

—GUÍA PARA—

Construir el Negocio

dōTERRA®

Empowered Success

Sistema de Entrenamiento de Negocio



No tienes que hacerlo perfecto, sólo tienes que empezar a hacerlo.

— Jack Canfield

Índice

| | | |
|----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|
| Bienvenidos 04 | Invita 31 | Encuentra Constructores 79 |
| Construye tu tubería 05 | Prepárate para compartir 33 | Encuentra socios de negocios 81 |
| 5 pasos para el éxito 07 | Comparte tu historia 36 | Expande tu influencia 84 |
| | Comparte y da acompañamiento 37 | Introducción a La Construcción 87 |
| Prepárate 09 | Invítalos a conocer más 42 | Ejemplo de Intro a La Construcción 89 |
| Configura tu negocio 11 | Invita sin dar muestra 43 | Lanza nuevos Constructores 91 |
| Establece metas 13 | Llega a más personas 46 | Sé mentor de Constructores 93 |
| Lista de Nombres 15 | | |
| Récord de Éxito 18 | Presenta e inscribe 47 | Desarrollo personal 95 |
| Programa tu éxito 19 | Sé anfitrión de presentaciones 49 | Visualiza tu futuro 97 |
| Planificador para Rango Elite 21 | Planificador de clases 50 | Empodérate 99 |
| Sé proveedor de soluciones 23 | Presenta con confianza 51 | Declaración de confianza 102 |
| Enfoca tu mensaje 25 | Introducción a los Aceites 53 | |
| Asóciate con tu mentor 27 | Guión para la clase 54 | Apéndice 103 |
| Registra tu estrategia 28 | Inscribe con éxito 59 | Plan de Compensación 105 |
| Qué necesitas para el éxito 30 | Estrategia de asignación 63 | Roles de dōTERRA 108 |
| | Planeador Poder de 3 del nivel 2 66 | |
| | Apoya 67 | |
| | Incorpora Clientes 69 | |
| | Consultas de Bienestar 71 | |
| | Educación Continua 73 | |
| | Nutre a los Clientes 75 | |

¡Bienvenido!

Felicidades porque decidiste lanzar tu negocio dōTERRA.

Estás aquí porque te encantan los aceites esenciales. Los usas, los compartes y quieres ayudar a otros a hacer lo mismo. Ésta es la base de un sólido negocio dōTERRA®, un vehículo que ha cambiado innumerables vidas y futuros financieros en todo el mundo. Con valor y con compromiso también puede cambiar la tuya.

En esta guía, encontrarás un proceso paso a paso para alcanzar el Rango Elite y seguir avanzando, incrementando también tu seguridad personal como Distribuidor Independiente. No importa si se trata de un cambio de carrera, o si sólo quieres ganar dinero extra. Si realizas un servicio consistentemente significativo y repites los pasos indicados en esta guía, lograrás resultados rentables.

En las siguientes páginas, encontrarás una serie de listas de control, hojas de trabajo, guiones y más, que se crearon para ayudarte a alcanzar el éxito y mantenerte enfocado en los elementos esenciales. Éstos son métodos sencillos comprobados y verdaderos, y lo mejor de todo, es que fueron desarrollados tomándote en cuenta. Conforme hagas crecer tus habilidades e implementes hábitos productivos, podrás desarrollar un negocio rentable con dōTERRA® y alcanzar tus sueños.

Recuerda, que no estás solo. Esta guía te va a ayudar en cada paso del camino. Trabaja muy de cerca con tu línea ascendente para recibir apoyo, y ofrece el mismo apoyo a tus Constructores cuando lancen sus propios negocios.

¡Comencemos!



Usamos aceites, compartimos aceites y enseñamos a otros a hacer lo mismo.

— *Justin Hamison,*
Distribuidor Independiente Maestro

Construye tu tubería

Ésta es una guía paso a paso con todos los recursos que necesitas para desarrollar un negocio dōTERRA® próspero y exitoso. Aquí presentamos pasos comprobados para alcanzar el éxito dentro del marco llamado "PIPIA".

PIPIA significa **Preparar, Invitar, Presentar, Inscribir y Apoyar**. Éste es el marco básico en el que está organizada toda la capacitación de negocios de dōTERRA®. Las actividades PIPIA te ayudan a prepararte, a invitar a las personas a que aprendan más, a presentar clases de grupo e individuales, a inscribir a tus prospectos y a dar apoyo a tu equipo y comunidad de Clientes. Conforme construyas tu negocio, repetirás constantemente estas actividades para la construcción de una tubería para producir resultados que te ayuden a generar y ganar dinero.



Creencia

- En el Producto
- En dōTERRA®
- En tu *Por qué*



+ Acción

- Comparte
- Inscribe
- Lanza Constructores



= Resultados

- Cambia vidas
- Crece
- Obtén recompensas



5 pasos para el éxito

1

Prepárate

Prepara tu negocio

- Completa todos los pasos de la lista de control y comunícate con tu Upline (*Upline*) si tienes preguntas (pág. 11).

Dale combustible al lanzamiento

- Llena el formato *Establece Metas* (pág. 13 - 14).
- Prepara la *Lista de Nombres* (páginas 15 - 16).
 - Compila, da prioridad y transfiere los nombres que califiquen al *Récord de Éxito* (pág. 18).
 - Llena el formato *Enfoca tu mensaje*; comparte tus respuestas con tu Upline (páginas 25 - 26).
- Haz la Sesión de Estrategia de Lanzamiento con tu Upline.
 - Comparte tus esperanzas y sueños.
 - Revisa tu formato *Establece Metas*.
 - Revisa tu formato *Construye tu tubería* (pág. 5 - 6) y *5 Pasos para el Éxito* (pág. 7 - 8).

- Crea tus primeras 4 clases juntas y los planes de lanzamiento para otros meses.
- Revisa el formato *Planificador para Rango Elite* (pág. 21).
- Utiliza el formato *Planificador de Clases* (pág. 50).
- Revisa los formatos *Asóciate con tu Mentor* para establecer tus expectativas y revisa *Registra tu Estrategia* (pág. 27 - 28), para que te familiarices.
- Consulta *Programa tu Éxito* y configura tu agenda semanal (pág. 19 - 20).
 - Pregunta si hay un evento próximo para que lo agendes (ej. la Convención Global Anual).
- Dedicar 20 minutos al día a los hábitos de desarrollo personal.
 - Aprende a utilizar tus fortalezas únicas, utilizando: *Empowered Success > Empowered You*
 - Usa los recursos de Desarrollo Personal (pág. 96-100).
 - Llena y publica tu *Declaración de Confianza* (pág. 102).

2

Invita

Conéctate y Comparte

- Prepárate para Compartir* (pág. 33).
 - Registra tus experiencias en *Comparte tu historia* (pág. 36).
 - Utiliza tu *Récord de Éxito* para mantenerte enfocado en los prospectos calificados y seleccionar cuál será tu enfoque (pág. 18, 37 - 40, 42 - 43, 46, 81 - 82, 84 - 85).
 - Encuentra maneras de llegar a más personas e incrementar tu *Lista de Nombres* (pág. 46).
- Comparte experiencias y muestras con tus prospectos y dales acompañamiento (pág. 37 - 41).
 - Pide que te recomienden a otros Clientes (pág. 46).

Aprende a invitar y mandar recordatorios

- Invita a los prospectos que están listos para aprender más, a una clase/reunión Uno a Uno de introducción a los Aceites y recuérdales que asistan (pág. 42 - 43).
- Prepárate para ser anfitrión de presentaciones (pág. 49 - 50).
 - Aprende los tiempos y guiones de la clase de introducción a los aceites esenciales (pág. 53 - 62).

3

Presenta e Inscribe

Preséntate

- Prepárate para la Clase y consulta el *Planificador de Clases* (pág. 50).
 - Aprende a *Presentar con Confianza* (pág. 51).
- Sé anfitrión y aprende a presentar los aceites esenciales (pág. 53 - 62).
 - Agenda clases durante las clases (pág. 61).

Inscribe

- Inscribe y programa Consultas de Bienestar (pág. 59 - 62, 69).
 - Aprende cómo inscribir con éxito.
 - Acompaña a quienes no se inscribieron. Llámalos en 48 horas.

Asigna con estrategia

- Con apoyo de tu Upline y del formato *Estrategia de colocación*, asigna a los nuevos inscritos (pág. 63 - 66).
 - Analiza el *Plan de Compensación dōTERRA®* (pág. 105 - 107).
 - Aprende a trabajar y acompañar dentro de los primeros 14 días (pág. 63 - 65, 69 - 71, 91 - 92).
 - Aprende los diferentes papeles de Cliente, Compartidor, Constructor y Líder (pág. 108).

4

Apoya

Incorpora Clientes

- Incorpora a cada nueva persona inscrita y conéctala a las plataformas de educación continua y comunidades de medios sociales (pág. 69 - 74).

Conserva a los Clientes

- Informa regularmente a los Clientes de promociones y otras oportunidades educativas, ayúdalos con su LRP y dales el apoyo necesario (pág. 70, 73 - 78).

5

Encuentra Constructores

Invítalos a ser anfitriones y construir

- Invítalos a ser anfitriones
 - En tu *Récord de Éxito*, identifica a las personas que estarían dispuestas a ser anfitriones de una clase, contáctalos y dales la Introducción para el Anfitrión (pág. 18, 84).
 - Organiza una *Introducción para el Anfitrión*; para todos aquellos que se registraron en una clase (pág. 21, 84).
 - Programa clases con los nuevos anfitriones.
 - *Expande tu Influencia* (pág. 84 - 85).

- Invita a quienes están listos para aprender más a una Clase de Negocio/ Uno a Uno.
 - Enfócate en los principales prospectos para Constructores de tu *Récord de Éxito* (pág. 17 - 18, 81).
 - Recluta a socios de negocios y Constructores para tu equipo (pág. 81 - 82, 84 - 85).
 - Pide recomendaciones de Constructores (pág. 85).

Presenta

- Prepárate para las presentaciones de los anfitriones (pág. 49, 51).
 - Aprende a dar Clase de Negocio, apréndete los tiempos (pág. 87 - 88) y los guiones de las consultas Uno a Uno (pág. 89 - 90).

- Se anfitrión y aprende a dar la Clase de Negocio/ Uno a Uno (pág. 87 - 90).
 - Haz *Llamadas de 3 Vías* con tu línea ascendente (pág. 82, 89 - 90).

Lanza a los Constructores

- Lanza a los Constructores (pág. 91 - 92).
 - Organiza una Introducción al Lanzamiento siguiendo la lista de control y presenta *6 semanas para llegar a Elite* (pág. 7, 91 - 92).
 - Ayuda a los Constructores con las primeras presentaciones (Introducciones, Consultas de Bienestar, Sesiones de Estrategia) (pág. 91 - 92).
 - Ayuda a tus Constructores a reclutar con las *Llamadas de 3 Vías* (pág. 82, 89 - 90).

Apoya a los Constructores

- Sé un mentor a través de Sesiones de Estrategia regulares con *Registra tu estrategia* (pág. 27 - 28, 93).
 - Recomienda e invita a eventos corporativos/ capacitaciones de equipo/otros eventos.

Encuentra Constructores, o el paso 5, va de la mano con los pasos 2 - 4. Básicamente, estás realizando los mismos pasos, pero con un énfasis distinto, ya que estás inscribiendo Constructores en lugar de Clientes.



Prepara

Prepárate para el éxito

Al finalizar el paso Prepara, habrás establecido tus metas para el futuro, sentado las bases para empezar a compartir e invitar, y creado un programa para tu negocio.

El éxito es la suma de pequeños esfuerzos que se repiten cada día.

—
Robert Collier

Configura tu negocio

Vamos a empezar

Entra a mydoterra.com para:

- Ingresar a tu Oficina Virtual y crear tu contraseña.
- Recuerda crear y procesar cada mes tu plantilla de Auto Envío LRP con pedidos de 100 PV+ para calificar para los Bonos de Inicio Rápido y comisiones mensuales.
 - Recibe el Producto del Mes GRATIS, al procesar tu orden LRP de 125 PV+ antes del día 15 de cada mes.
- Configura tu sitio web de ventas personal. Dentro de tu Oficina Virtual, ve a [Mi sitio de Negocios > Mi configuración](#).

Busca apoyo

Con tu **Upline**, o con un video en línea. Haz lo siguiente (si todavía no lo has hecho):

- Entra a una Clase Intro de aceites esenciales.
- Recibe una Consulta de Bienestar.
- Entra a una Clase Intro del Negocio.



Prepara tu primera Sesión de Estrategia y tus sesiones semanales con tu **Upline**:

Día y Hora / # para llamar

Conéctate con tu **Upline** para soporte de equipo:

- N° para llamar al equipo

Día y Hora / #para llamar

- Grupo de Facebook:

- Sitio web del equipo:

- Si tienes preguntas, llama a tu mentor **Upline**, a tu equipo, a los grupos de Negocio de dōTERRA® en Facebook o al Equipo de *Avance de Negocio*, al 801-370-2140, o email businessadvancement@doterra.com.

Equípate

Agrega Class in a Box (CIAB) a tu orden LRP.

- Agrega un paquete de 10 *Guías Vive y Construye*.
- Agrega tantos folletos de *Soluciones Naturales* como desees.

Trabaja con tu **Upline** para obtener otros incentivos (por ejemplo, las guías de referencia).



Familiarízate con

Empowered Life

Descubre más sobre producto y educación continua en doterra.com:
[Descubre > Educación de Productos:](#)

- Descubre soluciones
- La ciencia de los Aceites Esenciales
- Empowered Life
- Certificado de Aceites Esenciales

[Recursos para Aceites Esenciales:](#)

- eBooks
- Podcast aceites esenciales dōTERRA®

Empowered Success

Descubre los materiales que hay para aprender a desarrollar tu negocio en doterra.com

[Empowered Success > Paso 4:](#)

- Lanzamiento de tu negocio
 - Curso de Certificación en Ventas
- [Recursos > Capacitación empresarial](#)
- Universidad dōTERRA®
 - Podcast Construye tu Negocio dōTERRA®

Empowered You

Descubre y aprende a usar tus fortalezas únicas para hacer crecer tu negocio en doterra.com:

[Empowered Success > Empowered You](#)

Conoce más en la página 100 de esta guía.

Establece metas

Las personas que tienen éxito establecen metas específicas. Primero debes tener claro qué es lo que quieres y cuándo lo quieres lograr. Elige el nivel de recompensa que estás buscando y el ritmo al que quieres llegar a esos resultados. Cuando haces compromisos específicos para el éxito, y les pones un tiempo determinado, estarás mejor preparado para realizar las actividades que siguen.

Duplicar el Rango base Elite es esencial para llegar a Plata, Platino, Diamante y más.



1 Elige cuánto quieres ganar

| Paga tu producto | Complementa tus ingresos | Reemplaza y multiplica tu ingreso |
|--|---|--|
| <p>MXN \$7,000 +/-mes*</p> <p>Elite - Meta de ingresos Premier</p> <p>Inversión en tiempo que se requiere</p> <p>3-10 Horas por semana</p> <p>Pasos para alcanzar el Rango</p> <p>E Elite en 1-3 meses, P Premier en 6 meses</p> | <p>MXN \$48,000 +/-mes*</p> <p>Premier - Meta de ingresos Oro</p> <p>Inversión en tiempo que se requiere</p> <p>10-30 Horas por semana</p> <p>Pasos para alcanzar el Rango</p> <p>E Elite en 1-2 meses, P Plata en 6-9 meses, O Oro en 1-2 años</p> | <p>MXN \$200,000 +/-mes*</p> <p>Oro - Meta de ingresos Presidencial</p> <p>Inversión en tiempo que se requiere</p> <p>25-50 Horas por semana</p> <p>Pasos para alcanzar el Rango</p> <p>E Elite en 1 mes, P Plata en 6-9 meses, PL Platino en 1-2 años, D Diamante en 1-3 años, DP D. Presidencial en 4-7 años</p> |



Consulta la *Guía Construye* o ve a las páginas 105-107 de esta guía para crear las estrategias necesarias para lograr tu Rango y conoce los requerimientos del Plan de Compensación dōTERRA®.



*Los montos que se indican son referenciales. Las ganancias personales son variables, para mayores detalles, consulta el Plan de Compensación dōTERRA®.

Consulta el resumen Divulgación de Oportunidades y Ganancias en doterra.com/US/en/quick-reference.

Consulta también el Informe Anual de Constructores de Negocios 2019.

2 Elige tu ritmo

Probablemente requieras de 1-4 semanas para prepararte, compartir e invitar a la gente antes de ser anfitrión de tus primeras presentaciones. Elige tu ritmo, siguiendo los tiempos para alcanzar el éxito que presentamos abajo, para que llegues al Rango Elite. Empieza a inscribir mediante reuniones Uno a Uno inmediatamente, con aquellas personas que están listas para iniciar con dōTERRA®, aun cuando estés en tu fase de preparación.

Fecha de lanzamiento de la clase: ____/____/____

| Elite en 30 días | Elite en 60 días | Elite en 90 días |
|---|--|--|
| <p>Ejemplos para generar 3,000 PV de diferentes maneras</p> <p>150 PV promedio por orden de inscripción por 20 inscripciones</p> <p>O BIEN</p> <p>3-4 inscripciones con un promedio de 500 PV por clase en 6 clases</p> <p>O BIEN</p> <p>5 inscripciones y un promedio de 750 PV por clase en 4 clases</p> | <p>Ejemplos con inscripciones + Clientes con pedidos en LRP = 3,000 PV</p> <ul style="list-style-type: none"> 8 de cada 15 Clientes con un pedido en LRP promedio de 100 PV+ (desde el mes 1) <p>+ 800 PV</p> <ul style="list-style-type: none"> 4 inscripciones o un promedio de 600 PV por clase en 3 clases (en el mes 2) <p>+ 1,800 PV</p> <ul style="list-style-type: none"> 3 inscripciones Uno a Uno (en el mes 2) <p>+ 450 PV</p> | <p>Ejemplos con inscripciones + Clientes con pedidos en LRP = 3,000 PV</p> <ul style="list-style-type: none"> 8 de cada 15 Clientes con un pedido en LRP promedio de 100 PV+ (en los meses 1-2) <p>+ 1,200 PV</p> <ul style="list-style-type: none"> 4 inscripciones o un promedio de 600 PV por clase en 2 clases (en el mes 3) <p>+ 1,200 PV</p> <ul style="list-style-type: none"> 4 inscripciones Uno a Uno (en el mes 3) <p>+ 600 PV</p> |

3 Elige tus metas

| Meta a 90 días | Meta a 6 meses | Meta a 1 año |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| \$ _____ /mes Rango: _____ | \$ _____ /mes Rango: _____ | \$ _____ /mes Rango: _____ |

4 Elige compartir

Comparte estas metas con tu familia y tu Upline y ponlas en un lugar donde las veas todos los días.

- ¿Qué tan comprometido estás para alcanzar el Rango Elite en 90 días (en una escala de 1-10)? Elite _____ 90-días _____
- ¿Por qué es importante alcanzar tus metas al ritmo que tú determines? _____
- ¿Qué tanto cambiará tu vida cuando alcances tus metas de 1 año? _____
- ¿Cómo será tu vida si nunca alcanzas tus metas de 1 año? _____

Hazte la costumbre de registrar tus pensamientos para lograr estas metas y construir tus sueños.

Lista de Nombres

¿Qué vidas quieres cambiar? Construir una tubería financiera exitosa comienza por invitar a otros a descubrir lo que las soluciones y oportunidades dōTERRA® pueden hacer por ellos.

1 Haz una lista de todas las personas que se te ocurran. Deja fluir tus ideas. Nunca sabes quién está buscando las soluciones que les puedes ofrecer. Anota sus nombres y organízalos por redes, por ejemplo de familia o amigos, usando esta página y la siguiente.

| Familia: <i>padres, hermanos, familiares.</i> | | | | | | | | | | Amigos: <i>actuales, de la escuela, de medios sociales.</i> | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------------|---------------------|-----------|------------|----------------------|-----------------|------------|-------|-------------------|---|----|--------------------|---------------------|-----------|------------|----------------------|-----------------|------------|-------|-------------------|-------|--|
| | Necesidad de salud | \$/Tiempo requerido | Propósito | Influencia | Piensa en lo natural | Negocios/ventas | Edad 30-55 | Mujer | Apoyo del cónyuge | Total | | Necesidad de salud | \$/Tiempo requerido | Propósito | Influencia | Piensa en lo natural | Negocios/ventas | Edad 30-55 | Mujer | Apoyo del cónyuge | Total | |
| 1 | | | | | | | | | | | 1 | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | 3 | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | 4 | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | 5 | | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | 6 | | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | | 7 | | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | | 8 | | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | | 9 | | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | | 10 | | | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | | | 11 | | | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | | | 12 | | | | | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | | | | | 13 | | | | | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | | | | | 14 | | | | | | | | | | | |
| 15 | | | | | | | | | | | 15 | | | | | | | | | | | |
| 16 | | | | | | | | | | | 16 | | | | | | | | | | | |
| 17 | | | | | | | | | | | 17 | | | | | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | | | | 18 | | | | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | | | | 19 | | | | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | | | | 20 | | | | | | | | | | | |
| 21 | | | | | | | | | | | 21 | | | | | | | | | | | |
| 22 | | | | | | | | | | | 22 | | | | | | | | | | | |
| 23 | | | | | | | | | | | 23 | | | | | | | | | | | |
| 24 | | | | | | | | | | | 24 | | | | | | | | | | | |
| 25 | | | | | | | | | | | 25 | | | | | | | | | | | |

2 A continuación, piensa en cada una de las personas que anotaste y filtra la lista para identificar a los posibles Constructores. Palomea las columnas que indican las cualidades más comunes de un Constructor exitoso y que apliquen a esa persona. Luego, calcula el total usando la última columna.

- Busca mejores finanzas o un mejor futuro
- Necesita más dinero, tiempo y/o un propósito
- La gente lo sigue y quiere hacer lo mismo que hace, es *influencer*
- Le interesa lo natural y vive un estilo de vida saludable
- Tiene experiencia en negocios/ventas y está auto-motivado
- Está buscando Construir un negocio
- Su cónyuge/pareja lo apoya

| | Necesidad de salud | \$/Tiempo requerido | Propósito | Influencia | Piensa en lo natural | Negocios/ventas | Edad 30-55 | Mujer | Apoyo del cónyuge | Total |
|-----------------------------|--------------------|---------------------|-----------|------------|----------------------|-----------------|------------|-------|-------------------|-------|
| 1 <i>Angela Reyes</i> | ✓ | | ✓ | | | | | ✓ | | III |
| 2 <i>Cousin Jenn (Yoga)</i> | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | ###II |

| Comunidad: <i>vecinos, personas de la iglesia, escuelas, clubes</i> | | | | | | | | | | |
|---|--------------------|---------------------|-----------|------------|----------------------|-----------------|------------|-------|-------------------|-------|
| | Necesidad de salud | \$/Tiempo requerido | Propósito | Influencia | Piensa en lo natural | Negocios/ventas | Edad 30-55 | Mujer | Apoyo del cónyuge | Total |
| 1 | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | | | | |
| 15 | | | | | | | | | | |
| 16 | | | | | | | | | | |
| 17 | | | | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | | | |
| 21 | | | | | | | | | | |
| 22 | | | | | | | | | | |
| 23 | | | | | | | | | | |
| 24 | | | | | | | | | | |
| 25 | | | | | | | | | | |

| Otros: <i>colegas, proveedores de productos o servicios</i> | | | | | | | | | | |
|---|--------------------|---------------------|-----------|------------|----------------------|-----------------|------------|-------|-------------------|-------|
| | Necesidad de salud | \$/Tiempo requerido | Propósito | Influencia | Piensa en lo natural | Negocios/ventas | Edad 30-55 | Mujer | Apoyo del cónyuge | Total |
| 1 | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | | | | |
| 15 | | | | | | | | | | |
| 16 | | | | | | | | | | |
| 17 | | | | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | | | |
| 21 | | | | | | | | | | |
| 22 | | | | | | | | | | |
| 23 | | | | | | | | | | |
| 24 | | | | | | | | | | |
| 25 | | | | | | | | | | |

Prioriza dentro de la Lista de Nombres

Identifica a los Constructores potenciales

El siguiente paso, es dar prioridad a los prospectos de la Lista de Nombres, resaltando aquéllos cuyo total es más alto, ya que esto indica cualidades de Constructores potenciales de alta prioridad. Los Constructores sólidos te pueden sorprender, puedes encontrarlos en personas que tienen un total bajo. Sin embargo, este sistema de calificación es una manera comprobada para empezar.

Lleva este proceso un paso más allá y pregúntate:

Socios potenciales de negocio

- ¿Si pudiera trabajar con alguien, con quién sería? _____
- ¿Con quién trabajaría mejor? _____
- ¿Quién tendría el tipo de compromiso y/o acciones que igualen o excedan lo que yo mismo he impuesto para alcanzar mis metas? _____

Anota a las personas que te vengan a la mente, no importa si están en tu lista o no.

Da acompañamiento a los principales prospectos

- 1 Llena tu *Récord de Éxito* con los 45 principales prospectos.
- 2 Identifica la mejor manera de contactar y acercarte a cada uno, puede ser con el producto o con el negocio.
- 3 Empieza a compartir y a mandar invitaciones personalizadas y acompaña a cada individuo a lo largo de su progreso. Con ayuda y apoyo de tu *Upline*, encuentra rápido algunos Constructores clave.
- 4 Comprométete a inscribir cuando menos un Constructor en tus primeros 14 días del negocio. Con esto, podrás crear una buena estructura de colocaciones y maximizar tu Plan de Compensación. Sin Constructores en tu línea frontal, lo único que tienes son Clientes que representan menos posibilidades de ganar dinero.



Incrementa tu lista

Agrega continuamente nombres en tu *Lista de Nombres*. Cada vez que se te ocurra alguien o llegue una nueva persona a tu vida, ponlo en tu lista para mantenerla en movimiento. Anota de 5-10 nombres cada semana. Para incrementar el número de personas que conoces o a quienes te podrías aproximar en tu mente, utiliza el *Expande tus Contactos* o *Maximiza tus Prospectos* que se encuentra en doterra.com/MX/es_MX > *Empowered Success* > *Herramientas*.

Tu negocio se reduce a números

Mientras más personas tengas en tu tubería, más Clientes y Constructores podrás encontrar.

Establece la meta de encontrar a 3 Constructores en tus primeros 30-90 días. Si no encuentras Constructores de inmediato, sigue fortaleciendo tu lista y sigue inscribiendo. Muchos Constructores empiezan como Clientes que después empiezan a compartir.

Prepara **100** Nombres
 Invita **45**
 Presenta a **30+**
 Inscribe a **15+**
 Apoya **1-3** Constructores

Récord de Éxito

Rastrea el progreso de tus principales 45 prospectos con este formato.

Anota a los Constructores al principio.

| Nombre | Ideas para muestras de producto | La mejor manera de contactar | 45* | | 30* | | 15* | | 3* | |
|--------|---------------------------------|------------------------------|-----|---|-----|---|-----|---|----|---|
| | | | P | N | P | N | P | N | P | N |
| 1 | | | P | N | | | | | | |
| 2 | | | P | N | | | | | | |
| 3 | | | P | N | | | | | | |
| 4 | | | P | N | | | | | | |
| 5 | | | P | N | | | | | | |
| 6 | | | P | N | | | | | | |
| 7 | | | P | N | | | | | | |
| 8 | | | P | N | | | | | | |
| 9 | | | P | N | | | | | | |
| 10 | | | P | N | | | | | | |
| 11 | | | P | N | | | | | | |
| 12 | | | P | N | | | | | | |
| 13 | | | P | N | | | | | | |
| 14 | | | P | N | | | | | | |
| 15 | | | P | N | | | | | | |
| 16 | | | P | N | | | | | | |
| 17 | | | P | N | | | | | | |
| 18 | | | P | N | | | | | | |
| 19 | | | P | N | | | | | | |
| 20 | | | P | N | | | | | | |
| 21 | | | P | N | | | | | | |
| 22 | | | P | N | | | | | | |
| 23 | | | P | N | | | | | | |
| 24 | | | P | N | | | | | | |
| 25 | | | P | N | | | | | | |
| 26 | | | P | N | | | | | | |
| 27 | | | P | N | | | | | | |
| 28 | | | P | N | | | | | | |
| 29 | | | P | N | | | | | | |
| 30 | | | P | N | | | | | | |
| 31 | | | P | N | | | | | | |
| 32 | | | P | N | | | | | | |
| 33 | | | P | N | | | | | | |
| 34 | | | P | N | | | | | | |
| 35 | | | P | N | | | | | | |
| 36 | | | P | N | | | | | | |
| 37 | | | P | N | | | | | | |
| 38 | | | P | N | | | | | | |
| 39 | | | P | N | | | | | | |
| 40 | | | P | N | | | | | | |
| 41 | | | P | N | | | | | | |
| 42 | | | P | N | | | | | | |
| 43 | | | P | N | | | | | | |
| 44 | | | P | N | | | | | | |
| 45 | | | P | N | | | | | | |

Top de Prospectos Constructores

Programa tu éxito

El éxito no es un destino, es un hábito. Estos simples hábitos para el éxito son prácticas demostradas y compartidas por los principales Líderes de dōTERRA®. Al integrarlas en tu vida, experimentarás el poder de las acciones diarias que se van acumulando con el tiempo. Las actividades constantes para construir el negocio y generar ingresos, crean resultados. Dedica por lo menos 70 por ciento de tu tiempo a las actividades I.P.I., Invitar, Presentar e Inscribir. La mejor manera de crecer es reclutando y apoyando en el lanzamiento de Constructores que estén haciendo lo mismo.

Conéctate con lo que te da tu *Upline* a través de las clases semanales, la educación continua y las llamadas de equipo. No busques inventar el hilo negro hasta que sea el momento correcto de tomar ciertas responsabilidades.

Diariamente: Prepara y Comparte

- Usa tus productos
- Invierte en el desarrollo personal
- Contacta, da muestras, da acompañamiento
- Programa clases y reuniones Uno a Uno



Pregúntate lo siguiente:

- ¿Con quién puedo compartir una experiencia?
- Comparte una muestra y da acompañamiento.
- ¿Quién está abierto a aprender sobre AE?
- Invítalo a la Clase Intro de Aceites o reuniones 1:1.
- ¿Quién asistió a una presentación y está listo para inscribirse?
- Ayuda a inscribir con un kit y programa la Consulta de Bienestar.
- ¿Quién necesita una Consulta de Bienestar?
- Programa la Consulta de Bienestar y explica el LRP
- ¿Quién está listo para una Clase Intro de Negocio?
- Invítalo a una Clase Intro para Construir el Negocio o reuniones 1:1.
- ¿A quién le encantan los aceites esenciales y le gustaría ser anfitrión de una clase?
- Invítalo a ser anfitrión. Programa la conversación de Introducción para el Anfitrión.
- ¿Quién está listo para el lanzamiento de su negocio?
- Introduce los 5 Pasos para el éxito durante la Clase Intro de Lanzamiento

Semanalmente: Presenta, Inscribete y Apoya

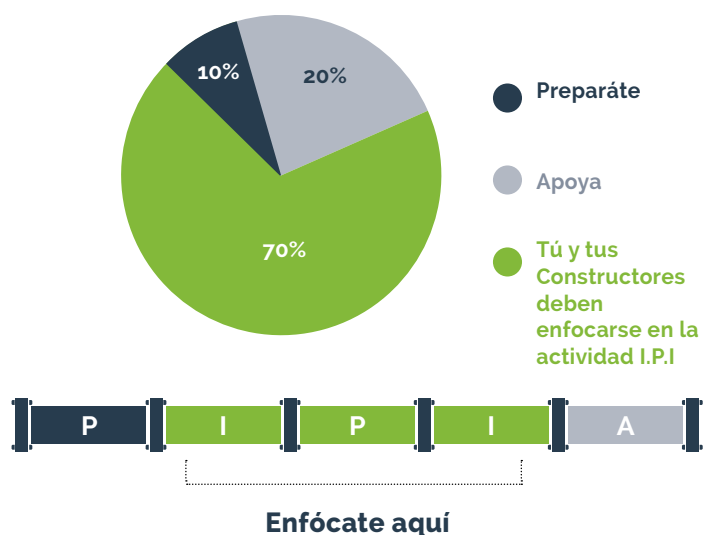
- Clases Intro de Aceites Esenciales o reuniones 1:1
- Clases Intro para Construir el Negocio o reuniones 1:1
- Consultas de Bienestar
- Asiste a las clases de Educación Continua y promuévelas
- Asiste a las llamadas de equipo
- Sesiones de Estrategia

Mensualmente

- Haz pedidos de 125 PV+ en LRP
- Establece metas, lleva un registro de tu progreso con los *Planificadores de Rango/Poder* de 3
- Inscribete 4+ Clientes y 1+ Constructores
- Asiste a la capacitación de negocios

Anualmente

- Asiste a los eventos e invita a otros a asistir
- Convención Global y Convención de México
- Retiro de Líderes
- Eventos regionales
- Viajes de Incentivos



Programa semanal

En la página *Establece Metas* de esta guía, seleccionaste tu ruta personal para el éxito. Abajo ponemos nuestra recomendación de cuántas horas por semana requieres según tu ritmo para construir una tubería financiera.

Pagar tu producto

Inversión de tiempo necesario: **3-10 horas/semanales**

Complementar tu ingreso

Inversión de tiempo necesario: **10-30 horas/semanales**

Reemplazar y multiplicar tu ingreso

Inversión de tiempo necesario: **25-50 horas/semanales**

Anota el número de horas que planeas dedicar cada día a tu negocio durante una semana promedio.

| Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes | Sábado | Domingo |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

Utiliza tu propio método de agenda y dedica tiempo a tus actividades semanales. Primero, pon los eventos principales como compromisos familiares y trabajo actual, luego tus acciones para Construir tu tubería PIPIA. Agrega el tiempo necesario para prepararte y desplazarte según sea necesario.

| Hora/Periodo | Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes | Sábado |
|--------------|--|--|-----------------|--|--|---|
| 9 am | Desarrollo personal | | | | | |
| 10 am | Llamada de Equipo | | | | Contacto / Acompañamiento con los nombres del <i>Récord de Éxito</i> | Introducción a la Construcción con Joel |
| 11 am | Sesión de Estrategia: - Elena @ 11:00 Introducción al Lanzamiento: - Juan @ 11:45 | Contacto / Acompañamiento con los nombres del <i>Récord de Éxito</i> | | Sesión de Estrategia con <i>Upline</i> | | |
| Medio día | | | | | | |
| 1 pm | | | 1:1 con Marcela | | | |
| 2 pm | | Consultas de Bienestar: - Mamá @ 1:30 - Steven @ 2:15 | | | Consultas de Bienestar: - Miri @ 1:30 - Ana @ 2:15 | |
| 3 pm | | | | | | |
| 7 pm | | Introducción a los Aceites @ Cafetería | | Educación Continua | | |

Ejemplo: semana dōTERRA® de 16-20 horas para un ritmo medio

Vía rápida hacia el éxito

Hay muchas maneras de agendar el éxito. Una forma consiste en agendar las primeras 4 clases para una semana o un fin de semana de inicio durante el mes de lanzamiento para:

- Minimizar el tiempo de preparación.
- Dar a los prospectos múltiples opciones de clase
- Construir la siguiente clase desde una clase (los asistentes entusiasmados invitan a otros).
- Maximizar las colocaciones y prepararte mejor para alcanzar los Rangos y Bonos.

doterra.com/MX/es_MX > Empowered Success > Herramientas > Lanzamiento

Consejos de tiempo:

- Junta todas las llamadas en un solo bloque de tiempo para que no te tardes demasiado.
- Da opción de diferentes tiempos para que se ajusten a los diferentes horarios.
- Responde los mensajes en 24 horas o menos.

Planificador para Rango Elite

Soy Elite en o antes.

Durante el lanzamiento: (30 días para llegar a Elite)

Trabaja este planificador junto con tu *Récord de Éxito* para planear todas tus presentaciones.

- Programa 4+ clases o 15+ consultas Uno a Uno, o una combinación
- Invita a 45+ personas a la clase o consulta Uno a Uno
- Inscribe a 15+

Programa las Clases

Invita a 15+ personas por llamada/mensaje de texto, o en persona, para lograr un grupo ideal de 6-10 invitados. Tú o uno de tus invitados puede ser el anfitrión de la clase. Consulta ideas en tu *Récord de Éxito*.

Clase 1

Fecha/Hora:

Ubicación:

Anfitrión: _____

Clase 3

Fecha/Hora:

Ubicación:

Anfitrión: _____

Clase 2

Fecha/Hora:

Ubicación:

Anfitrión: _____

Clase 4

Fecha/Hora:

Ubicación:

Anfitrión: _____

Meta Elite 3000+ OV

Volumen total requerido

Volumen actual

Volumen programado

Volumen necesario =

Incentivos

A quien se inscribe con un kit y genera su primer pedido en LRP (ej. regala una botella de Naranja de 5 mL, o una guía de referencia, etc.)

Programa consultas Uno a Uno

Programa consultas Uno a Uno, en persona o en línea, o haz llamadas de 3 vías con prospectos que requieren de atención más personalizada para enfocarte en sus prioridades de bienestar, si tienen restricciones de horarios, o si es una persona con gran influencia que se sentiría mejor en un ambiente más personalizado.

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Nombre:

Fecha/Hora:

Ubicación: _____

Top Tip

Invita activamente a 15+ personas por llamada/mensaje de texto, o en persona. De forma pasiva invita a 30+ personas por medios sociales/e mail (necesitarás muchos más invitados para lograr el mismo resultado), para un tamaño de grupo ideal de 6-10 invitados.

Calificar la *Lista de Nombres* marca toda la diferencia. Qué pasa si:

- Tus invitados están más calificados y por ello logras: **30 asistentes x 50% de inscripción promedio = 15 inscripciones.**
- Tus invitados están menos calificados por lo tanto logras: **50 asistentes x 30% de inscripción promedio = 15 inscripciones.**

Mientras menos calificados estén, más invitados necesitarás. Mientras más calificados estén, menos invitados necesitarás.

Conviértete en un proveedor de soluciones

El éxito comienza contigo. Primero, elige ser un producto de tus productos. Con el uso constante, crecerá tu convicción, ya que experimentarás sus profundos beneficios. Como proveedor de soluciones de tu hogar, tu propia experiencia será el combustible de tu entusiasmo para compartirlo con otras personas. Al compartir tu pasión, ayudas a los que te rodean a buscar más aprendizajes e inspiras a tus Constructores a hacer lo mismo.

Usa los productos

Vive los principios de bienestar para crear un manantial de experiencias que te sirvan de guía para invitar e inspirar a otros.

- Usa tus productos todos los días para implementar tu Plan de Bienestar Diario (*Guía Vive* pág. 16).
- Usa una guía de referencia y aprende a resolver 80 por ciento o más de las prioridades de bienestar en tu hogar.
- Haz el hábito de tomar tus productos como primera opción cuando hay una prioridad de bienestar.
- Aprende a integrar los productos en tu Estilo de Vida de Bienestar a través de la educación continua.
- Conviértete en tu mejor Cliente y experimenta con todos los productos que ofrece dōTERRA®.
- Aprende a obtener un 30 por ciento de regreso. Maximiza los beneficios del Programa de Recompensas de Lealtad (LRP) al cambiar tus puntos.

Visita doterra.com/MX/es_MX > Descubre > Blog > Productos para aprender más



Comparte los productos

Durante tus interacciones con aquéllos con quienes deseas compartir dōTERRA®, debes estar en un estado de ánimo de servicio y proyectar una imagen de bienestar auto-dirigido. Preguntar si están abiertos a aprender más. Como Distribuidor Independiente, debes conectar a la persona con tus soluciones y compartir un nuevo tipo de bienestar.

Invita a otras personas a aprender a usar soluciones naturales como primera línea de defensa.

- Crea experiencias donde puedan descubrir las soluciones que existen para ellos.
- Enséñales cómo "con un Kit y una Guía" (guía de referencia del aceite y caja de aceites esenciales dōTERRA®) pueden resolver 80 por ciento o más de sus prioridades de bienestar en casa.

En su forma verdadera, las ventas son un servicio, son ayudar a encontrar soluciones a problemas que la persona tiene, podría tener, o que podría evitar. Eres un proveedor de soluciones. No porque resuelvas problemas, sino porque empoderas a otros a aprender la manera de resolverlos por ellos mismos.

Pregúntate: "¿A quién puedo acercarme el día de hoy y qué les puedo ofrecer para darles un servicio?"



Descubre los problemas

Todo mundo tiene retos y vacíos en sus: Relaciones, salud, finanzas, tiempo, sentido de objetivo.



Mide el impacto

Los problemas tienen costos y pueden comprometer: Las relaciones, la salud, las finanzas, el tiempo, la confianza, las creencias.



Ofrece soluciones

Después de escuchar e identificar las necesidades, ofrece posibilidades a tus prospectos:
 - Por producto (páginas 37 – 40, 43)
 - Por negocio (páginas 82 – 85)

Enseña a tus Constructores a hacer lo mismo

Cuando lances tu negocio, empodera a los Clientes a que usen y amen los productos, a los Compartidores a que sean anfitriones de clases y a los Constructores a que se asocien contigo para construir un negocio. Comprométete a desarrollar las habilidades necesarias para alcanzar tus metas. Conviértete en el tipo de Constructor con el que quieres trabajar.

Utiliza las cinco conversaciones

El sistema *Empowered Success* incluye cinco guías diseñadas para respaldar las conversaciones esenciales que introducen las primeras fases de la experiencia dōTERRA®. Estos pasos se pueden realizar en el orden que mejor sirva al prospecto.

Vivir en bienestar puede ser sencillo



Introduce las posibilidades de los aceites esenciales

Soluciones Naturales



Educa e inscribe con soluciones naturales

Guía Vive



Comprométete a vivir el Estilo de Vida dōTERRA®

Guía Comparte



Comprométete a ser anfitrión de presentaciones.

Guía Construye



Comprométete a construir un negocio

Enfoca tu mensaje

Debes verte a ti mismo como una persona con experiencia valiosa que se especializa en ofrecer soluciones específicas a quienes las buscan. Incrementa el flujo de prospectos que pasan a través de tu tubería identificando la red en la que deseas servir y buscando maneras de conectar con ellos. No necesitas permiso ni hay prerrequisitos para hacer aquello que te gusta. Lo único que necesitas es poder enseñar a tus Clientes cómo lograr resultados. Anota en un diario las siguientes respuestas para identificar quién eres dentro de tu negocio, a quién das servicio y cómo, qué mensajes te apasiona comunicar y cuáles son aquellos problemas para cuya resolución puede empoderar a otros.

Busca

Debes tener claro cómo dirigir bajo la mentalidad de dar un servicio.

- ¿Quién eres? Piensa en todo lo que has hecho en tu vida, en quién te has convertido y qué cosas te salen de manera natural. Enlista tus experiencias de vida únicas, tu área de conocimiento, tu participación con la comunidad, tus conexiones, tus pasiones, tus habilidades, tu experiencia de negocios y las influencias que han tenido un impacto en ti.

- ¿Qué cosa te motiva a unirte? ¿Cuál es tu mensaje o tu causa? ¿La manera en la que tú resolviste tus problemas se convierte en tu mensaje? ¿Qué problemas de bienestar lograste vencer con dōTERRA®? ¿Cómo te convertiste en el proveedor de soluciones de tu hogar? ¿Qué cosas te apasiona compartir ahora?

Escribe las mejores anécdotas que has tenido hasta la fecha en la página 36. Luego, léelas para alimentar tus pensamientos y tus sentimientos mientras llenas esta página. Puedes dejar de sentir que estás presionando a la gente porque quieres hacer una venta cuando tienes un mensaje y una causa claros.

Da un servicio

Elige ser proveedor de soluciones.

- ¿A quién das el servicio? ¿Qué necesita tu mensaje? ¿Con quién te conectas mejor? Dar un servicio sin nervios es resultado de nuestra pasión por dar servicio a quien requiere nuestras soluciones. Describe a tu tribu.

- ¿Dónde se reúnen? ¿Dónde los puedes encontrar?

- ¿Cómo logras la mejor conexión con ellos? ¿Qué cosas compartes y haces con otros que te dan alegría? ¿Cuál es tu mensaje?

Resuelve

El valor para compartir viene de entender las necesidades de otras personas y saber que puedes crear valor a través de tus soluciones.

- ¿Qué problemas específicos les enseñas a resolver a otras personas? Identifica aquello que tú resuelves a tu estilo. ¿Cómo puedes ayudar a otros a encontrar soluciones, como tú lo hiciste?

¿Tienes soluciones para: estar en forma; desintoxicar la mente, el estado de ánimo, el sistema inmune, el aparato digestivo, el aparato respiratorio; o la salud de los niños; el manejo del peso; una piel bella y lozana; vida ecológica, jardinería orgánica, cuidado natural de las mascotas; hacer cosas tú mismo; resolver problemas financieros; la necesidad de ingresos adicionales en el hogar; alguna otra cosa?

- ¿Por qué te eligen a ti? ¿Por qué las personas deben aprender de ti y comprarte a ti? ¿Qué puedes hacer por ellos que otros no pueden o no van a hacer? ¿A qué comunidad se pueden unir o a qué clases pueden asistir? ¿Cómo los puedes sorprender y deleitar? ¿Cómo mejoras su mundo gracias al servicio que tú das? ¿Qué es lo que te separa o te hace diferente?

Lo que haces

Ahora, escribe lo que llamamos una Declaración de Articulador de Valor. Una Declaración de Articulador de Valor declara lo que haces y cómo se benefician otros trabajando contigo. Lee algunos ejemplos, que aparecen abajo, y luego usa la plantilla para redactar tu propia declaración.

Una esposa, madre, maestra, doula postparto que le gusta un estilo de vida natural diría:

Ayudo a las madres a encontrar soluciones con aceites esenciales para que puedan tener sus bebés en casa, como alternativa al enfoque médico tradicional, porque el nacimiento puede ser bello y natural.

Una gurú de la buena condición física de las mujeres que es madre y que está muy interesada en la vida saludable diría:

Ayudo a las mujeres a tomar el control de su salud y su bienestar a través del movimiento, de una dieta saludable y de mantener su bienestar con productos naturales para que se sientan mejor, se muevan más y tengan la mejor vida posible, a diferencia de una vida con baja energía, incomodidad, baja autoestima, porque mi objetivo es empoderarlas para que ellas sean su prioridad, incluso cuando es más fácil poner a todos los demás primero.

Declaración de Articulador de Valor

Como lo enseña Mel Abraham

Yo ayudo _____ (a quién)

a _____ (a hacer qué)

para qué _____ (resultado)

a diferencia de _____ (alternativa menos favorable)

porque _____ (distinción, en qué es diferente tu oferta).

Asóciate con tu Mentor

Estás en un negocio para ti, pero no estás solo. Asociarte con un *Upline* puede incrementar drásticamente tu éxito y el de tu línea descendente. Establece expectativas claras desde un inicio para crear un ambiente de éxito a largo plazo, donde tus relaciones puedan crecer al tiempo que ustedes crecen. Diviértete mientras trabajan duro e inteligentemente, juntos. Comparte tus esperanzas y sueños con tu *Upline* y pregúntale cuáles son sus esperanzas y sueños.

Aunque lo ideal es tener un mentor en la línea ascendente, no todos los Constructores lo tienen. De hecho, algunos de los Constructores de mayor éxito en dōTERRA® no tenían apoyo inmediato en su *Upline*. Esta guía está diseñada para funcionar como una capacitación completa para que todos tengan los elementos básicos necesarios para el éxito. A final de cuentas, el nivel de éxito que alcanzas depende de ti. Si lo necesitas, encuentra a alguien que te pueda ayudar a desarrollar estrategias y que sea tu socio.

Una relación de mentoría es una sociedad. Obtén el máximo beneficio trabajando juntos logrando la claridad necesaria como se indica a continuación:

| Mentor | Constructor |
|--|---|
| <p>Qué esperar de tu Mentor</p> <ol style="list-style-type: none"> Cree en ti. Se preocupa por tu éxito. Cree en lo que dices. Cree que vas a hacer lo que sea necesario para alcanzarlo. Es positivo. Ve lo mejor en ti y ve tus posibilidades. Es honesto. Te da retroalimentación útil. Es honesto contigo. Trabaja con integridad. Se mantiene enfocado en los elementos básicos. Te ayuda a enfocarte en lo más importante. Trabaja contigo mientras vas realizando los 5 Pasos para el Éxito. Su guía proviene de la experiencia, y no es sólo teoría. <p>Determina cuándo llamar a tu mentor</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación? ¿Cuáles son mis opciones? ¿Qué es lo que creo que debo hacer? <p>Primero, debes pensar en tus propias soluciones. En ese momento, si necesitas más opciones, llama a tu mentor.</p> | <p>Qué se espera de ti</p> <ol style="list-style-type: none"> Permite la retroalimentación. Confía en los procesos y recomendaciones comprobados; considera nuevas ideas y estrategias. Sé positivo. El entusiasmo es contagioso con Clientes y Constructores durante las presentaciones y eventos en casa. Trabaja duro. Sigue el programa de éxito que desarrollaste. Haz lo que dijiste que ibas a hacer. Y, por sobre todo, busca dar un servicio. Aprende con firmeza. Observa, lee y estudia todos los materiales de capacitación de producto y negocio. Todo el tiempo. Sé honesto y claro. Mide constantemente tus resultados a través de conexiones regulares. Cuando haya dificultades, habla con tu mentor. Encuentra el camino y no excusas. Honra los compromisos que hiciste contigo mismo. Todo aquello que vale la pena requiere trabajo duro, conlleva frustración y persistencia. Cuando haya dificultades, sé resiliente. Llegará un momento en que, por cualquier razón, querrás darte por vencido. Si esto sucede, ¿cómo te gustaría que respondiera tu mentor? <p><i>Inspirado por el Capítulo 3 del libro Being the Starfish de Neal Anderson</i></p> |

Consejos para Sesiones de Estrategia exitosas

- Programa reuniones regulares y recurrentes** con tu mentor.
- Busca la mejor manera de establecer una conexión** (todos los días, a través de mensajes de texto AM y PM y/o llamadas semanales).
- Antes de cada Sesión de Estrategia, envía un mensaje de texto o correo electrónico** con algunos datos específicos sobre el éxito y los retos que tuviste durante la semana y que quieras reconocer y resolver. Considera usar la herramienta *Registra tu estrategia* encuéntrala en doterra.com/MX/es_MX > *Empowered Success* > *Herramientas*
- Llama a tu mentor a la hora programada**
- Llega preparado** para compartir perspectivas y descubrir soluciones, sin esperar que sea tu mentor quien resuelva todo. Mira a tu mentor para escuchar estrategias, pero no para recibir terapia.
- Utiliza un desarrollo personal consistente** para sobrepasar las limitaciones y estar mejor preparado para encontrar las soluciones y estrategias que funcionen.
- Tu Upline te brindará la misma energía** Invierte en tu éxito y ellos invertirán en ti.

Registra tu estrategia

Manda una fotografía de este formato lleno a tu Upline, por mensaje de texto o correo electrónico, antes de la Sesión de Estrategia.

1 Conéctate y descubre

¿Qué ganaste y qué victorias alcanzaste la última semana?

¿Qué es lo que funciona para hacer crecer tu negocio?

¿Qué retos estás encontrando en tu negocio?

2 Revisión de la semana pasada

¿Cómo salieron las cosas la semana pasada con tus tres metas principales?

¿Hay algo que debas cambiar en lo sucesivo?

Llena con números lo que completaste la semana pasada del cuadro verde y luego haz lo mismo para la siguiente semana en los cuadros azules.

| P | I | P | I | A |
|--|--|---|--|---|
| <p>Prepara</p> <ul style="list-style-type: none"> Reserva tiempo para tu PIPIA Aumenta tu <i>Lista de Nombres</i> Sesión de Estrategia con Upline Asiste a la llamada de equipo Capacitación de productos Desarrollo personal diario <p><input checked="" type="checkbox"/> Si completaste</p> | <p>Invita</p> <p>Comparte experiencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> Muestra de aceite/exp. Tu anécdota Enlace un video Enlace en sitio web <p>Invitación a:</p> <ul style="list-style-type: none"> Clase Intro de AE Clase Intro del Negocio Consultas de Bienestar Ser anfitrión de una clase | <p>Presenta</p> <p>Clase Intro de AE (anfitrión/maestro)</p> <p>Uno a Uno</p> <p>Clase Intro del Negocio</p> | <p>Inscribe</p> <p>Inscritos personales</p> <p>Consultas de Bienestar</p> <p>Inscritos en LRP</p> <p>Aceptó ser anfitrión</p> <p>Aceptó Construir</p> | <p>Apoya</p> <p>Introducción para el Lanzamiento de un nuevo Constructor</p> <p>Sesión de Estrategia con Constructores</p> <p>Llevar invitados a la Educación Continua</p> <p>Promueve la capacitación de equipo/ eventos</p> <p>Asiste a la capacitación de equipos/ lleva a un Constructor</p> |

Enfócate en la parte "IPI" para construir tu tubería

Circula los descansos de las actividades. Enfócate en las acciones de la siguiente semana para incrementar el flujo en esa área.

3 Metas para esta semana

Con tu *Planificador de Rango* selecciona las principales acciones para la semana.

Metas para este mes:
 Rango: Poder de 3 en MXN:
 \$1,000.00 \$5,000.00 \$30,000.00

| Principales 3 acciones ¿Qué debe suceder? | Tu parte ¿Cómo lo harás? | Apoyo de tu Upline ¿Qué apoyo necesitas? | Fecha final: |
|--|-----------------------------|---|-----------------|
| | | | ___ / ___ / ___ |
| | | | ___ / ___ / ___ |
| | | | ___ / ___ / ___ |

4 Avances

¿Qué avances personales/capacitación te beneficiaron?

¿Qué otra cosa ayudaría a incrementar tu creencia/perspectiva/habilidades?

5 Recordatorios importantes

Llamada de equipo, promociones dentro de la compañía, eventos, etc.

Lo que necesitas para alcanzar el éxito

Tu éxito depende de ti.

Tú estableces el ritmo. Lo ideal es lo que aparece en esta guía.

Tienes recursos.

Estás en este negocio por ti, pero no estás solo. Tu *Upline* y la compañía están comprometidos a darte capacitación, recursos educativos y herramientas para el éxito.

Aprende, observa, haz, crece.

La capacitación es más o menos así: aprendes cada paso, ves cómo se hace, lo haces, mides los resultados, recibes retroalimentación y creces al hacerlo una y otra vez.

Establece la meta.

Elige ser independiente y exitoso lo antes posible.

El éxito requiere tiempo.

Dependiendo de tu constancia, la efectividad de tus esfuerzos, y el crecimiento que desees alcanzar, podrás:

- 90 días = ganar lo suficiente para pagar tus productos.
- 1 año = ganar ingresos de medio tiempo.
- 2 - 3 años = convertirte en una persona que gana cantidades significativas.
- 5 - 7 años = ser un profesional de clase mundial con las mayores ganancias.

Se requiere trabajo.

A diferencia del empleo, donde nos impulsan fuerzas y expectativas externas, ser un empresario requiere un propósito y pasión. Ahora eres la fuerza que te motiva, debes cambiar tu punto de vista para enfocarte en crear y contribuir.

El crecimiento es esencial.

Para ganar más hay que hacer más. Cada Constructor con quien trabajes, se moverá a su propio ritmo. Considera inscribir a más Constructores para tener opciones adicionales para tu crecimiento, de forma que su ritmo personal no te limite. Ejemplo, si estás construyendo para llegar a Rango Plata, necesitas cuatro piernas para trabajar y no tres.

Habilidades que te darán libertad.

Las habilidades requeridas no son difíciles, pero debes practicarlas, usarlas y dominarlas con el tiempo.

Necesitas un enfoque muy agudo.

Concéntrate en las actividades que te dan dinero y construyen tu tubería, y elimina los distractores. Enfoca tu energía para fluir hacia donde está enfocada la atención.

Necesitas espíritu.

Cuando salen de un mundo para entrar a otro, muchas personas se sienten amenazadas. Tú puedes pasar por rechazos y retrocesos. Toma la decisión de mantenerte en curso hacia tus sueños.

Mi éxito depende de mí. Yo determino qué acciones emprendo. Yo busco y obtengo la capacitación necesaria para incrementar mis resultados. Continuamente rompo los límites de mis creencias, desarrollo mi carácter y expando mi influencia, al tiempo que alcanzo mis metas.

Ambos lados de la botella

dōTERRA®

Tu asociación con dōTERRA® es un contrato bidireccional. Por un lado de la botella está el liderazgo de dōTERRA®. Por el otro lado de la botella estás tú, compartiendo los preciosos aceites con el mundo. A través del abastecimiento responsable, la construcción de comunidades y las investigaciones pioneras, dōTERRA® ofrece aceites esenciales sin paralelo con calidad CPTG®, regalos de la Tierra, directamente de su origen hasta tus manos, y generosamente recompensa a las personas con las que trabaja.



Distribuidor Independiente

Al compartir aceites esenciales como soluciones naturales para el bienestar, estás invitando a los que te rodean a seguirte en un viaje de posibilidades siendo Líder, dando apoyo y educando a quienes crees que tienen el llamado de servir con el poder de estos regalos de la Tierra.



Fuente > Botella > Validar > Enviar > Recompensa

Comparte > Invita > Resuelve > Empodera > Dirige



Invita

Cambia otras vidas

Al finalizar el paso Invita, habrás compartido muestras, anécdotas e invitaciones con personas de tu Lista de Nombres, preparándolos para una experiencia positiva en la presentación.

Ningún éxito es inmediato.
Ninguna falla es instantánea.
Ambos son productos de una ligera ventaja, del poder de las acciones diarias que se van combinando con el tiempo.

—
Jeff Olsen

Prepárate para compartir

dōTERRA® es un negocio de relaciones. Tómate el tiempo de crear y nutrir relaciones cuando empieces a compartir.

Al llegar el momento correcto, pregúntales sobre sus prioridades de bienestar y comparte las posibilidades a través de anécdotas y muestras. Busca dar un servicio, luego, los otros naturalmente querrán lo que tienes que ofrecer. Mientras más experiencia tenga una persona con los aceites y contigo, más querrá aprender.

Ayuda a otros a aceptar la invitación para aprender más sobre los aceites esenciales compartiendo tus experiencias primero. Hay muchas oportunidades para compartir que ocurren de manera natural durante tus actividades diarias (ej. reuniones sociales, eventos deportivos, medios sociales, tiendas, etc.).



Tu historia

Tómate el tiempo de hacer el ejercicio *Comparte tu historia* (pág. 36). Verdaderamente, refinar tus historias en mensajes concisos y relevantes marca toda una diferencia, pues están listos para compartirse. Las historias mueven las emociones y ayudan a otros a verse reflejados en tus experiencias, creando esperanza para ellos.

Experiencia con los aceites esenciales

Crea experiencias con los aceites directamente de tus propias botellas (ej. comparte una gota de algún aceite que lleves en la bolsa o llavero) cuando y donde se sienta que es una acción natural. Debes estar equipado para ayudar a otros a descubrir soluciones naturales.

Regalar muestras

- Personaliza muestras para necesidades y/o intereses específicos. Enfócate en cosas en las que fácilmente puedas ayudar.
- Da muestras de aceites que tengan un impacto rápido (ej. Naranja, Deep Blue®, Lavanda, Menta, PastTense®).
- Regala un folleto de *Soluciones Naturales* junto con instrucciones de uso y tu información de contacto en la parte posterior.

Enlaces

Utiliza los sorprendentes materiales educativos, videos, podcasts, páginas web, medios sociales, publicaciones e imágenes de dōTERRA®.

Descubre Soluciones

doterra.com/MX/es_MX >
Descubre

Empowered Life

doterra.com/MX/es_MX >
Empowered Success

Ciencia de los Aceites Esenciales

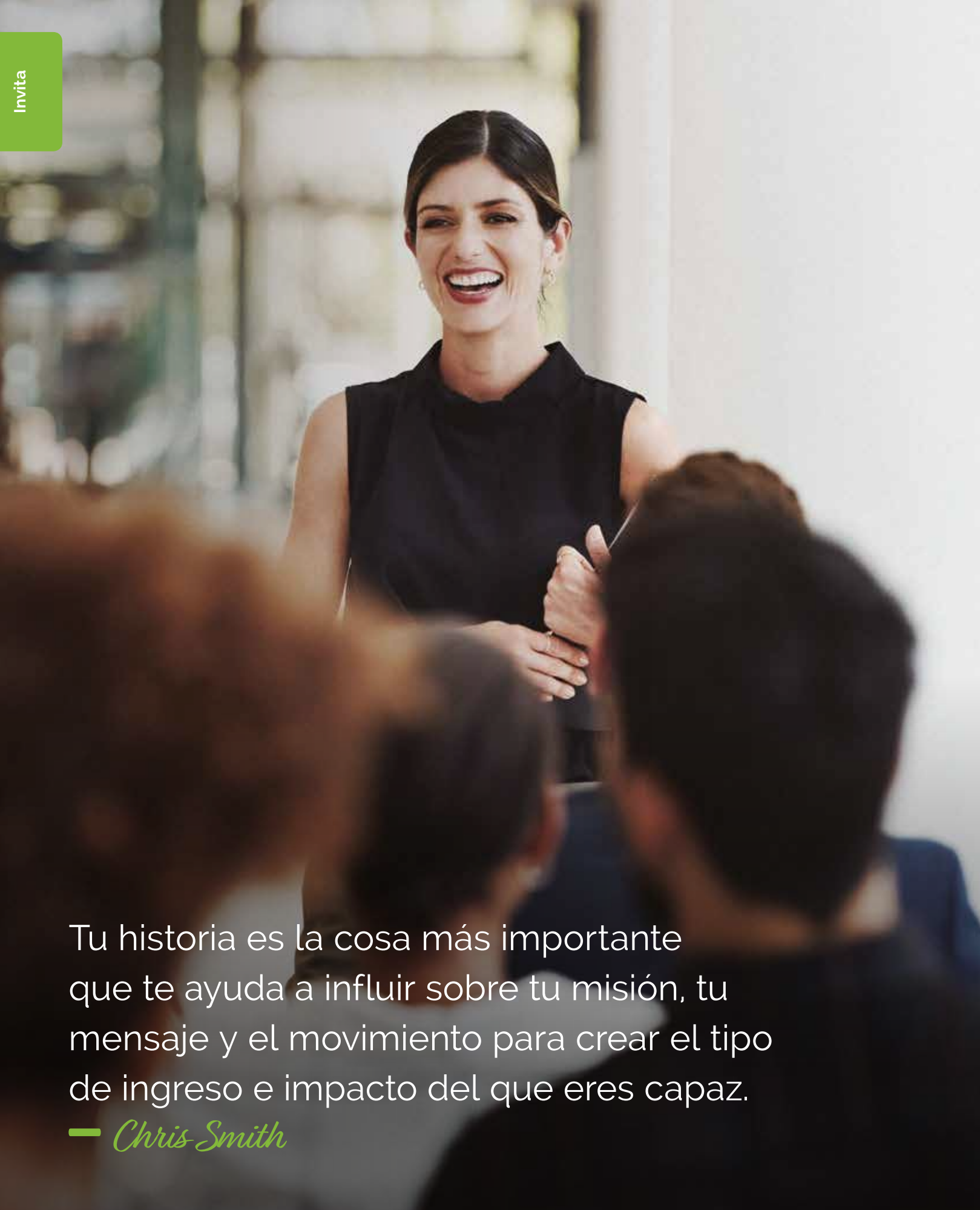
doterra.com/MX/es_MX >
Descubre > Blog > Ciencia



Top Tip

- Lleva muestras contigo siempre.
- Obtén siempre la información de contacto.
- Usa las muestras listas para usar de dōTERRA®.





Tu historia es la cosa más importante que te ayuda a influir sobre tu misión, tu mensaje y el movimiento para crear el tipo de ingreso e impacto del que eres capaz.

— *Chris Smith*

Comparte tu historia

Cuando compartes experiencias que hablan de tus soluciones y la diferencia que marcaron, estimulas la curiosidad y construyes un valor que hace que los prospectos quieran aprender más y estén más dispuestos a darte el tiempo para escuchar tu presentación.

Escribe tus historias, refinalas y úsalas, pues así estarás libre para escuchar lo que ellos necesitan. Tu meta es exponerlos a las posibilidades ofreciéndoles esperanza y alivio. Cuando sea el momento correcto, comparte tu historia personalizándola de una manera que la haga relevante para ellos.

Prepárate a compartir tu amor por los productos dōTERRA® y por qué son importantes para ti.

Historia del producto

- ¿Qué problema de bienestar estabas enfrentando? ¿Cuánto tiempo llevabas? ¿Qué problemas se crearon a consecuencia?
- ¿Qué habías intentado? ¿Qué tipo de resultados estabas obteniendo? ¿Cuál fue el costo?
- ¿Qué te llevó a dōTERRA®? ¿Qué era diferente con estas soluciones?
- ¿Qué tipo de resultados empezaste a ver? ¿Cómo cambiaron tu vida estos productos?
- ¿Cómo es tu vida ahora? ¿Hacia dónde vas o qué harás en el futuro como resultado?

¿Puedes ver los productos dōTERRA® satisfaciendo las necesidades de otras personas y cambiando sus vidas?

Prepárate para compartir tus esperanzas y tus sueños y cómo fue que dōTERRA® se convirtió en la herramienta para construir tu futuro.

Historia de negocios

- ¿Dónde estabas antes de dōTERRA®? (ej. trabajando muchísimas horas extra, en dos empleos, cansado de tu trabajo actual)
- ¿Dónde estás hoy? (ej. saliendo de tu empleo actual, listo para algo nuevo, listo para vivir con un propósito)
- ¿Qué es lo que quieres lograr con tu negocio y el éxito dōTERRA®? (ej. POR QUÉ estás construyendo tus sueños en lugar de los sueños de otra persona, creando ingresos repetidos educando a las personas sobre los aceites esenciales [tu causa])

¿Puedes ver el negocio dōTERRA® satisfaciendo las necesidades de otras personas y cambiando sus vidas?

Comparte y da acompañamiento

Debes estar abierto y consciente mientras creas oportunidades, para compartir e invitar sin importar dónde estés o con quién estés.

Comparte porque tiene sentido y es algo natural para ti. No importa si es una relación que ya existía o alguien nuevo, debes desarrollar confianza en cada interacción.

No es necesario que seas un experto para conectarte y compartir con éxito. Sólo tienes que ser auténtico. Descubre lo más importante para cada persona y muestra verdadero interés por saber quiénes son, qué están experimentando y cómo puedes darles un servicio. Siéntete libre de usar los siguientes guiones, o una variación de los mismos

Conéctate para descubrir

1 Empieza una conversación con una persona con la que no has hablado recientemente

Cuando recibes una llamada de alguien con quien no has hablado en mucho tiempo, te emocionas, en especial si la conversación es buena. Pero si al final se convierte en una presentación de una oportunidad de negocios, puede dejar de sentirse como una conexión auténtica. Si te comunicas con alguien, con este objetivo, debes primero ganarte el derecho de compartir la información con ellos siendo honesto.

No importa si es en persona o por teléfono, empieza la conversación diciendo: *Ha pasado mucho tiempo y tengo algo específico de lo que quiero hablar contigo, pero primero...*

establece una conexión:

A. *¿Cómo estás? Platicame qué estás haciendo, cómo están tú y tu familia..*

B. *Ponme al corriente. ¿Qué nuevos sucesos hay en tu vida? Vi tu publicación sobre... ¿Cómo te sientes? Platica con ellos mientras se siente adecuado*

Después de un rato, la persona que llamaste suele decir: "Entonces, para qué me llamaste" o puedes decir Te llamé porque... Transición al objetivo de tu llamada.

Si se te acaba el tiempo y tienen que ir a otra cosa, la persona a la que llamaste suele decir: "Tenías algo que decirme". Responde: Sólo quería decir que es maravilloso platicar contigo. Te puedo llamar mañana y contarte lo que quería. Sigue la conexión durante la conversación y desarrolla la relación.

Conecta con tus soluciones

2 Comparte tu historia y enciende la curiosidad

Cuéntale la historia de cómo les ayudaron los productos a ti y a tu familia (consulta *Tu historia* en la pág. 36). Sé específico y no divagues. Di las cosas en términos sencillos y ve al grano. *Bueno, sabes que he estado batallando con... ¡Nos encanta cómo los aceites esenciales de dōTERRA® nos han ayudado con...! y me encantaría compartirlo contigo*

Presenta las posibilidades:

A. *¿Siento curiosidad por saber si estás abierto a las formas naturales de bienestar? ¿Qué sabes de los aceites esenciales? ¿Estás dispuesto a aprender más?*

B. *En serio, ilos aceites esenciales han cambiado por completo mi mundo y no puedo guardármelo! Y pensé que también te encantarían. ¿Los has probado alguna vez?*

C. *¿Sabías que muchas personas están interesadas por el bienestar natural en estos días? Parece que cada vez es más importante dar apoyo al sistema inmune saludable, comer mejor, ejercitarse regularmente, tener descanso de calidad y eliminar los productos tóxicos de la casa. ¿Así piensas tú? ¿Qué estás haciendo con tu familia?... ¿Quieres saber más sobre aceites esenciales?*

3 Descubre problemas y mide el impacto

Haz que la información que compartes sea relevante haciendo preguntas que te ayuden a descubrir sus prioridades de bienestar y agregando valor durante la conversación, así, te será natural correlacionar tus soluciones con sus necesidades *¿Tratándose de... (ej. bienestar), qué te gustaría mejorar?... ¿Qué es lo que te está afectando?... ¿Cuánto tiempo llevas así?*

No juzgues cada día por la cosecha que recibes, sino por las semillas que plantas.

Robert Louis Stevenson

Conversación condensada

Con una relación ya establecida, sigue los pasos 1 – 4.

Al establecer una conexión en persona o por teléfono: *He estado pensando en ti, sé cuánto te encantan los productos naturales y...* (habla sobre algún testimonio personal simple pero poderoso) y... (las experiencias de otras personas).

Invítalos a probar una muestra.

A. Conoces una prioridad de bienestar: *Pensé en... porque ya sé que estás buscando una solución para... (un miembro de su familia). Me encantaría darte una muestra gratuita de aceite esencial para que lo prueben. Son confiables y seguros, más económicos y suelen ser más efectivos que la mayoría de las soluciones modernas. Me encantaría que los probaras. ¿Vas a estar ahí mañana para llevártelos?*

B. NO conoces ninguna prioridad de bienestar: *He estado usando los aceites esenciales con resultados muy sorprendentes y me acordé de ti... (cuenta un testimonio personal simple pero poderoso) y... (experiencias de otras personas). Yo sé que todo mundo tiene muchos problemas diferentes. ¿Tienes alguna prioridad de bienestar en la que te gustaría enfocarte y quisieras probar una solución? Me encantaría darte una muestra de un aceite esencial para que lo pruebes tú mismo. ¿Vas a estar ahí mañana para llevártelo?*

Ve al paso 5.

Continúa en el paso 5.

Hay muchas maneras de "dar muestras" dōTERRA®. Muchas veces, las historias tienen suficiente poder como para animar a las personas a conocer más. Después de contar tu historia, di: ¿Por curiosidad, estarías dispuesto a probar algo natural para eso? O ¿Por curiosidad, está bien si te enseño cómo?

Luego, ofrece una de estas opciones:

- Ofrece una muestra (ver detalles abajo)
- Programa una consulta Uno a Uno: ¿Te gustaría si programamos un ratito para hablar más sobre tus metas de bienestar?
- Comparte un enlace: ¿Te gustaría que te mandara un enlace para que aprendieras más sobre ____? ¿Si lo verías?



4 Invita a probar

Una de las mejores maneras para que un prospecto empiece a desarrollar su creencia en los productos dōTERRA® es a través de una experiencia con un aceite esencial. Las muestras no son más que eso. Cada gota que se comparte despierta interés, incrementa la confianza y crea razones convincentes para pedir más. Cuando damos muestras y tenemos éxito, tendremos mayor asistencia a las clases, más inscripciones, más personas comprometidas con el Sistema de Recompensas por Lealtad (LRP) y más. Los siguientes guiones son modelos para lograrlo con éxito.

Pide permiso para compartir una muestra:

A. *¿Estás dispuesto a probar algo natural para esto? ¿Si te doy una muestra, la probarías por un par de días?*

B. *¿Estás dispuesto a aprender cómo los aceites esenciales te pueden ayudar con esto? ¿Está bien si te dejo una muestra?*

C. *¿Está bien si te doy un paquete de regalo con aceites esenciales? (el paquete de regalo contiene 1-2 muestras y un folleto).*

5 Muestras

- Da muestras para 1 – 2 necesidades para lograr resultados enfocados.
- Dales suficiente para unos dos días (aprox. 15 gotas).
- Dales una muestra para la prioridad de bienestar más sencilla, o un aceite común para una muestra más genérica.
- Entrégales una copia del folleto Soluciones Naturales o un folleto de referencia rápida.
- Enséñales/explicales cómo usar la muestra.

Pide su permiso para darles acompañamiento en 48 horas y anota su información de contacto: *Te parece bien si te vuelvo a llamar en un par de días para ver qué tal te está funcionando.*

Ejemplo de instrucciones de uso

Una muestra con instrucciones es muchísimo más efectiva que si esperamos que el prospecto de alguna manera descubra cómo hacerlo. *Esto es lo que vas a hacer: Hoy en la noche, antes de dormir, pon unas gotas del aceite dōTERRA Serenity® en la punta de tus dedos y frótalos sobre tus sienes y la nuca. Cuando te acuestes, inhala profundamente poniendo las palmas de tus manos para sentir el relajante aroma que te ayudará a estar listo para dormir. Te llamo en un par de días a ver cómo te fue. ¿A qué hora te puedo encontrar?*

6 Establece expectativas

Cuando a un prospecto le damos expectativas razonables de resultados con una muestra, creamos un ambiente en donde se sienten cómodos explorando soluciones junto contigo, en lugar de arriesgarse a una desilusión total. *La química de cada organismo es diferente, por lo que cada persona tiene resultados que varían. Si el primer aceite que pruebas no te da los beneficios que buscas, podemos encontrar otra opción. Estoy seguro que podemos encontrar uno que te funcione bien, para que puedas empezar a usar soluciones seguras, naturales y efectivas en tu hogar.*

7 Da acompañamiento a su experiencia

Después de un par de días, llámale por teléfono. *Hola, te llamaba como te había dicho. ¿Cómo va tu experiencia con ____ (muestra)?* Elige la respuesta adecuada (a continuación, presentamos guiones de ejemplo):

Experiencia positiva

Lo probó.

¡Cuéntame sobre... Maravilloso!

- Invítalos a aprender más en una clase (sigue los guiones que están en las siguientes páginas).
- Considera darles una muestra como incentivo para asistir a la clase.

No tuvo resultado

No fue maravilloso. O no pasó nada

Cuéntame...

- Reacciones, sólo escucha.
 - Repite su experiencia.
 - Descubre: ¿Necesitan usarlo por más días? ¿Necesitan usarlo con más frecuencia durante el día? ¿Necesitan un método diferente?
 - Dales una nueva muestra.
- Ten paciencia y ayúdalos a encontrar la solución.
- R: ¿Recuerdas que hablábamos que la química de cada organismo es diferente? Vamos a probar otra opción para encontrar un mejor aceite para ti. Vamos a darte esto _____ para que lo pruebes.*

No probó la muestra

No la probó.

Invítalos a probar.

¡Está bien! Esto es lo que vamos a hacer. Cuando regreses a casa hoy en la noche y te prepares para dormir. (repite las instrucciones de uso). Yo te llamo por la mañana para ver cómo te fue.

Llama por la mañana...

¿Tuviste la oportunidad de probar ___?

Sí, lo probó. Ahora continúa con los guiones

Lo probó. Guión

No, no lo probó.

¡Está bien! Esto es lo que vamos a hacer. Ve a buscarlo y vamos a crear una pequeña experiencia con el aceite juntos en este momento.



Top Tip

Si alguien deja de responder, da por hecho que se está enfocando en otro lugar y vuelve a empezar:

Probablemente todo esté de cabeza. Esperaba hablar contigo para ayudarte con la situación de la que hablábamos. ¿Estás listo ahora para hablar sobre la experiencia que tuviste con tu muestra? o me gustaría apartarte un lugar para nuestra siguiente clase.

Invítalos a conocer más

Sólo porque hayas anotado un nombre en la lista no significa que de pronto debas invitarlos a una clase.

Primero, piensa cuánta confianza existe entre tú y esa persona.

A nadie le gusta que lo presionen para comprar, pero a todo mundo le gusta que alguien se preocupe lo suficiente como para compartir con ellos algo sorprendente. Invítalos a aprender más, especialmente cuando un prospecto ha tenido una experiencia personal positiva con el producto. No hagas invitaciones masivas. Sigue los consejos que aparecen arriba y los guiones que presentamos a continuación para que puedas personalizar y ajustar tus invitaciones.

La invitación efectiva es:

- **Personalizada:** Usa el nombre.
- **Entusiasta:** Comparte un beneficio o valor.
- **Directa:** Voy a dar una clase, ¿te gustaría asistir?
- **Específica:** Menciona un tema específico por cubrir.
- **Limitada** Presenta un periodo limitado para el evento o acción especial.
- **Experta:** Ven a aprender conmigo. O, ven a aprender con nuestro presentador invitado.
- **Muestra preocupación:** Muestra interés genuino o demuestra que te preocupan sus necesidades.

Invítalo a una clase

Después de una experiencia personal positiva con un aceite esencial o de escuchar una historia poderosa:

A. ¿Estás abierto para aprender más? Organicé una clase y tengo un gran maestro de ____, o nos podemos reunir ____. ¿Qué te funciona mejor?

B. Después de esta experiencia tan maravillosa, te recomendaría que dieras el siguiente paso, que sería aprender más para llevar los aceites esenciales a tu hogar. Organicé una clase el ____, o nos podemos reunir ____. ¿Qué te funciona mejor?

C. Si piensas que el ___ (aceite) es sorprendente, pues eso no es nada. Es increíble todo lo que puedes resolver con los aceites esenciales. (Comparte otra experiencia poderosa con aceites esenciales). El siguiente paso es maravilloso: Hay una clase sorprendente de Introducción a los Aceites el ___ y otra el ____. Y creo que lo que podrías aprender en las clases cambiaría tu vida y me encantaría que vinieras. ¿Cuál horario te funciona mejor?

D. Como te comentaba, he estado aprendiendo acerca de los aceites esenciales y están marcando una gran diferencia para mí y para mi familia. Los usamos para todas esas cosas que yo sé que pueden ser un poco problemáticas en tu casa como _____ (ej. retos estacionales relacionados con los niños, tensión) y pensé que como estoy dando un breve taller sobre bienestar, me encantaría que vinieras. Va a ser en mi casa el jueves a las 7:00 pm, o nos podemos ver la siguiente semana. ¿Qué te funciona mejor?

Cuando presentamos dos opciones incrementamos ampliamente las probabilidades de que el prospecto diga sí. Puedes darles los detalles o mandarle un mensaje de texto como acompañamiento a su compromiso. Hay que hacerle saber que los llamaremos con más detalles en un par de días antes de la clase.

Invitación a una consulta Uno a Uno

Lo que hacemos es reunimos en persona o en línea, preguntar cuáles son sus metas de bienestar y sobre qué cosas desean aprender aún más. Pasaremos unos 30 minutos juntos. No hay ninguna obligación, es tan sólo una oportunidad para descubrir algunas herramientas muy poderosas para satisfacer tus necesidades. Y ya que encontremos alguna solución que te guste, te voy a enseñar la mejor manera de empezar. ¿Crees que te serviría? Pon fecha y hora.

Invita a ver un video/Webinar

Me comentaste que te interesa _____ (tema). ¿Si te envío un enlace para un video de _____ (tema), lo verías?

Recuérdales que deben asistir

No importa de qué tipo sea la presentación, debes pedirles permiso para mandarles un recordatorio. *Si eres como yo, estoy seguro que te gustaría que te mandara un recordatorio. ¿Te parece bien si te recuerdo un poco antes de la clase?*

Una llamada o un mensaje de texto de recordatorio pueden marcar la diferencia. Comparte tu emoción y recuerda, es sólo un recordatorio porque ya se comprometieron a venir.

Llama a tus invitados 48 horas antes de la presentación para recordarles que deben asistir. *iMe emociona tanto que nos vamos a ver el jueves a las 7:00 pm! Te va a encantar todo lo que vas a aprender de _____. Cuando salgas, vas a conocer muchas maneras maravillosas de cuidar a tu familia de forma natural. Puedes traer un amigo y te llevas un regalo gratis.*

Manda un mensaje de texto 2-4 horas antes de la presentación. Reitera que estás emocionado y agrega algo útil. *Puedes estacionarte en la entrada o en cualquier lugar de la calle. Me emociona mucho que vengas a aprender sobre estas sorprendentes soluciones para ti y tu familia.*

Invita sin dar muestra

Hay tres casos en los que puedes invitar de inmediato sin antes dar una muestra.

Sigue estos guiones para ayudarte a seguir las conversaciones de manera que te lleven hacia una invitación efectiva.

3 vías

Hay tres maneras principales en las que apoyo a mis Clientes a lo largo de su viaje con dōTERRA®. La primera, es ayudarte a aprender a usar los productos, a obtener más conocimiento y a recomendar amigos que están interesados en soluciones naturales. La segunda manera es ayudarte a pagar tus productos y hasta a ganar un poquito de dinero para diversión compartiendo dōTERRA® con aquéllos a los que estimas. La tercera manera, es para los que me dicen: 'Ya sé que es importante tener varios flujos de dinero y me apasiona el bienestar natural. Me encantaría crear un negocio y hacer esto de medio tiempo desde mi hogar'. ¿Cuál de estos te funcionaría mejor? ... ¡Maravilloso!

Cuando responden que el número uno, deberás decir... Entonces, el siguiente paso es que asistas a una clase y itengo una este jueves!

Cuando responden con el número dos o el número tres, debes decir... Entonces, el siguiente paso es reunirnos. Voy a apartar tiempo para ti la semana que entra y vamos a platicar. Puedo el martes a las 7:00 pm o el jueves a medio día. ¿Cuál te funciona mejor?

Cronología ideal para compartir e invitar:



Clase

¡Hola Jane! ¿Cómo estás? ... Estoy llamando a todos mis amigos que se interesan por el bienestar porque quiero invitarlos a un pequeño taller de bienestar donde vendrán mamás que quieren aprender maneras inteligentes de cuidar de su familia de forma natural con aceites esenciales y otros productos naturales. Tiene una duración aproximada de 45 minutos, va a ser en mi casa el jueves a las 7:00 pm o el viernes a las 12:00, que es el horario reservado para las mamás que están muy ocupadas. Vamos a hablar sobre los objetivos de bienestar, sugerir algunos buenos consejos sobre el uso de aceites esenciales y otros productos naturales, y luego mostrar las opciones más populares. Si encuentras algo que te gustaría probar con tu familia será maravilloso, y si no, está bien. Pero según lo que sé de tu estilo de vida, creo que te va a encantar y no quisiera dejarte fuera. ¿Te gustaría asistir? Maravilloso ¿Qué día te funciona mejor?

Uno a Uno

Hola Jane. ¿Cómo estás? ... Estoy llamando a todos mis amigos que se interesan por el bienestar para organizar una visita de 30 minutos donde hablaremos sobre sus objetivos de bienestar, sugerirles algunos buenos consejos de uso de aceites esenciales y otros productos naturales, y luego mostrar las opciones más populares. Si encuentras algo que te gustaría probar con tu familia, maravilloso, si no, está bien. Pero con base en lo que conozco de tu estilo de vida, creo que te encantará y no quisiera dejarte fuera. ¿Es algo que te gustaría hacer?

Los facilitadores de red más exitosos que conozco, los que reciben toneladas de recomendaciones y se sienten verdaderamente contentos consigo mismos, suelen poner las necesidades de otras personas por delante de las propias.

— Bob Burg



No importa qué hagas, hazlo tan bien que cuando las personas te vean haciéndolo, quieran hacerlo de nuevo y quieran traer a otros.

— Walt Disney

Llega a más personas

La clave para retener Clientes y obtener recomendaciones consiste en construir relaciones significativas que vayan más allá de la transacción comercial.

La mejor manera de expandir tu **Lista de Nombres**, es permitir que otros lo hagan por ti. Haz que la gente hable de los aceites y la diferencia que estás marcando para que puedas llegar a más personas a través del poder de las conexiones comunitarias.

Diferentes conexiones:

- Utiliza los medios sociales y las clases para presentar testimonios que vendan productos. Tú ayuda a la audiencia a conectar los puntos. Ejemplo: pregunta cuál es su aceite favorito y ofrece obsequios en un hilo de Facebook. O pide retroalimentación o historias de experiencias con muestras que les has dado para que prueben los aceites. De cualquier manera, captura la información y compártela más adelante cuando sea adecuado.
- Busca y asóciate con "influencers", que amen los aceites, que la gente confíe y que los sigan, para conectar con más personas.
- Invita a un experto a agregar los aceites esenciales a sus servicios actuales.
- Busca nuevos grupos y comunidades, acércate a los miembros, ayuda o preséntate como voluntario para enseñar, pon un stand en un evento.
- Regresa con aquéllos que dijeron sí cuando ofreciste una muestra o una invitación para aprender más, o inscribe a más personas durante las clases.
- Pon ofertas de clases en los negocios locales. Haz posteos.

Llega a más personas a través de los medios Sociales

Los medios sociales son una poderosa herramienta para llegar a más personas y expandir tu influencia. Aprende a Construir en línea con total seguridad utilizando los recursos de dōTERRA®. Entra a training.doterra.com.



Pide recomendaciones

La mayoría de los Constructores tienden a inscribir primero a personas dentro de su mercado de relaciones o a través de relaciones establecidas. Cuando estas personas empiezan a experimentar tus soluciones, se enamoran de dōTERRA® y se convierten en miembros leales de tu comunidad; son una fuente constante de contactos. Haz una lista de las personas que crees que te podrían recomendar con otros y luego:

- Pide recomendaciones y ofrece obsequios a cambio (opcional).
- Envía una tarjeta de agradecimiento. Ofrece recompensas adicionales si te mandan más recomendaciones.

A. Espero que estés satisfecho con mis respuestas para tus preguntas y que haya podido darte buenas soluciones. Mi negocio se basa en recomendaciones y, si te sientes cómodo, me encantaría que me presentaras con otras personas, puedes recomendarme con otras personas que saben que se van a beneficiar del conocimiento y las soluciones que yo les voy a dar.

B. Estoy muy contenta de que te gusten tus aceites. Quisiera que sepas que tengo un programa de recomendaciones, así que, si alguno de tus amigos o familiares desea probar los aceites, puedes mandarles este enlace para que llenen el formato, y yo les mando dos botellitas de roll-on gratis para que hagan la prueba. Pero recuérdales que deben mencionar que tú los recomendaste, porque por cada persona que compre su kit, te voy a dar un obsequio.

Recomendamos un formato en línea, como las encuestas de Google, para hacer la calificación de los receptores de muestras.



Presenta e Inscribe

Comparte el mensaje con un llamado a la acción

Al finalizar el paso Presenta e Inscribe, podrás ser anfitrión de tus propias clases y consultas Uno a Uno con toda confianza, y podrás inscribir a las personas utilizando estas presentaciones y colocándolas con todo éxito dentro de tu organización.

El entusiasmo es uno de los motores más poderosos del éxito... los grandes logros no se alcanzan sin entusiasmo.

Ralph Waldo Emerson

Sé anfitrión de presentaciones

El siguiente paso para tus prospectos, después de aceptar la invitación para conocer más, es asistir a una presentación donde tengan una visión de estos productos que cambian la vida y las oportunidades para generar ingresos que les ofrece dōTERRA®.

Asociate con tu *Upline* para que te apoye con algunas clases o consultas Uno a Uno, mientras tú aprendes a presentar efectivamente. Conforme estudies los detalles para dar presentaciones exitosas de Introducción a los Aceites, como se indica en las siguientes páginas, debes recordar que esta capacitación siempre se da en un ambiente de clases. Adapta los conocimientos que vayas adquiriendo según sea necesario y conveniente para trabajar en clases en línea o consultas Uno a Uno.

Opciones de presentación

Hay muchas formas efectivas de presentar los mensajes de dōTERRA®. Debes familiarizarte con los beneficios singulares que ofrece cada uno de los formatos y elegir el más adecuado para la ubicación, las circunstancias y los horarios del prospecto.

Uno a Uno

Desarrolla una presentación íntima y personalizada

Lleva materiales para clases, la guía de referencia de aceites esenciales, el difusor (si es necesario), aceites/muestras para compartir (piensa en un estuche portátil para muestras de aceite), los productos que creas que pueden satisfacer las necesidades del prospecto, etc.

Desde antes (o al inicio de la presentación), pregunta sobre aquellas necesidades, preocupaciones de bienestar que tengan en su vida.

Utiliza una laptop o un teléfono para enseñarles videos y empodéralos.

Llamada de 3 vías

Te brinda el apoyo y la credibilidad de tu Upline

Envía por correo los materiales de la clase con anticipación.

Coordina los tiempos y horarios con tu *Upline* y tu prospecto.

Decide desde antes quién iniciará y quién dirigirá la llamada.

Asegúrate que todos tengan el número de teléfono o enlace correcto antes de la llamada para evitar retrasos.

Clase de Aceites Esenciales

No importa si la clase se da en una casa, en una oficina o en una cafetería, cuando creamos una experiencia con aceites esenciales para un grupo, ayudamos a dar evidencia social a los seguidores dentro de un ambiente de baja presión.

Empieza describiendo los principales beneficios de los productos y cómo apoyan el bienestar.

La meta de la clase es inscribir a los Clientes, de manera que puedan empezar, no tienes que enseñarles todo.

Durante la presentación, debes hacer preguntas y permitir que los asistentes respondan y compartan sus historias.

Durante la presentación, personaliza la experiencia usando los nombres de los participantes.

Puedes grabar tu presentación y verla más adelante para que la perfecciones.

Pasa los aceites. Crea experiencias con los productos durante la clase.

Ofrece refrigerios infusionados con aceites esenciales al terminar la clase para ayudar a que los invitados platiquen mientras tú respondes cualquier pregunta que tengan y ayudes a inscribirlos.

Presentación virtual

Las llamadas por Zoom o Facebook Live/FaceTime son una manera flexible y sencilla de programar y trabajar con prospectos a larga distancia, o tener clases más inmediatas, incluso consultas Uno a Uno.

Manda por correo el material de la clase antes de la misma.

Asegúrate que todos los asistentes tengan la información para entrar, el software/aplicación y/o el enlace necesario. Esto evitará distracciones y te ayudará a no perder tiempo.

Confirma una hora para tener una conversación de acompañamiento después de que cada prospecto ha asistido/observado la presentación.

Invita al prospecto para inscribirlo durante esta conversación de acompañamiento.

Opcional: Asiste llevando invitados.

Otra opción es que el prospecto reciba una presentación de introducción junto contigo. Pueden organizar la reunión por anticipado y llegar juntos al evento. Ayúdales a inscribirse durante el evento o dales acompañamiento en las 48 horas posteriores al mismo.

Aprovecha el Planificador de clases para crear una gran experiencia para todos los involucrados (consulta la página siguiente).



Planificador de clases

Como Constructor anfitrión y presentador, utiliza esta hoja para dividir responsabilidades y preparar una clase exitosa. Una buena planificación te permite enfocarte en tus invitados para ayudarles a encontrar la solución correcta que cambiará su vida.

Anfitrión: Título: Presentador:
Fecha: Lugar/Sede:

1 Preparación

| | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Invita y confirma asistentes | Envía las invitaciones con 1-2 semanas de anticipación. Relación típica: 15 invitados > 7-10 asistentes. Descarga este formato en doterra.com/MX/es_MX > <i>Empowered Success</i> > <i>Herramientas</i> | |
| <input type="checkbox"/> Prepara a los asistentes antes de la clase | <ul style="list-style-type: none"> Comparte una experiencia con aceites. Dales el folleto Soluciones Naturales. | <ul style="list-style-type: none"> Asegúrate que tengan una experiencia positiva con los productos antes de la invitación. Sigue el Guión de invitación de la <i>Guía Comparte</i>. |
| <input type="checkbox"/> Prepara la habitación | <ul style="list-style-type: none"> Necesitas una área con buena iluminación y ventilación. Coloca algunas sillas, más de las necesarias. Elimina todo distractor desde antes. | <ul style="list-style-type: none"> Crea un espacio para que el presentador pueda dar la clase, que incluya un área muy sencilla para mostrar los productos. Difunde aceites revitalizantes como Citrus Bliss®, Naranja. |
| <input type="checkbox"/> Prepara refrigerios | <ul style="list-style-type: none"> Agua para beber: agrega unas gotas de aceite esencial de Limón, Naranja o Mandarina. | <ul style="list-style-type: none"> Ofrece refrigerios/botanas con aceites esenciales (Busca ideas en el blog dōTERRA®). Sírvelos al final de la clase. |
| <input type="checkbox"/> Prepara refrigerios | <ul style="list-style-type: none"> Número de asistentes: Número de clases programadas: | <ul style="list-style-type: none"> Número de clases agendadas: Nuevos Constructores encontrados: |
| <input type="checkbox"/> Preparar la historia / introducción | <ul style="list-style-type: none"> Asegúrate que el anfitrión haya tenido tiempo suficiente de preparar su historia dōTERRA® y la introducción del presentador invitado. | |

2 Presentación

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Papel del Constructor | Clase 1 <ul style="list-style-type: none"> Bienvenida/compartir historia Introducción/habla de la experiencia del presentador Comparte una experiencia con los aceites | Clase 2 <ul style="list-style-type: none"> Bienvenida/compartir historia Introducción/habla de la experiencia del presentador Comparte una experiencia con los aceites Enseña parte de la clase | Clase 3 <ul style="list-style-type: none"> Bienvenida/compartir historia Enseña toda la clase Comparte una experiencia con los aceites | Flujo de entrenamiento para Presentadores emergentes |
| <input type="checkbox"/> Papel del presentador Upline | <ul style="list-style-type: none"> Apoyar y edificar al anfitrión Enseñar toda la clase Compartir tu historia | <ul style="list-style-type: none"> Apoyar y edificar al anfitrión Enseñar toda la clase Compartir tu historia | <ul style="list-style-type: none"> Apoyar y edificar al anfitrión Compartir tu historia | |
| <input type="checkbox"/> Junta las herramientas de enseñanza <i>Decide quién las va a proveer</i> | <ul style="list-style-type: none"> Difusor Guías de referencia de aceites esenciales Plumas Materiales de la clase Formatos de inscripción Aceites para pasar Productos para mostrar <i>Guías Vive, Comparte y Construye</i> | Opcional: <ul style="list-style-type: none"> Muestras para regalar Obsequio para el anfitrión Incentivos de inscripción Incentivos por programar una clase Página de un calendario para programar clases y Consultas de Bienestar | <ul style="list-style-type: none"> Guías de producto Invitaciones/folleto para la siguiente clase/evento | |
| <input type="checkbox"/> Involucra a los miembros del equipo | Relación ideal 1 Distribuidor Independiente por 3 invitados para lograr más inscripciones satisfactorias durante la clase. | | | |

3 Siguiente clase

Dile a los invitados que pueden traer a un amigo en la siguiente clase.

Flujo de capacitación para los futuros presentadores
doterra.com/MX/es_MX > *Empowered Success* > *Herramientas*

Anfitrión: Título: Presentador:
Fecha: Ubicación:

Presenta con confianza

Conforme vayas afinando tus habilidades de presentación, crecerá tu confianza. Prepárate y prepara tus respuestas, permítete mantener tu enfoque en las personas a las que estás dando servicio. Busca tus resultados siempre con decisión. Anota las metas para cada presentación (ej. # de inscripciones, volumen, clases agendadas, nuevos Constructores) y haz lo que sea necesario para conocerlos.

Presentaciones de producto efectivas

- **Sé cálido y cautivador.** Sonríe y establece conexiones con los asistentes.
- **Sé claro y seguro.** Si no conoces la respuesta tan sólo di: "¡Vamos a buscarla juntos!"
- **Cuida tu lenguaje corporal.** Más del 75 por ciento de la comunicación es no verbal.
- **Haz contacto visual.** Usa gestos abiertos e invitadores.
- **Conéctate con la audiencia.** Comparte tu historia y sé vulnerable. Enfatiza tus logros con los productos.
- **Enseña a tus invitados a usar sus recursos,** y no a ti. Permite que sean los materiales y otros recursos los expertos. Si es sencillo, se duplicará. Cuando los Constructores futuros te ven deben pensar: "¡Yo puedo hacerlo!"
- **Haz que participe la audiencia.** Haz preguntas que motiven a la audiencia y permite que compartan sus inquietudes y experiencias.

- **¡Aplica los aceites!** Crea experiencias con los productos durante la clase. Permite que los aceites hagan su magia.
- **Invítalos a emprender la acción** y llevar los aceites a su hogar. Usa incentivos para crear ese sentido de que es necesario actuar ahora.
- **Sé conciso.** Tu presentación debe durar menos de una hora para mantener el interés. Deja suficiente tiempo para preguntas y para inscribir a los asistentes.
- **Sé consciente** de la energía con la que llegas a la presentación. ¡Como una manera de cambiar vidas, debes pensar positivamente en "dar por sentado que se van a inscribir"! Evita llegar con una mentalidad desesperada, de presión o de vendedor.
- **Sé profesional.** La manera en que te vistes y actúas afectará tu credibilidad. Practica los guiones para que cuando hables, te salga natural.

Prepárate para esto "qué pasa si..."

Si no te sientes calificado para enseñar:

- Tú no eres el experto y no necesitas serlo.
- Permite que los materiales y/o videos sean los expertos.
- Enseña a los invitados a usar los recursos sin depender de ti.
- Comparte el efecto positivo que tienen los productos en ti.
- Las clases sencillas son más fáciles de duplicar.

Si alguien cuestiona el CPTG®:

- Enfócate en la fortaleza de los estándares de dōTERRA®.
- No te enfoques en los productos de la competencia.
- Invita a los asistentes a probar ellos mismos los aceites dōTERRA®.

Si tienen inquietudes sobre el uso interno:

- dōTERRA® etiqueta sus productos en cumplimiento con los reglamentos de la autoridad local de cada país.
- La pureza CPTG® es importante para un consumo interno seguro.
- Invita a los asistentes a hacer lo que sientan que es mejor para ellos.

Si hay pocos asistentes o no asistieron:

- Confía en que las personas que vinieron son perfectas.
- Disfruta la oportunidad de enseñar a los que asistieron.
- Revisa tu proceso de invitación para ver cómo puedes hacerlo más efectivo en el futuro.
- Si no llega nadie, utiliza este tiempo valioso para refinar tu proceso de invitación y tener otra capacitación.

Si alguien menciona las compras por Amazon:

- La manera más segura de obtener aceites CPTG® es directamente de la fuente, ya que hay garantía de que no están adulterados.
- Los beneficios de una membresía sobrepasan por mucho los pequeños descuentos en línea (con LRP obtienen hasta un 30 por ciento de las compras en créditos para canje de productos y pueden obtener un producto gratis).

Si el anfitrión comenta "No tienen que comprar nada":

- Comparte por qué valoras el producto.
- Crea experiencias con los productos durante la clase para que los invitados y el anfitrión descubran el valor.
- Enfatiza el valor de la membresía y los kits de inscripción.
- La siguiente vez, prepara al anfitrión para que entienda el valor de inscribir y la intención de la clase dándole la Introducción para el Anfitrión.

Alguien pregunta si es una compañía multinivel:

- dōTERRA® tiene una opción para generar ingresos.
- 85 por ciento de los miembros son Clientes leales que simplemente adoran los productos.
- dōTERRA® entiende que la mejor forma de compartir los productos es de persona a persona, y no en anaqueles o anuncios.
- dōTERRA® elige compensar a los que comparten sus productos y empodera a otras personas para hacer lo mismo.

Top Tip

- Antes de reunirte en línea o por teléfono para dar una presentación del producto o del negocio, debes enviar los materiales, los enlaces y las instrucciones.
- Antes de las presentaciones, debes descubrir las necesidades de los asistentes. Si presentas junto con alguien de tu línea ascendente, aclara todo lo que sabes desde antes.



Introducción a los Aceites

La mejor manera para que un prospecto aprenda el poder de los aceites esenciales, es mediante una presentación de introducción. El material de la clase Soluciones Naturales es una herramienta poderosa y efectiva para transmitir el mensaje. No importa cuál sea la introducción que reciba el prospecto, la meta es desarrollar su creencia en los productos dōTERRA®. A los invitados les emociona utilizar las soluciones naturales cuando descubren el impacto que tiene para mejorar sus vidas. Utiliza este guión para lograr presentaciones exitosas.

Una buena presentación no significa que debes tratar de enseñarlo todo. Generalmente, las mejores introducciones duran menos de una hora, respetando el tiempo que los invitados apartaron para aprender y para inscribirse. Una vez que se convierten en Clientes, querrán aprender más. Esta clase inicial está dedicada a demostrar el valor que los hace querer inscribirse. El resto viene después, en su Consulta de Bienestar, las clases de educación continua y su participación en la comunidad de bienestar de tu equipo. Lo ideal es que enseñes dos clases de Introducción a los Aceites cada semana, para mantener un flujo constante por tu tubería.

Tiempo ideal (45–60 Mins.)

Material para la clase, uso de Soluciones Naturales



5 mins



1 Bienvenida e introducción



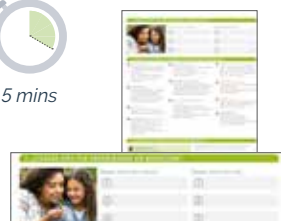
10 mins



2 Qué son los Aceites Esenciales y cómo se usan



5 mins



3 Identifica las prioridades de bienestar



15 mins



4 Descubre las Soluciones



5 mins



5 3 formas de comprar



5 mins



6 Invita a cambiar vidas



5 mins



7 Invita a Inscribirse

Edifica para agregar credibilidad:

Cuando empiezas a compartir dōTERRA® dentro de tu mercado de relaciones, los asistentes acuden porque confían en ti. Cuando das una clase con apoyo de tu Upline como presentador invitado y lo edificas presentándolo como un experto respetado con una cálida introducción, estableces credibilidad.

Objetivo:

- 1 Juntar personas, crear evidencia social y hacer que el bienestar sea divertido.
- 2 Enfocarse en las prioridades de los asistentes, compartir las principales soluciones y experimentar los aceites.
- 3 Generar más anfitriones, más clases y reclutar más Constructores.

Guión para la clase

1 Bienvenida e introducción

Da la bienvenida a los invitados.

Preséntate y di qué es lo que haces, cuenta una historia breve (1 – 2 min.) de cómo mejoró tu vida con los aceites dōTERRA®. No compartas tu testimonio más poderoso. Ese guárdalo para el final

de la clase. Comparte también cuánto tiempo llevas usando los aceites y por qué te encanta este negocio. *Bienvenidos a nuestra clase de hoy. Mi nombre es Sarah y tengo tres hijos, soy maestra y Distribuidor Independiente dōTERRA®. He estado usando aceites esenciales los últimos tres años. Han marcado una diferencia enorme en la manera en que cuido del bienestar de mi familia. Antes de conocer dōTERRA®, yo buscaba una forma más natural para lograr un mejor descanso. Una amiga me sugirió usar unas gotas de Lavanda en las plantas de los pies antes de acostarme. La primera vez que lo hice, me encantó, me desperté muy descansada y me sentía fresca. Es sorprendente lo que unas cuantas gotas pueden hacer.*

Comparte tu intención: ¿Por qué los invitaste? *Estoy tan contenta de que hayan venido hoy. Mi mayor esperanza es que entiendan el poder de los aceites esenciales y cómo pueden cambiar su vida.*

Si tienes a un presentador: Presenta y comparte 2–3 datos del presentador que ayuden a la audiencia a entender por qué le deben prestar atención. Luego, dales la palabra.

Si te presentó el anfitrión: Agradécele por organizar la clase. *Estoy tan contenta de tener la oportunidad de estar aquí con ustedes, y con _____ como nuestra anfitriona. Es sorprendente y me encanta con cuánta pasión usa soluciones naturales en su casa. Mi historia es similar (comparte una breve experiencia con los aceites). Estoy tan agradecida con la persona que me presentó los aceites esenciales dōTERRA®. La vida es muy diferente ahora. Tengo más opciones de bienestar que nunca antes y mi familia ha dejado de sobrevivir para empezar a florecer.*

Comparte la agenda: *Dado todo lo que he vivido (da un ejemplo), no podía guardarme esta información. Veo tanta gente a mi alrededor que está sufriendo y que necesita esta misma ayuda. Hacerte cargo de tu bienestar es tan sencillo como tomar un folleto (levanta o señala la guía de referencia) y tener un Kit con aceites dōTERRA®. Estas dos cosas marcaron una diferencia en mi vida y en mi hogar.*

Y por esto estoy aquí el día de hoy. Quiero ayudarles a conseguir mejores soluciones. Hoy vamos a cubrir tres cosas: qué son los aceites esenciales, cómo se usan y cómo llevarlos a tu hogar. Nuestra clase de hoy durará unos 45–60 minutos. Vamos a mantener el ritmo, así que si no respondo todas sus preguntas, no se preocupen aquí voy a estar para platicar después. Algunos de

ustedes se preguntarán qué es lo que hacemos los Distribuidores Independientes dōTERRA®. Nosotros tenemos el trabajo más sorprendente y si te interesa, por favor platica conmigo después de la clase. Al terminar, a los que estén interesados en saber más, les puedo dar una descripción general muy rápida del negocio.

¿Cuántos de ustedes quieren soluciones naturales seguras, efectivas y al alcance de su bolsillo? (Levanta tu mano para invitar a otros a hacer lo mismo) ¡Maravilloso!

Explica las opciones

Primero, vamos a dar nuestras opciones (señala la parte superior del folleto). El Enfoque moderno está representado aquí (señala el triángulo invertido). Se enfoca en el manejo de síntomas, pero no las causas raíz, es una mentalidad de "si no está roto, para qué arreglarlo" o mentalidad de ambulancia, cuando algo está roto, por ejemplo _____ (un niño que se lesionó jugando en la nieve), la atención moderna es excelente y la apreciamos. Pero es un sistema que se enfoca en el cuidado de las crisis y deja un vacío en el cuidado del bienestar. En la mayoría de los casos, los sistemas de salud no están diseñados para darte apoyo después de cierto punto. El individuo tiene que hacerlo.

El otro triángulo representa el Enfoque Natural (señala el triángulo que apunta hacia arriba). Éste se enfoca en la idea de que nuestro organismo tiene necesidades, y si no las satisfacemos, con el tiempo surgirán problemas o situaciones que no queremos. Por lo tanto, el enfoque aquí es el de seguir hábitos diarios intencionales enfocados en una vida con bienestar. La meta es más que sólo vivir sin síntomas, se trata de vivir bien. Y como se enfoca en usar soluciones naturales y seguras, tenemos más opciones además de los agentes sintéticos o fabricados por el hombre.

Y aquí es donde entran los aceites. No importa si se trata de satisfacer las necesidades básicas del organismo o resolver la causa raíz, el enfoque es el mismo. Se trata de asegurarnos de tener suficiente de las cosas correctas y deshacernos o evitar las cosas incorrectas y ¡eso es lo que los aceites hacen mejor!

Pasa una botella de aceite esencial de Naranja. Ahora, para prepararnos para lo que vamos a hablar, les voy a pasar una botella de aceite de Naranja. Quiero que observen dos cosas. Uno, qué tan parecido es su olor al de una naranja fresca. ¡A mí me encanta el aroma fragante que sale de esta botella! Es importante que el aceite tenga un olor limpio, puro y preciso. Dos, coloquen una gota en la palma de su mano y froten sus manos, junten sus manos como si formaran una copa alrededor de la boca y la nariz e inhalen (muestra cómo). Ahora, háganlo ustedes. Observen cómo se sienten. La potencia o concentración del aceite permite que trabaje inmediatamente en el organismo, ¡aunque sólo lo estén oliendo! Lo que nos lleva al siguiente tema: ¿Qué son los aceites esenciales y cómo funcionan?

2 Qué son los Aceites Esenciales y cómo se usan

Explica: Los Aceites Esenciales son naturales, efectivos y seguros

Miren esta imagen de la hoja de menta (señala). ¿Quién ha frotado o aplastado una hoja de menta entre los dedos antes de olerla? ¿Por qué lo hicieron?



Lo que hicieron fue romper los sacos de aceite esencial para obtener un aroma más fuerte. Éste es un saco de aceite esencial de menta, amplificado (señala). Los compuestos aromáticos dentro de estos pequeños sacos ayudan a la planta a protegerse y a desarrollarse. Cuando usamos sus aceites esenciales, obtenemos los mismos beneficios, los cuales provienen de la corteza, las hojas, los tallos, las flores o las raíces de las plantas.

Pide a alguien que lea las viñetas.

Aquí (señala) se mencionan tres cosas muy interesantes y que quiero resaltar.

Primero, los aceites dōTERRA® son naturales, eficaces y seguros. Vamos a hablar más de ello en un minuto. A estos fantásticos extractos de plantas no se les agrega ni se les quita nada. Y debido a su pureza, tienen profundos beneficios. Esto los hace seguros para usarlos en todas las personas, bebés, niños, adultos y ancianos. Bueno, pues ésta fue la primera cosa tan buena de los aceites esenciales. ¿Quién nos dice qué fue? Recompensa a la persona que responda, dándole muestra de otro aceite y explica para qué sirve.

En segundo lugar, los aceites son efectivos. Un ejemplo, es su capacidad de ayudar a nuestro organismo a combatir las amenazas. Tienen una manera sorprendente de quedarse tanto fuera como dentro de nuestras células (señala los puntos verdes y morados en la imagen de la célula). Estos pequeños globos representan lo que nuestros organismos enfrentan cada día. Uno de los mayores obsequios de los aceites esenciales es su tamaño molecular y su composición. Esto les permite pasar a través de la membrana celular para trabajar rápidamente. La química de los aceites esenciales también es muy compleja. Las amenazas no pueden construir resistencia a los muchos compuestos químicos de los aceites esenciales. ¿No es sorprendente? Y éste es el segundo dato maravilloso de los aceites esenciales. ¿Quién nos puede decir qué fue? Recompensa a la persona que responda dándole muestra de otro aceite y explica cómo se puede usar.

Y, en tercer lugar, los aceites esenciales son potentes. Se requieren grandes cantidades de materia vegetal para hacer una sola botella de aceite esencial. Los aceites son SÚPER concentrados y están al alcance. Por ejemplo, se necesitan aproximadamente 14 kilos, de hojas de menta para una botella de 15 mL. ¡Piensen cuánto material vegetal necesitamos para una gota! Y ahora miren aquí (señala), ¡una gota es tan potente, o más, que 28 tazas de té de menta! (señala) ¿Y qué significa? Que sólo necesitas un poco para hacer el trabajo, y los aceites esenciales están tan al alcance, que cuestan centavos por dosis. Una gota de Menta cuesta aproximadamente 7 centavos. En nuestra casa, ¡NO podemos dejar de usar nuestras soluciones naturales!

Ahora, vamos a probar un poco de aceite de Menta para ver qué tan fuerte es realmente. Vamos a pasar esta botella, y coloquen una gota en la palma de sus manos igual que con la Naranja, froten las manos juntas y pónganlas cerca de su nariz y boca e inhalen profundamente (demuéstralo mientras pasan la botella). Tengan cuidado de no tocar sus ojos. ¡Y esto es sensacional! Algunos aceites, como la Menta son muy potentes. Solemos usar aceites portadores para diluirlos o suavizar la exposición. Mi favorito es el Aceite Fraccionado de Coco (señala/ enséñalo si lo prefieres). También pueden utilizarlo para calmar alguna respuesta al aceite cuando lo aplican sobre piel sensible, o si accidentalmente entra en los ojos.

Quiero contarles de un par de experiencias diferentes con el aceite de Menta. Primero, observen cómo lo pasé después de la Naranja. Esto fue para formar capas de los dos aceites y crear una mezcla. Esta combinación es maravillosa para levantarnos. En segundo lugar, cuando lo inhalen, háganlo primero con la nariz y luego con la boca (demuestra). ¡Vean si pueden hacerlo por 30 segundos! ¡Noten cómo se sienten y la sensación cuando respiran! En tercer lugar, pueden frotar una gota sobre la nuca si están tensos o hace demasiado calor (demuestra). Y no tengan miedo de poner un poquito en su paladar (demuestra). ¡Cuéntenme qué están sintiendo!... ¿Quién puede sentir el sabor en la boca con tan sólo pasar la botella? ¡Así de poderosos son los aceites!

OK ¿cuál fue el tercer dato maravilloso de los aceites esenciales. ¿Quién me puede dar el tercer y potente dato? ¡Ja ja ja, gracias! Recompensa a la persona que responda dándole muestra de otro aceite y explica cómo se puede usar.

Explica: dōTERRA® es seguro y puro



Ahora, vamos a explicar por qué es importante la calidad. El Dr. David Hill, Ejecutivo Fundador, iniciativas científicas y sanitarias, nos dice: "La característica más importante de un aceite esencial es su pureza".

NO todos los aceites esenciales son iguales. Hay cuatro grados principales de aceites. El primero es sintético (señala la sección gris de la gráfica de pastel). Según múltiples pruebas de laboratorio de terceros, la mayoría de los proveedores venden productos con agentes artificiales y comprometidos. Estos aceites carecen de pureza y pueden ser dañinos para el organismo. Incluyen cosas como fragancias artificiales, productos de lavado y productos de cuidado personal. Tú puedes usar los aceites dōTERRA® en la piel, inhalarlos, incluso beberlos. Ten cuidado, no me estoy refiriendo a cualquier otro grado de aceite, en especial los aceites sintéticos, sólo me estoy refiriendo a dōTERRA®. Nunca te pongas a ti o a tu familia en riesgo con aceites baratos y adulterados.

A continuación, tenemos los aceites esenciales grado alimenticio (señala la sección verde). Estos se miden con la norma GRAS, Generally Regarded as Safe (Generalmente Considerados Seguros) (señala la sección verde de la gráfica de pastel). Éste es un estándar mucho más alto, requerido para uso interno, pero principalmente es para dar sabor, y de nuevo, carece de beneficios terapéuticos.



El tercer grado es terapéutico (señala la sección morada). Uno pensaría que los aceites etiquetados como "terapéutico" serían de mejor calidad. El problema con esta categoría es que los productos terapéuticos no están bien regulados. Principalmente se utilizan para masajes, aromatizantes o usos cosméticos y tienen bajos estándares para calificar en esta categoría. Esto deja espacio para el uso de rellenos, sintéticos y otros contaminantes. Cuando se trata de la salud, la pureza es importante, y este grado sigue siendo cuestionable.

Los fundadores de dōTERRA® vieron que había un vacío enorme en el mercado para aceites puros. Por esta razón, dōTERRA® convirtió en su misión la búsqueda de lo puro y producir los mejores aceites esenciales del mercado. Establecieron un estándar de calidad sin precedentes llamado CPTG® (Certificado de Garantía Total de Proceso) (señala la sección amarilla de la gráfica de pastel). Cada lote de aceite debe pasar por estrictas pruebas internas y de terceros para garantizar que no lleva contaminantes extraños ni rellenos, es un estándar que excede los requerimientos de el etiquetado de producto orgánico. En dōTERRA® utilizamos la lista GRAS de la FDA y otros criterios para asegurar que muchos de los aceites pueden ser utilizados como uso interno. Cada botella de aceite dōTERRA® aprobada para uso interno lleva este cuadro de datos complementarios (enseñales una botella con la etiqueta de Datos Complementarios).

Y de esto se trata, la pureza tiene impacto sobre la potencia. La potencia se relaciona con la efectividad de un aceite. El lugar donde crece la planta, cómo se cosecha y cómo se destila afecta la química y la consistencia. Cuando usas un aceite, quieres que siempre funcione de la misma manera. Mientras mejor es la calidad, mejor funcionarán los aceites con tu organismo y para tu organismo.

En resumen, debes saber que cualquier uso de un aceite es sistémico. No importa si se trata de un aceite sintético o puro, los aromas ENTRAN en tu cuerpo. Y éste es el gran obsequio de los aceites puros y la razón por la que debes evitar los aceites sintéticos. Estoy aquí para enseñarte a utilizar únicamente aceites PUROS; de lo contrario, nada de lo que hablamos va a suceder.

Explica: Cómo usar los Aceites Esenciales dōTERRA®

Hay tres maneras principales de usar los aceites esenciales: aromática, tópica e interna (señala cada una conforme las menciones). Ustedes ya experimentaron al menos una de ellas cuando pasamos los aceites. Con cada aceite, les voy a presentar las razones número uno y dos de cada método.

Con el uso aromático (señala el material), las dos principales razones de usar este método son limpiar el aire, en tu interior o a tu alrededor, y tener un impacto sobre tu estado de ánimo. A través del proceso de oler, las pequeñas moléculas pasan al sistema límbico en muy poco tiempo, 30 segundos. Hace unos instantes tuvieron la oportunidad de experimentar estos beneficios de acción rápida cuando pasé los aceites de Naranja y Menta. Algunas de mis formas favoritas de crear experiencias aromáticas es respirar un aceite directamente de la botella, inhalándolo de las palmas de mis manos, rociándolo en el aire, usándolo como perfume o en un difusor.

Señala el difusor que encendiste durante la clase, díles qué estás difundiendo y por qué. También puedes invitarlos a compartir una historia rápida sobre la difusión de aceites. Recompensa a la persona que responda con una muestra, y explícale cómo se usa.

El segundo uso de los aceites es tópico. Esto significa aplicarlo directamente sobre la piel. Por ejemplo, Deep Blue® (pasa un roll on de Deep Blue® y/o PastTense® e invita a los asistentes a aplicarlo en el área donde lo necesiten) para músculos cansados, ayuda a calmar esa sensación de incomodidad o cansancio. Me gusta usar los aceites en las plantas de los pies. Y para los pequeñitos, o personas con piel sensible, hay que diluirlos con Aceite Fraccionado de Coco (enseña la botella).

Esto no cambia la efectividad; sólo significa que tardará un poco más en absorberse. Pregunta a la audiencia y deja que respondan: ¿Cuáles creen que serían los mejores lugares o las mejores formas de usar los aceites tópicos? Si te ayuda, invita a alguien a que comparta una historia rápida sobre el uso tópico. Recompensa a la persona que respondió en forma de una muestra, y explícale cómo se usa.

La tercera forma de usar los aceites es interna. Ya hablamos sobre la importancia de la pureza, en especial para uso interno. Esto es algo que prácticamente no se escucha fuera de dōTERRA®. La norma de calidad CPTG® significa que es completamente seguro ingerirlo, a diferencia de otras marcas. Lo que voy a compartir con ustedes ¡NO significa que deban ingerir aceites que compran en una tienda! Con dōTERRA®, los puedes poner en tu boca, bajo la lengua, en el agua, beberlos, y hay muchas personas que les gusta ponerlos en cápsulas vegetales (enseña la botella).

La ciencia sigue evolucionando, enseñándonos que la toma interna de los aceites es un sistema de administración único y poderoso. Puede afectar prácticamente cada sistema y aparato, órgano y célula. Algunos de los órganos favoritos son los intestinos, el aparato urinario, el aparato respiratorio y el aparato reproductor, y trabajando con la piel desde el interior. Pero ya aprenderemos más al respecto en las clases de educación continua. Invita a alguien a que comparta una historia rápida sobre el uso interno. Recompensa a la persona que respondió en forma de una muestra, y explícale cómo se usa.

3 Identifica las prioridades de bienestar

Explica e invita: ¿Cuáles son tus principales prioridades de bienestar?

Ésta es mi parte favorita de la clase. Aquí tienen la oportunidad de anotar sus prioridades de bienestar para descubrir las soluciones con aceites esenciales. Hace rato decíamos que todo lo que necesitas para tomar control de tu bienestar es una guía y un Kit de aceites. Aprender a utilizarlos fue una parte muy importante de mi viaje. Cuenta tu ejemplo personal, por ejemplo: Recuerdo que un día, entró mi hija llorando porque había tenido un pequeño accidente en su bicicleta. Tomé mi guía de referencia, vi que usar Árbol de Té e Incienso era la respuesta perfecta, y los apliqué. Al ratito ya estaba de regreso jugando muy contenta.

Ahora, anoten sus tres principales prioridades de bienestar en la parte superior de la página 3 (señala la parte superior de la página). Piensen qué cosas no quieren sentir en su vida, por ejemplo, baja energía, mal descanso o lentitud mental. O qué cosas quieren disfrutar más como energía, mejor estado de ánimo o mejor digestión. Para ayudarles, me parece que prácticamente todos necesitan más apoyo de bienestar, algo de alivio y manejo del estrés. Anoten algunas de las cosas que hemos mencionado.



Ahora, vamos a correlacionar esta lista con soluciones, y vamos a ver si las encuentran. Vean esta página donde tenemos este gabinete (señala). Observen cómo las repisas están organizadas por temas. La repisa inferior representa la opción de crear hábitos diarios para un mayor bienestar, son pequeñas decisiones que tomamos cada día las que marcan la diferencia para crear un sentido de bienestar general. La repisa de en medio nos invita a sentirnos más frescos cuidándonos de manera regular. Y la repisa superior, vemos soluciones que hay que tener a la mano para estar listos para lo que pase.

Ahora recuerden los triángulos de la primera página. Imaginense que los ponemos en esta página. Imaginen o dibujen el primer triángulo, con la parte superior más ancha, enfocado en el manejo de síntomas. Pues ésa es la repisa superior, donde están las soluciones de intervención. Por ejemplo, digamos que estuvieron mucho tiempo bajo el sol y necesitan Lavanda. ¡Bueno, aquí está! (señala) O, si estuvieron sentados en el escritorio todo el día, PastTense® es la manera perfecta de ayudarles a aliviar la tensión. Tal vez se sientan desgastados después de un viaje largo y requieran mayor soporte con las cápsulas dōTERRA On Guard® Plus. Aquí están (señala). O si quieren libertad al respirar, dōTERRA Easy Air® les ayuda dándoles una sensación de respiración despejada. Las cosas pasan y es una decisión importante estar preparados para ello.

Ahora imaginense el otro triángulo, con la base más ancha, enfocado en hábitos intencionales que resuelven las necesidades más importantes del organismo. Al tener buenas prácticas, podemos ver mejores resultados cada día. No importa qué prioridades estén en tu lista, los hábitos diarios son una de las respuestas más importantes. Comparte ejemplos propios, como: Mi hija es un gran ejemplo. Ella usa DigestZen® varias veces al día (señala). Luego, descubrió el complejo de enzimas digestivas DigestZen TerraZyme® de dōTERRA (señala). Al hacerse la costumbre de tomarlo con los alimentos, dejó DigestZen® para uso ocasional solamente.

La repisa de en medio es la que yo llamo la repisa oscilante. No importa si decides usar Deep Blue® (señala) antes y después de ejercitarte, o esperar a usarlo cuando ya no te puedas mover, es tú decisión. ¿Es difícil esperar hasta la noche para empezar a difundir dōTERRA Serenity®? (señala) Puedes hacerlo un hábito todas las noches. Y recuerda, que dōTERRA® tiene la Brisa Limpiadora de Manos On Guard® y la espuma para manos (señala). Éstos son básicos para todos.

Este gabinete te invita a cuestionarte, ¿uso regularmente la repisa inferior porque estoy comprometido con una calidad de vida? O ¿más bien tengo tendencia a esperar y apagar incendios con la repisa superior, deseando que estas situaciones persistentes desaparecieran? La repisa inferior es la manera de ganar nuestro bienestar; la repisa superior es la

4 Descubre soluciones

- Invita a los asistentes a compartir algunas prioridades.
- Enséñales cómo pueden encontrar soluciones fácilmente ahora que entienden lo que representa cada repisa.
- Enséñales a usar la guía de referencia, buscando alguna de las prioridades mencionadas por alguien. Ahora, enséñales a buscar los aceites que les dan curiosidad y a encontrar protocolos.
- En esta parte de la clase, pasa los aceites sugeridos y tú, u otra persona, pueden compartir brevemente una historia de éxito.



En cada clase, busca el momento correcto de mencionar dōTERRA LLV® (ej. si alguien pregunta cómo puede tener más energía, sentirse mejor después de realizar actividades, o mejorar su estado de ánimo) y resalta los beneficios. Habla de estos productos como la base del bienestar cuando se busca cualquier tipo de solución. Escucha sus prioridades de bienestar buscando una donde dōTERRA LLV® sea una gran respuesta. Invita a que algún usuario actual dé su testimonio, si es posible. Comparte cómo este es el producto de mayores ventas de dōTERRA® USA. Enfatiza la capacidad que tiene de lograr un impacto positivo sobre cada sistema, brindando un espectro completo de los bloques vitales que promueven energía, bienestar y vitalidad, y los medios necesarios por los que los aceites esenciales funcionan con mayor eficiencia.

Y ahora, regresemos a la página 3 donde anotaron sus prioridades de bienestar. ¿Quién quiere empezar a compartir sus prioridades para resolverlas en grupo? ... Elige a un voluntario. ¿Qué bien! ¡Gracias! ¿Cuál es una de tus prioridades? ... OK, entonces deseas trabajar en Perfecto.

Vamos a darles sugerencias. Vean el gabinete y díganme ¿qué soluciones creen que le funcionen? ... ¡Sí! ¡Es una buena idea! Y la razón es. OK, ¿alguien más tiene otra sugerencia? ¡Sí! Adelante, comparte. ... ¡Me encanta esa idea!

Comparte un breve ejemplo de cómo te ayudó a ti/a alguien que conoces o pide que compartan un testimonio. Puedes repetirlo durante unos 10–15 minutos.

Lo que hace poderoso este segmento de la clase es:

- **Encontrar soluciones.** Aquí pueden ver lo fácil que es encontrar soluciones. Uno, con el marco de Estilo de Vida representado por las repisas de los gabinetes. Dos, con las sugerencias de los aceites esenciales y las viñetas que aparecen a la mitad de la página 3. Tres, cuando escuchan a los otros asistentes dar sus ideas. Cuando alguien que no sea el maestro da sugerencias, las personas empiezan a pensar: "¡Yo también puedo hacerlo!"
- **Prueba social.** Los testimonios son una manera poderosa de ayudar a los asistentes a beneficiarse a través de las experiencias de los que ya han usado los aceites o han usado una muestra y pueden compartir cómo funcionan.
- **Guía de referencia.** Mostrarles cómo buscar las prioridades de bienestar o aceites que les dan curiosidad en la guía de referencia, es muy importante, por dos razones: uno, después de la clase, pueden hacerlo solos y encontrar el kit/ hacer su primer pedido. Dos, les enseña que es muy fácil encontrar las soluciones ellos mismos.

Lo más importante que deben aprender los asistentes, como lo prometiste al inicio, es que los aceites esenciales les ofrecen soluciones poderosas, naturales y seguras para ellos y su familia. Ahora, cumple tu promesa y díles cómo llevar los aceites esenciales a su hogar.



Inscribe con éxito

La única manera en que verdaderamente puedes cambiar vidas y cambiar tu futuro es llevando los aceites esenciales dōTERRA® a los hogares de tus prospectos. Considera que vinieron a tu presentación porque les agradó lo que ofreces. Si los preparas antes de venir, es más probable que compren. Invítalos con toda la seguridad a tomar el siguiente paso: tomar control de su propio bienestar inscribiéndose con un kit. Guíalos para elegir la mejor opción para ellos.



5 3 maneras de comprar

Enséñales que hay tres maneras de comprar: al por menor, como Cliente Mayorista o como Distribuidor Independiente.

¡Es muy divertido explorar todos juntos sus prioridades y aprender a encontrar soluciones con dōTERRA®! Ahora, como les prometí al principio, voy a decirles cómo llevarlos a su hogar. Hay tres maneras de adquirir los aceites esenciales dōTERRA®.

Al por menor

La primera forma es comprando al por menor. Es la forma más cara de comprar y es más típica de una tienda, una buena opción para personas que hacen la compra una sola vez.

Cliente Mayorista

La segunda forma de comprar es adquiriendo una membresía como Cliente Mayorista. Con dōTERRA®, la membresía de compra al por mayor te permite adquirir los productos dōTERRA® con un precio 25% más barato.

Distribuidor Independiente

La tercera forma es como yo compro mis aceites, porque tengo el descuento del 25% sobre el precio al por menor y la posibilidad de obtener más. Esta es la forma más inteligente de comprarlos. Les explico.

Opciones de kit

Presenta algunos detalles de las opciones de kit: invítalos a inscribirse.

Ahora que hemos aprendido el poder de los aceites esenciales y el impacto positivo de usarlos sobre nuestro bienestar, tal vez estén pensando: ¡Wow, es más de lo que imaginaba! dōTERRA® quiere apoyarte en tu camino con los aceites esenciales. Nuestra meta es ayudarte a llevar un Estilo de Vida natural para que cuando tengas alguna necesidad, cuentes con suficientes productos dōTERRA® a mano para obtener soluciones naturales fácilmente. Esto significa que necesitas más de una botella de aceites esenciales. Sabiendo eso, dōTERRA® forma kits que son más baratos que si compraras los aceites esenciales individuales. dōTERRA® investiga para determinar exactamente la combinación de productos que te funcionan mejor y darte más descuentos por esos productos para que tu membresía sea completamente gratis comprando los kits pre-establecidos. Cuando compras un kit, estás comprando por debajo de la venta al por mayor en ese mismo momento y ahorras todavía más. Si sumaras el costo de todos los productos de un kit, verías que comprarlos en kit siempre es menos caro y, recuerda, tu membresía es gratis. Ahora, veamos los kits.

Presenta brevemente los kits más adecuados para la clase.

Éstos son los kits más populares para empezar (señala en el material). Déjenme contarles un poco de los kits.

El Kit Soluciones Naturales PLUS es mi favorito, porque es un verdadero kit de estilo de vida, que cubre todo lo que necesitas para estar preparado para cuidarte a ti mismo y para tener hábitos diarios de bienestar. Tiene los aceites más importantes, un buen difusor, las enzimas digestivas y los sorprendentes probióticos que ayudarán a tu digestión, los increíbles productos dōTERRA On Guard® que vienen en productos como jabón para manos y las cápsulas suaves, y finalmente, el trío de suplementos dōTERRA LLV®. Explica brevemente sus beneficios. Con este kit, ahorras más de lo que pagarías con el precio al por mayor, así que es la manera más rentable de empezar.

- También viene el Kit de Suplementos, que es como un kit para empezar en el Estilo de Vida con los suplementos dōTERRA LLV® y los probióticos y enzimas para cuidar del bienestar digestivo.
- Éste es el Kit Esenciales del Hogar Premium, que trae diez de los principales aceites, muchos de los que ya hablamos y un bonito difusor, y lo mejor es que vienen la mayoría en presentación de 15 mL.
- Éste es el Kit Básico, es un kit similar al anterior pero con botellitas de 5 mL y viales. Te llevas 85 gotas por botella de los 10 básicos.
- Como pueden observar, estos dos últimos son similares, pero en el primero te llevas 250 gotas en lugar de 85 por botella. El triple de aceite por un precio costeable.

Éstas son las opciones. Estamos aquí para ayudarte a elegir el mejor kit para ti y tu familia.

6 Invita a cambiar vidas

- Identifica los tres tipos de personas: Clientes, Compartidores y Constructores
- Comparte la misión de dōTERRA® de cambiar al mundo (Cō-Impact Sourcing® y dōTERRA Healing Hands®).



3 tipos de personas — ¿Con quién lo van a compartir?

Utiliza estos guiones para ayudar a los prospectos a elegir su tipo ideal de inscripción, para ayudarte a colocarlos dentro de tu organización según con quién deseen compartirlos.



¿Qué vidas deseas cambiar?

"Hemos visto que hay tres tipos de personas a quienes damos servicio.."

Cliente

El primer tipo de personas se emociona de vivir un estilo de vida natural. Cuando conocen el poder de los aceites esenciales, no pueden esperar a compartir los productos con su familia. dōTERRA® los apoya ofreciendo educación gratuita en aceites esenciales y un generoso Programa de Recompensas por Lealtad.

Compartidor

El segundo tipo está aquí sentado pensando: "¡Dios Mío, necesito los aceites!" o "Quiero contarle a mi amiga". Hay personas que naturalmente desean compartir las cosas que les encantan. dōTERRA® apoya a estas personas y recompensa a quienes comparten los productos.

Con el tiempo, al compartir ganan suficiente para pagar los aceites que compran cada mes. Y hay millones de personas en todo el mundo que reciben así sus aceites de dōTERRA®.

Constructor

El tercer tipo de personas es el que me ha estado escuchando mientras piensa: "¡Yo quiero hacer eso! Yo quiero cambiar la vida de las personas enseñándoles sobre el poder de los aceites esenciales". dōTERRA® recompensa a estas personas con un generoso Plan de Compensación. Cuando estas personas enseñan a otras, el poder de los aceites esenciales, pueden ganar lo suficiente para complementar, o incluso reemplazar sus ingresos y tener más control sobre su tiempo y finanzas.

Si tú eres del segundo o tercer tipo, por favor ven a verme al final de la clase para ayudarte a empezar. O, si eres el segundo o tercer tipo de persona, quédate después de tomar unos refrigerios y te daré una breve introducción a la alegría de compartir y ganar con dōTERRA®.

Apoya su decisión

Vive

- Invítalos a cambiar su vida.
- Entrega la Guía a Vive a todos los inscritos para su siguiente Consulta de Bienestar. ¡Todos son Clientes!
- Programa su Consulta de Bienestar durante la semana posterior a que reciban su kit.

Comparte

- Invítalos a cambiar otras vidas siendo anfitriones de una clase.
- Dale la Guía Comparte a todos los interesados en el negocio.
- Programa la Introducción a Compartir en los siguientes días.

Construye

- Invítalos a cambiar su futuro y marcar la diferencia.
- Dale la Guía Construye a todos los interesados en el negocio.
- Programa la Introducción para Construir el Negocio en los siguientes días.

Inscripción recomendada

Cliente Mayorista
Kit al por mayor de su elección
Vamos a ver cuál es el mejor kit para ti y los tuyos.

Kit Esenciales del Hogar Premium y Kit Básico son geniales para un compartidor
Vamos a encontrar el mejor kit para ti y para los tuyos, el que te permita compartir con los que amas y marcar una diferencia en sus vidas.

Kit Soluciones Naturales PLUS es lo mejor para el Distribuidor Independiente
Yo recomiendo invertir en este Kit ya que los otros naturalmente querrán hacer lo mismo que tú. Es importante que uses diversos productos dōTERRA® y entiendas el Estilo de Vida, y que tengas un poquito extra para darles muestras a otras personas.

Agenda Clases durante las Clases

Haz crecer tu red invitando a los asistentes a que sean anfitriones de su propia clase. Una de tus metas debe ser agendar dos clases por cada clase enseñada.



Durante este tiempo, probablemente han recordado algunas personas que conocen y que se beneficiarían de esta misma experiencia. Si ustedes quieren ser anfitriones de una reunión, vengan con nosotros al final. ¡Y si agendan la reunión, se llevan con ustedes este llavero! (Enseña el llavero)

Éste es mi llavero, donde llevo ocho de los aceites esenciales importantes que me encantan, porque no importa en dónde estoy, tengo soluciones conmigo. Si uno de mis niños tiene náuseas mientras estamos viajando, les puedo dar rápido DigestZen®. Si tengo un niño que se siente triste o mi pareja está abrumada, la Lavanda está al alcance de mis manos con su tranquilizante aroma. Cuando salimos a comer, pongo un poco de dōTERRA On Guard® en las manos de toda mi familia para limpiarlas antes de comer. La verdad es que no hay fin para las formas en las que suelo utilizar mis aceites. Y este pequeño estuche es una de mis posesiones más preciadas. Todo mundo necesita uno de éstos para tener acceso a las soluciones donde quiera que vayan. ¿Quién se quiere llevar uno? (Todos levantan la mano).

Pues la cosa es ésta, en realidad no me lo compran. Ésta es una recompensa si como yo _____ quieren dar una clase divertida como la que acabamos de dar. En este caso, cuando regrese a mi casa se irán con uno de éstos. Funciona de la siguiente manera:

Te llevas un llavero vacío cuando programas una clase aquí, el día de hoy. Más adelante podemos escoger una fecha que funcione para los dos. Y cuando tengas tu clase, por cada invitado que asista, yo te voy a poner un frasquito de aceite en el llavero, lleno de uno de los aceites básicos. Así que, si vienen cuatro personas, yo lleno cuatro de esos frasquitos. ¡Si vienen ocho personas, los lleno todos!

7 Invítalos a inscribirse

Antes de terminar, quiero compartir con ustedes la razón por la que me tomo el tiempo de enseñar el poder de los aceites esenciales.



- Termina la clase compartiendo un testimonio poderoso. Ésta debe ser una de tus experiencias con aceites esenciales más emocionales y de mayor impacto. Debes compartirla de manera auténtica, desde tu corazón. Concluye diciendo cómo fue que esto te llevó a querer compartir.
- Comparte los incentivos de inscripción y/o promociones dōTERRA®. Si se inscriben hoy, se llevarán un aceite de Naranja gratis. Debes ser clara y concisa. Una mente confundida dirá no, no muestres demasiados artículos.
- Después de la clase, invítalos a usar la guía de referencia para buscar soluciones para las prioridades de bienestar que anotaron en la página 3. Y díles que pueden agregar artículos adicionales que necesiten o quieran en su primer pedido (o su primer pedido en LRP).

- Enséñales a llenar los formatos de inscripción. Explica la diferencia entre Cliente Mayorista y Distribuidor Independiente. Debes inscribir prácticamente a todos como Cliente Mayorista, y los que quieran compartir o Construir, como Distribuidor Independiente.

Disfruten ahora los refrigerios con aceites esenciales. Si tienen alguna pregunta, _____ (menciona un nombre) y yo vamos a dar la vuelta para ayudarles a elegir el mejor kit para ustedes y sus familias y responder cualquier pregunta. Pasa las guías de referencia. Debes tener suficientes para los asistentes.

Atención individual

Necesitas apartar 15 o 20 min. después de la clase para ayudar a todos a escoger los kits. Pide a cada persona que vea cuáles son sus principales prioridades y las busquen en la guía de referencia. La primera persona a la que debes ayudar es a la que se va a retirar primero. Híncate junto a cada persona (no te pares enfrente como cuidándolos) y pregunta: *¿En qué estamos trabajando hoy?*

Revisa sus prioridades de bienestar para ver cuáles fueron los productos que anotaron que creen que necesitan según lo que vieron en la guía de referencia. Asegúrate de que hayan incluido los aceites comunes para cada prioridad. Luego, sugiere el kit que se ajuste mejor a sus necesidades. *Esto es lo que vamos a hacer: Te sugiero que empieces con el kit _____ Tiene (indica los productos), que son lo que necesitan para empezar a resolver tu _____.* Comparte lo que te gusta del kit y que crees que es lo mejor.

No presiones ni insistas. En lugar de ello, debes darles la verdadera ayuda para encontrar algo que corresponda con sus necesidades y conectarlo todo con total confianza, con sus prioridades de bienestar y con el apoyo específico que da el kit. Debes dar por hecho que han venido preparados para comprar y que quieren mejorar su bienestar. *Bueno te diré cómo funciona llenando este formato de inscripción (enséñales dónde deben escribir) y mientras yo ayudo a otras personas. Ahora regreso a ver cómo vas.*

El mejor momento de programar la Consulta de Bienestar es durante la inscripción. El mejor momento para hacerla es después de que llega su primer pedido.

Da acompañamiento a las 48 horas para ayudar a los que aún no se han inscrito. Recuérdales las ofertas especiales que sean relevantes para ellos. *¡Me da gusto que hayas podido venir a la clase! ¿Qué fue lo que más te gustó? ¿Cómo crees que te puedan ayudar a los aceites a ti y a tu familia? ¿Cuál es el kit que se ajusta mejor a tus necesidades? ¿Qué preguntas tienes? ¿Es un buen momento para explicarte cómo puedes empezar?* Las inscripciones suelen ser resultado de unas 3 - 5 interacciones. Los que no se inscriben en la clase, tal vez necesitan más experiencias antes de estar listos.

Considera tener a la mano un enlace para cada kit de inscripción (en tu Oficina Virtual) para tenerlos listos y enviarlos a las personas inscritas.

Cada persona que se inscribe debe crear su propio enlace para compartirlos con sus invitados individuales.

Opción: Invita a los asistentes a regresar (después de darles tiempo para inscribirse a aprender más sobre cómo compartir los productos dōTERRA®. Para mayores detalles, consulta las págs. 87 - 88.

Tips de Inscripción

- Cuando sea necesario, maneja las objeciones:
- **No está seguro qué kit pedir:** *¿En qué estás trabajando?* Revisen sus prioridades de bienestar: Invítalos a encontrar soluciones en la guía de referencia. *¿Cuál es el kit que satisface mejor tus necesidades?*
- Ofrece sugerencias. *Si yo fuera tú, me inscribiría con el kit _____ porque.*
- **Preocupaciones financieras:** *¿Te gustaría ser anfitrión de una clase para ganar el dinero necesario para el kit que quieres?*
- **Otras preocupaciones:** *¿Cuáles son los factores que estás considerando?* Escucha, habla sobre sus deseos y sus preocupaciones. Ofrece sugerencias. Ayúdales a elegir un kit.
- No importa el formato de la presentación, usa uno de estos métodos para inscribir a los Clientes de inmediato o en un plazo de 48 horas:
 - 1 Pide al prospecto que te entregue el formato lleno o que te envíe por mensaje de texto/ correo electrónico una fotografía.
 - 2 Anota su información de inscripción por teléfono.
 - 3 Envíales el enlace a un carrito de compra precargado y generado desde tu Oficina Virtual.



Estrategia de colocación

Asignar una colocación exitosa de los inscritos es esencial para recibir los Bonos, avanzar en Rangos y alcanzar éxito a largo plazo. Establece expectativas claras para proteger las relaciones, ya que algunos eligen su camino de inmediato, mientras que otros se toman su tiempo para elegir convertirse más que en sólo un Cliente.

Acompañamiento de 14 días

Tienes un periodo de 14 días para apoyar a cada nuevo Cliente inscrito. Utiliza los primeros 14 días para conocer más sobre sus intereses y sus deseos, y tomar mejores decisiones en la colocación. Si necesitas apoyo y ayuda con una estrategia, consulta a tu Upline.

Tu compromiso con el nuevo inscrito es esencial para su éxito a largo plazo. Utiliza estas estrategias de asignación para guiar tus actividades de acompañamiento. Para cambiar en verdad las vidas, piensa en estos primeros 14 días de membresía como el tiempo en el que tú "pagas" el precio para garantizar tu éxito en el negocio, y sólo te cuesta un poquito de tiempo demostrar que te importa. Si modelas tu apoyo con esta guía, tus Constructores muy probablemente harán lo mismo.

Descubre su camino

Busca entender los tres caminos que aparecen abajo para que puedas descubrir cuál es el que interesa a los inscritos, después de una presentación o una Consulta de Bienestar. Sigue estos pasos para determinar el mejor lugar para la colocación. Elige una visión y éxito a largo plazo por encima de necesidades a corto plazo, asignándolos al lugar donde florecerán y recibirán apoyo. Para mayores detalles sobre estos roles, consulta la página 108.

Cliente

- Su interés principal es usar los productos para su bienestar y el de su familia.
- Inscríbelos como Cliente Mayorista.
- Pueden o no estar en LRP.

Compartidor

- Quiere compartir con otros siendo anfitrión de una clase o con consultas Uno a Uno.
- Inscríbelos como Cliente Mayorista o Distribuidor Independiente para que inscriban a otros y reciban comisiones.

Constructor

- Desea crear un ingreso.
- Se inscribe como Distribuidor Independiente.
- Se compromete a un pedido mensual de 100 PV+ en LRP para recibir comisiones.
- Calcula el total para identificar su potencial (páginas 15 - 16)
- Probablemente tenga una puntuación alta en el total.

Identifica el tipo de Constructor

La colocación de los Constructores en el equipo es esencial para lograr el éxito a largo plazo. Coloca a los Constructores comprometidos y capaces en el primer nivel. Considera poner a los Constructores comprometidos o capaces el segundo nivel.

- **Comprometido:** Sigue los 5 pasos para el éxito y los completa.
- **Capaz:** Inscribe a un Constructor por sí mismo en los primeros 14 días de comprometerse a construir.



¿Cuál es tu papel?

Patrocinador de Inscripción

- Generalmente la persona que trae a la persona inscrita a dōTERRA®. (¿De quién es contacto? ¿Quién lo invitó?)
- Recibe Bonos de Inicio Rápido por las órdenes de compra que realice tu nuevo inscrito durante sus primeros 60 días a partir de su fecha de inscripción.
- Trabaja con el Patrocinador (si es una persona diferente) para determinar quién da la Consulta de Bienestar, el acompañamiento y otro tipo de apoyo.
- El inscrito cuenta para que quien lo inscribió suba de Rango (uno por pierna). No tiene que estar al frente de la pierna.
- Mantén a los inscritos en su posición de inscripción hasta que sea lógico transferirlos al patrocinador de Colocación o a otro Constructor para subir de Rango.

Patrocinador de Colocación

- Persona bajo la que está directamente asignado el inscrito (también llamado línea ascendente directa, Upline).
- Se beneficia de los Bonos de Poder de 3 y Uninivel.
- Ayuda con la Consulta de Bienestar y otras cuestiones del acompañamiento (dependiendo de los arreglos).

El Patrocinador de Inscripción puede realizar el cambio de Patrocinador de Colocación de un nuevo CM o DI durante los primeros 14 días después de la inscripción del nuevo inscrito.

Para hacer este cambio en los primeros 14 días ve a: mydoterra.com > línea descendente > cambios de patrocinador

¿Dónde debemos colocarlos?

Coloca a cada nuevo inscrito en el lugar donde va a poder crecer mejor y recibir apoyo. Conforme vayas encontrando Constructores, agrégalos. El ritmo de la estructura del equipo de construcción varía. Dependiendo de cuándo se inscriban y empiecen a participar los Constructores o socios de negocios, será el ritmo al que puedas lanzar una nueva pierna. Por ejemplo, algunas personas empiezan con un Constructor y a partir de ahí empiezan a crecer, mientras que otras personas empiezan con tres (ej. quizá empezaron con una red más grande o con relaciones previamente establecidas).

Busca tres

Lo ideal es encontrar a 3 Constructores en el proceso de lanzamiento. Regresa a tu *Lista de Nombres y Récord de Éxito* para ver a quiénes identificaste como Constructores potenciales. Necesitas tiempo para identificarlos (por eso, es esencial el acompañamiento de 14 días). Sigue la estrategia que aparece abajo para ayudarte con el Bono del Poder de 3 y la estructura de las metas futuras de Rangos. Piensa en colocar uno o dos Clientes al frente para apoyar con el volumen que necesitas para calificar para el Bono del Poder de 3 de MXN \$1,000.00.

1. Inscribe a tus socios de negocios.
2. Asígnalos bajo una visión y éxito a largo plazo y no bajo necesidades a corto plazo.
3. Si es necesario, muévelos en los siguientes 14 días.

Estructura ideal

Nivel 1: Socios de negocios (Comprometidos y capaces)

Nivel 2: Constructores y Compartidores (Comprometidos y/o capaces)

Nivel 3: Clientes+





Tips de Colocaciones

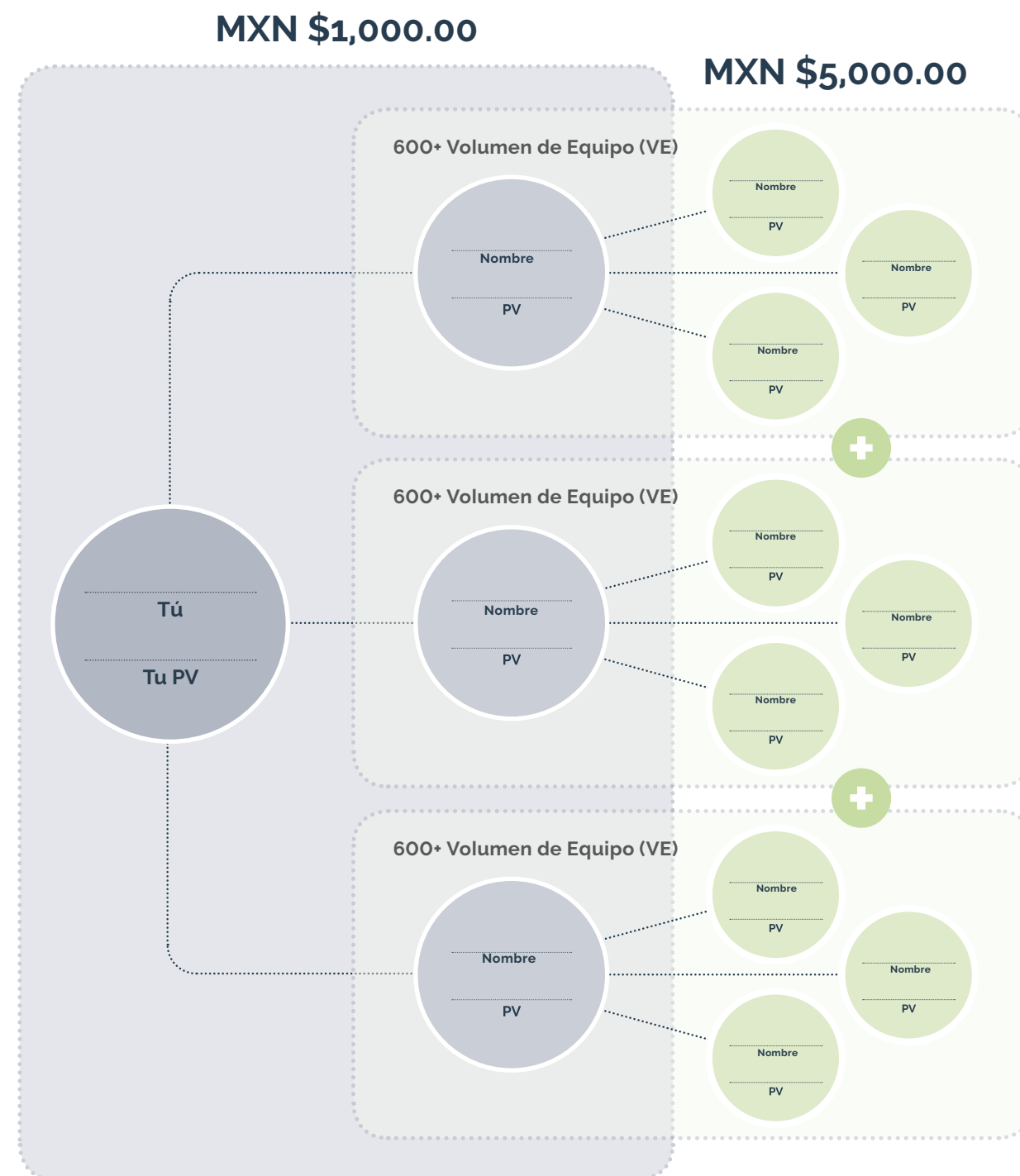
- **Coloca a los Clientes con un equipo que tenga intereses similares o conéctalo con otras personas que ya conocen o que viven cerca.** Usa las columnas de la *Lista de Nombres* (pág. 15 – 16), para encontrar formas de asignar a las personas a donde puedan ofrecer el mejor apoyo. Puedes crear una pierna de familia, otra de amigos en común, otra más de ubicación o tipo de nicho.
- **Mientras sigues inscribiendo, piensa en poner a algunos inscritos bajo los Constructores comprometidos y capaces que están inscribiendo activamente y apoyando a su equipo y sus Clientes.** Al ayudarlos a alcanzar sus metas, te ayudas a alcanzar las tuyas. Sin embargo, colocar a alguien bajo los Constructores "potenciales" suele ser frustrante. Lo recomendable es mantenerlos como tus inscritos hasta que el Patrocinador de Colocación gane su lugar. En caso de que no tengan el rendimiento prometido, tienes la opción de incrementar tus inscripciones bajo tu pierna calificadora, o más adelante los puedes mover.
- **Si aún no has encontrado a un Constructor comprometido para una pierna, haz tu mejor esfuerzo y selecciona a alguien (algún familiar en quién confíes) temporalmente que después puedas cambiar por un Constructor calificado o socio de negocios.**
- **Recuerda, para los Clientes Mayoristas.**
 - Puedes moverlos o subirlos de nivel en los 14 días siguientes a su inscripción si es que están mejor asignados en otro lugar.
 - Ellos pueden subir su nivel a Distribuidor Independiente (DI) desde la Oficina Virtual.
 - Si deciden subir a DI después de sus primeros 14 días, su asignación bajo el Patrocinador de Colocación sigue siendo igual.
 - Si quieres cambiar su asignación (después de los primeros 14 días), entonces el ascenso a DI debe ocurrir 90+ días después de su inscripción. Una vez que hayan subido, para calificar para un cambio de Patrocinador de Colocación, deberán inscribir a un cliente con un pedido de 100 PV en un plazo de 14 días después del cambio. A partir de la fecha de su inscripción, tú tendrás 14 días para decidir dónde colocarlos.

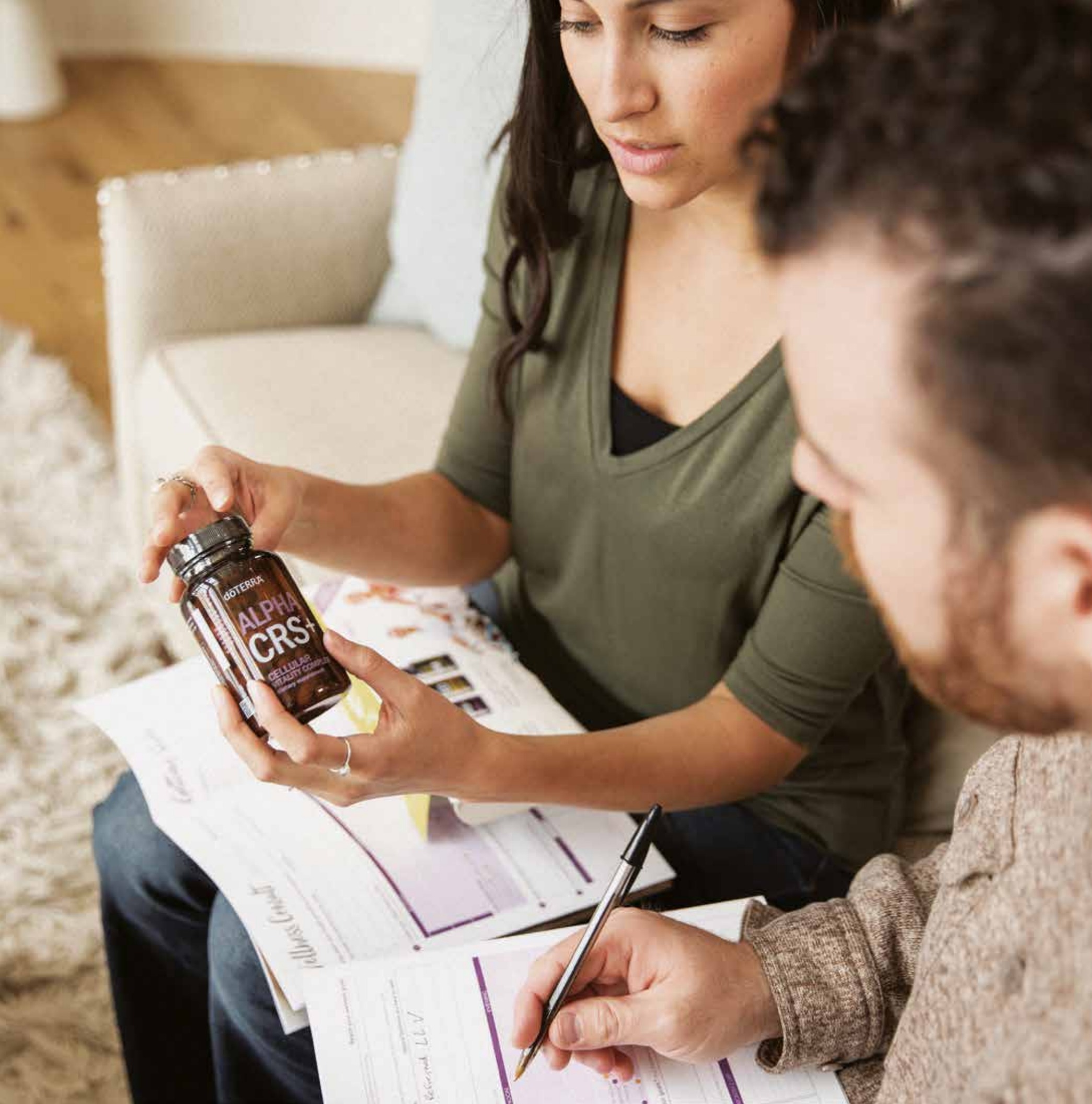
Si tienes alguna pregunta o quieres hacer un cambio de colocación, consulta dentro de tu Oficina Virtual *Árbol gráfico > Colocaciones*, llama a tu Upline, o contacta al equipo de avance de negocio dōTERRA al correo businessadvancement@doterra.com. También se pueden enviar las solicitudes de movimientos y cambios a colocaciones@doterra.com

Planificador del Poder de 3 de MXN \$5,000.00

Cuando empieces a estructurar para los Rangos futuros junto con tus socios de negocios y sus socios de negocios, lo que estás haciendo es trabajar naturalmente para alcanzar tu Bono de Poder de 3 de MXN \$5,000.00. Alcanza el Volumen de Equipo (VE) de 600+ por cuadro de cuatro personas (incluyen cualquier otro volumen de la línea frontal). Cada uno de los cuatro por cuadro requiere un pedido mínimo de 100 PV+ en LRP.

Cuando estés listo para construir y alcanzar tu Bono Poder de 3 de MXN \$30,000.00, utiliza el planificador que está en: doterra.com/MX > *Empowered Success* > *Herramientas* > *Poder de 3*





Apoya

Empodera con soluciones

Al finalizar el paso Apoya, sabrás cómo realizar las Consultas de Bienestar, cómo lograr que tus Clientes estén en LRP, cómo retenerlos a través de comunicaciones personales y oportunidades de educación continua e invitándolos a Compartir y Construir.

No importa cuál sea tu producto, a final de cuentas, estás en el negocio de la educación. Tus Clientes necesitan educación constante... y que les enseñes a lograr mejoras sin fin en sus vidas.

Robert G. Allen

Incorpora Clientes

Los Clientes conforman la mayor parte del volumen de todo equipo. La relación que tus Clientes tienen con dōTERRA® está fomentada por la relación que tienen contigo.

Buscar servir a las necesidades de los nuevos inscritos y gánate el derecho de conservarlos como Clientes.

Establece una cultura de servicio, amor y aprecio desde un principio, ofreciendo a tus Clientes Consultas de Bienestar como una puerta para establecer hábitos dōTERRA® a largo plazo.

Cronología ideal

Aquí te presentamos una cronología ideal. Ajústala según necesites para satisfacer las necesidades de tus Clientes. La duplicación comienza con el acompañamiento oportuno de todos los inscritos, y continúa cuando tus Constructores aprenden a hacer lo mismo. Utiliza este proceso efectivo de acompañamiento para apoyar a cada nuevo inscrito. Recuerda el periodo de movimiento de 14 días para cambiar la colocación de cualquier nuevo inscrito según sea necesario o según se desee.

Top Tips

- Una tubería financiera es resultado de preocuparnos lo suficiente para cambiar vidas; no sólo una vez, sino de manera continua. Recuerda que cada miembro de tu equipo es un Cliente.
- Presta atención para conectarte de manera auténtica y constante con tus Clientes y empoderarlos para resolver sus propias necesidades.
- Mantén esta participación en un nivel alto, compartiendo el apoyo que dan los productos dōTERRA® para lograr las metas de bienestar y vivir una vida empoderada.
- Construye relaciones de confianza cumpliendo tus promesas y dando acompañamiento dentro de los tiempos prometidos. Utiliza un sistema comprobado para dar acompañamiento a los recordatorios.



Consulta de Bienestar

1 Intro al Estilo de Vida 2 Consulta de Bienestar 3 Conéctalos con Recursos

- ✓ Entrega la *Guía Vive* (en mano, por correo, por e mail).
- ✓ Responde a cualquier pregunta que tengan sobre el producto.
- ✓ Pídeles que se califiquen (*Guía Vive* pág. 3).
- ✓ Dales una introducción rápida al Estilo de Vida dōTERRA® (*Guía Vive* pág. 4 - 12).
- ✓ Invítalos a crear una lista de deseos (*Guía Vive* pág. 13 - 15).
- ✓ Da la Consulta de Bienestar (*Guía Vive* página 16).
- ✓ Haz una lluvia de ideas para un plan a 90 días y sus siguientes tres pedidos en LRP.
- ✓ Despierta la emoción de los Clientes por el bienestar que obtienen al mejor precio al hacer sus compras en LRP.
- ✓ Enséñales qué es y cómo registrarse en la Oficina Virtual para hacer su primer pedido en LRP y cómo hacer ajustes para pedidos futuros.
- ✓ Recomiéndales tu Guía de Referencia favorita.
- ✓ Presenta los medios sociales y educación en línea sobre productos dōTERRA®.
- ✓ Invítalos a la Educación Continua (ver pág. 73 - 74).
- ✓ Invítalos a los grupos de la comunidad.
- ✓ Invítalos a compartir y construir (entregales la *Guía Comparte y/o Construye* y un libro de Introducción para el Anfitrión o Introducción a la Construcción, dependiendo de su interés).

Regálales una guía de referencia cuando hagan su primer pedido de 125 PV+ en LRP, antes del día 15 del siguiente mes.



¿Te interesa recibir productos GRATUITOS o iniciar una segunda fuente de ingresos con dōTERRA®? La mejor manera de iniciar es siendo anfitrión de una clase. ¡Me encantaría trabajar contigo para compartir dōTERRA® con las personas que quieres!

Para conocer más, consulta: doterra.com > *Empowered Success*



Resuelve inquietudes

Si un Cliente expresa una inquietud sobre un producto que no le dio los resultados que buscaba, escúchalo y luego dale sugerencias para encontrar una forma de ajustarse y alcanzar el resultado que busca. Utiliza esta Guía para refinar el proceso y ayudarles a lograr una experiencia positiva.

Necesita más aceites esenciales:

Prueba usando pequeñas cantidades de aceite con más frecuencia. En el caso de algunas inquietudes, puedes usar 1 a 2 gotas cada 1-2 horas. Para otras, usa 1 a 3+ diario por un mes, o más, hasta lograr los resultados deseados o reevaluar el progreso.

Hay algo que está bloqueando los efectos:

Reduce el consumo o exposición a toxinas, sustancias dañinas o sintéticas y anti-nutrientes como azúcar, cafeína o alimentos procesados. Cualquiera de ellos puede debilitar la inmunidad, desviar la energía corporal de los proyectos de bienestar y reducir los efectos de los aceites esenciales. La deshidratación, los altos niveles de estrés y la falta de sueño también pueden afectar altamente los resultados.

Prueba una solución diferente:

Lo que le funciona a una persona, tal vez no les funcione a otras. La química corporal de todos es diferente y la capacidad de ajustarnos a cada uno es una de las mayores ventajas de usar aceites esenciales. Invítalos a probar diferentes cosas hasta encontrar la solución correcta. Considera también las raíces de la condición física. Lo que pensamos y lo que creemos tienen impacto directo sobre nuestros procesos biológicos. Piensa en recomendarles apoyo emocional para mejorar el nivel y la velocidad de los resultados.

Educación continua

Después de incorporar Clientes

Conecta a los Clientes con educación que les ayude a incrementar su seguridad, su experiencia y su conocimiento. Cuando les ayudas a encontrar el valor en los productos, el poder de vivir un Estilo de Vida dōTERRA® y maximizar su membresía, lograrás retener a la mayoría. La educación continua puede ser en línea, en persona o en algún formato grabado.

¿Por qué necesitamos Educación Continua?

- Desarrolla la creencia en el producto
- Cambia vidas
- Motivan a hacer pedidos constantes en LRP
- Despierta el deseo de Compartir y Construir
- Hace crecer tu equipo



Top Tips

- Invita a los Clientes a que inviten a otras personas.
- Invita a los prospectos que no se inscribieron en la primera clase.
- Invita a prospectos/Clientes interesados en algún tema en particular.
- Invita a Constructores que quieran aprender más.

Clases

Utiliza las clases que te da tu Upline o empieza con tus propias clases. Después de las Consultas de Bienestar, la *Guía Vive* es un excelente material para una educación continua en el Estilo de Vida. Te da una serie de clases ya preparadas. Al inicio de cada clase, presenta el tema y su relación con la Pirámide de Bienestar y usa las páginas correspondientes como referencia.

Los temas posibles incluyen:

- Hábitos Diarios con LLV®
- Cocina con aceites esenciales
- Bienestar infantil
- Optimización del peso
- Vive con energía y vitalidad
- Ejercítate y muévete
- Logra un sueño reparador
- Aromaterapia emocional



- Plan de Desintoxicación de 28 días
- Cuidado de piel, cabello y cuerpo sin toxinas
- Limpieza verde
- Preparado para cualquier cosa
- Apoyo enfocado en sistemas y aparatos corporales

Clases especiales:

- Hay clases sobre temas de interés de Estilo de Vida adicionales:
- De regreso a la escuela
- Mamá y bebé
- Consejos para el invierno
- Aceites para mascotas
- Cuidado facial y Spa
- Intimidad
- Dale estilo a tu bolsa del gimnasio
- Aceites en entornos profesionales

Consultas de Bienestar en grupo

Las Consultas de Bienestar en grupo pueden ayudar a un mayor número de inscritos en menos tiempo. Puedes enviar un video donde se comparten los elementos básicos desde antes, para dedicar el tiempo a preguntas y respuestas y apoyar a los asistentes a preparar sus Planes de Bienestar Diario y sus listas de deseos de 90 días.

- Es probable que la asistencia sea mayor con video llamada o teléfono en lugar de consultas en persona.
- Recuerda a cada persona que debe tener acceso a sus nuevos productos durante la conversación.
- Cubre todos los pasos/viñetas de la página 71.
- Puedes ofrecer algún incentivo por asistir, o indicar que pueden asistir con un invitado/cónyuge.



Recursos en línea

Equipo

Utiliza la maravillosa educación sobre productos que te da tu Upline a ti y a tus Clientes. Esto puede ser a través de una llamada por Zoom o Facebook Live, o en el sitio Web del equipo.

dōTERRA®

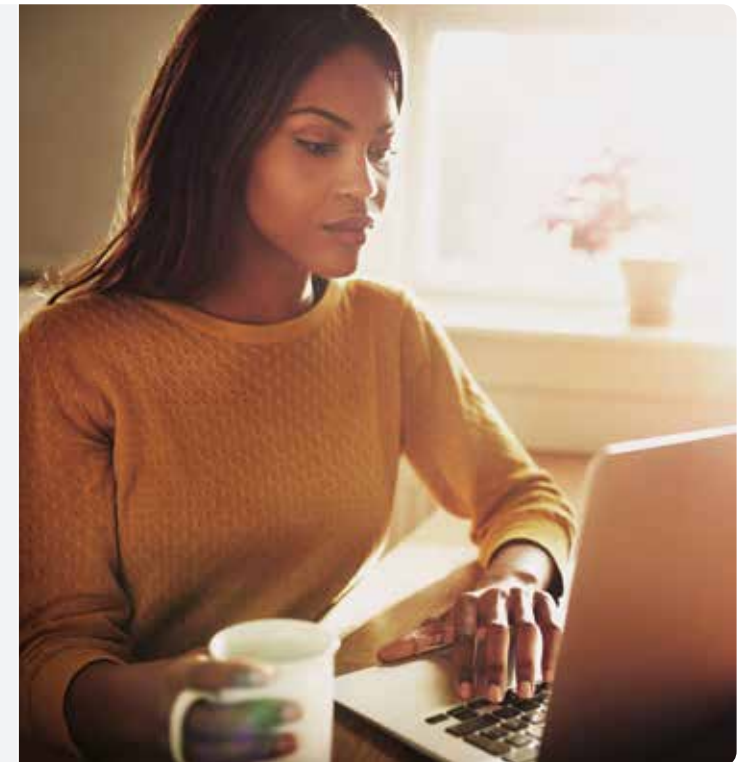
Comparte y promueve todo lo que puedas encontrar en www.doterra.com/MX/es_MX

Negocio > Educación:

- Descubre soluciones
- Empowered Life
- Certificación de aceites esenciales
- La ciencia de los aceites esenciales

Recursos de Aceites Esenciales > eBooks:

- eBooks
- Podcasts



Reuniones de usuarios de aceites esenciales

Invita a los Clientes a reunirse y experimentar ese sentido de comunidad mientras exploran nuevas maneras de usar los aceites y productos. Que sea algo sencillo y divertido. Invita a los asistentes a compartir sus experiencias, sus consejos favoritos, sus recetas y a buscar información juntos con ayuda de la guía de referencia de aceites esenciales. Puedes convertirlo en un evento mensual o trimestral, en el mismo lugar o rotar anfitriones.



Nutre a los Clientes

Cultiva una vibrante comunidad de usuarios de aceites esenciales. Una de las mejores maneras de hacer crecer tu equipo, es cuidar a los que ya están inscritos, que son como una mina de oro que espera la inspiración. A todos les gusta estar en ambientes donde tienen valores compartidos y pueden aprender y crecer juntos.

Llenar los vacíos de la experiencia del cliente es una manera poderosa de apoyar sus metas de bienestar a largo plazo.

Hay que tomar en cuenta a todas las personas que están bajo tu cuidado, revisar tu Oficina Virtual y valorar si existe alguna necesidad. Puedes usar uno o más de los siguientes guiones para poder tener llamadas de apoyo al cliente que estén enfocadas en un propósito. Primero, debes comenzar con una conversación para hacer la conexión. Lo más importante, es hacer preguntas que te lleven a determinar cuáles son las necesidades no satisfechas.

Descubrir las necesidades

- No sabe cómo usar el producto.
- Aún no ha experimentado la diferencia.
- No sabe cómo hacer pedidos en LRP
- Nunca ha tenido una Consulta de Bienestar.
- No conoce otros productos que le pueden ayudar.
- Necesita ideas adicionales para sus prioridades de bienestar.

Llamada de acompañamiento

1 Conexión y descubrimiento

Hola, soy _____, tu Distribuidor Independiente dōTERRA®. Te quería llamar para agradecerte por ser un cliente leal y revisar cómo estás.

A. Responde preguntas/ofrece soluciones: ... para ver si tienes preguntas específicas sobre el uso de los productos o ¿alguna otra prioridad de bienestar que quieras resolver ahora? Escucha y ofrece soluciones relevantes.

B. Da acompañamiento al progreso/ofrece soluciones: ... ¡Me gustaría escuchar qué tal te va con tus productos y si te están funcionando! Da afirmaciones o experiencia positiva y dale más sugerencias.

A. ¡A mi también me encanta DigestZen®! ¿Ya probaste las tabletas y cápsulas suaves?

B. ¡Me parece que a tus niños les encantaría la Lavanda a la hora de dormir! ¿Has pensado que puedes poner difusores en cada recámara para las diferentes necesidades de cada miembro de tu familia?

C. ¡Me encanta cómo usas Deep Blue® con tus Clientes! ¡Apuesto que lo adoran! ¡He notado que muchos otros masajistas también utilizan AromaTouch® y dōTERRA Balance® y tienen mucho éxito!

2 Agrega valor

Utiliza los guiones adicionales según sea necesario (ver siguiente página).

3 Finaliza

¡Me encanta! ¡Me encanta que tuvimos tiempo de hablar y de conocernos mejor! Aquí anoté lo que voy a _____ (por ejemplo, enviar un enlace por mensaje de texto) y asegurarme que obtengas (ej. unirse al grupo de Facebook). ¡Por favor, si tienes alguna pregunta llámame directamente!

Debes conocer tu tasa de retención

Rastrea la actividad de tus Clientes y la tasa de retención en tu Oficina Virtual.

mydorerra.com > Informes Rápidos

Oficina Virtual > Genealogía Detallada > Resumen de Genealogía.

La fortuna se encuentra en el acompañamiento.

Michael Clouse

Guiónes adicionales

Invitación a la comunidad

También me acordé de ti porque tenemos una sorprendente comunidad _____ (ej. Facebook), donde puedes hacer preguntas y tendrás acceso a muchos materiales educativos y notificaciones de eventos y promociones de productos. Me encantaría agregarte.

Continúa con la invitación a Educación

También te quería dar la oportunidad de unirse a nuestra serie de educación de bienestar. En cada clase nos enfocamos en un tema específico que se relaciona con el uso de los aceites esenciales y productos dōTERRA®.

A. Nos reunimos cada _____ a las _____ (ej. martes a las 7 pm) en Zoom. Te puedo mandar el enlace. O en _____ (ej. mi casa).

B. La transmisión es en vivo cada _____ a las _____ (ej. miércoles a las 7 pm) para la reunión del grupo de Facebook de entusiastas de los aceites esenciales que se llama _____. También es muy fácil ver los eventos grabados. ¡Voy a mandarte por mensaje de texto el enlace para que te puedas registrar! ¿Hay algún tema que te interese en este momento? ¡Porque te puedo enviar el enlace de alguna clase ahorita!

C. Todo está en línea para que puedas acceder a todas las clases en cualquier momento. Tan sólo tienes que visitar _____ (ej. sitio Web del equipo o grupo de Facebook) bajo _____ (ej. ____ pestaña, o Unidades). Te voy a mandar el enlace. ¿Hay algún tema que te interese en este momento para mandártelo?

Ofrece promociones e incentivos

A. ¡También quería estar seguro de compartir contigo una oferta que es muy emocionante! Si haces un pedido mínimo de _____ (ej. 200 PV) en este mes antes del _____ (ej. 15, 30), recibirás un _____ (ej. promoción de dōTERRA® o promoción tuya).

Si me dices que sí, OK, ¡aquí anoto que vas a hacer tu pedido para el 15 para que recibas tu _____ gratuito! ¿Me falta algo?

B. dōTERRA® también está ofreciendo algo sorprendente esta semana ____ (ej. BOGO). Algunos detalles... Para que sea muy sencillo, te puedo mandar el enlace (ver Generador de Enlaces en el Perfil de Cuentas de la Oficina Virtual) que te lleva directamente a la oferta (ej. BOGO de cada día). Y luego ya puedes agregar lo que quieras.

C. También estoy ofreciendo un regalo gratuito (ej. un aceite o una sesión de AromaTouch®) para mis Clientes que hagan un pedido de 100 PV+ bajo el Programa de Recompensas por Lealtad (LRP) este mes en agradecimiento a la confianza que nos han extendido. ¿Te serviría o lo disfrutarías? .. ¡Maravilloso! Te voy a mandar un cupón por mensaje de texto/correo electrónico justo en este momento con todos los detalles.

Invita a compartir y construir

A. También, sé cuánto te encanta usar los productos y apuesto que puedes pensar en otras personas que también se beneficiarían de usarlos. ¿Te gustaría ser el anfitrión en una clase? ¿Te gustaría recibir un obsequio por ser anfitriona?

B. Acabo de regresar de _____ (ej. evento, clase, convención) y no podía dejar de pensar en ti. Alrededor de mí podía sentir a tantas personas enfocadas en su propósito y te pude ver ahí entre ellas. Me encantaría tomarnos un tiempo para platicar.

C. ¡Y también he seguido pensando en ti! Me recuerdas a muchas personas sorprendentes con las que trabajo en esta misión de diseminar las buenas noticias de los aceites esenciales dōTERRA®. ¿Te gustaría darle un vistazo a esta increíble oportunidad de cambiar vidas?

Resuelve las necesidades y agenda la llamada de la consulta de bienestar

1 Conéctate y descubre

Hola ____, soy ____, tu Distribuidor Independiente dōTERRA®. Como equipo de apoyo, me puse a revisar la Oficina Virtual y observé que...

Nunca tuvo la Consulta de Bienestar después de su LRP

... ¡parece que realmente disfrutas tus aceites y que compras cada mes! ¡Me gustaría saber cuáles son tus favoritos! ... ¿Por qué te empezaste a involucrar con los aceites esenciales en primer lugar? (esta pregunta sólo la debes hacer si no conoces la respuesta)
¡Qué maravilla que te estés beneficiando del Programa de Recompensas por Lealtad (LRP)!
Además, ...

No ha hecho pedidos en un tiempo

... no has hecho pedidos en un tiempo y ¿quería verificar para ver si tienes alguna pregunta y te la pueda responder?
Además, ...

Compra, pero no está en LRP

... parece que disfrutas mucho los aceites y que haces compras regulares. Me encantaría saber cuáles son tus favoritos y qué es lo que te está funcionando... ¡Qué bueno!
También te llamé para compartir contigo algunas de las mejores cosas de dōTERRA® y cómo puedes ganar productos gratuitos a través del Programa de Recompensas por Lealtad. Ésta es la manera inteligente de comprar. Puedes obtener hasta 30% de regreso en productos gratuitos por todas tus compras. Es muy fácil cambiar o cancelar los pedidos en cualquier momento. ¿Te gustaría conocer más detalles y que te ayudara a establecer tu Pedido en LRP?

Está en LRP pero la tarjeta de crédito no se está procesando

... en algún momento hiciste un pedido de Recompensas por Lealtad y sigue en el sistema, pero no se está procesando. ¿Lo sabías? ... No quisiera que te quedaras preguntándote por qué no te ha llegado el pedido. Una razón podría ser que la tarjeta que tenemos registrada ya expiró o que ya no la uses. Me encantaría ayudarte a arreglarlo si tú así lo deseas.
Además, ...

Top Tips

Usa las ofertas para crear un sentido de urgencia

Una manera excelente de incrementar los pedidos en LRP entre Clientes activos y menos activos, es notificar constantemente a los Clientes cuando dōTERRA®, tu Upline o tú ofrecen una promoción o incentivo. Las ofertas deben corresponder con los intereses de los Clientes, o puedes invitarlos a probar un producto nuevo. Considera enfocar los incentivos en donde necesitas volumen o inscripciones para avanzar. También debes colaborar con tu Upline.

- ¿No ha hecho pedidos durante un tiempo? Los BOGO son una buena manera de reactivar las compras.
- ¿Sus pedidos son de pocas cosas al mes o periódicamente? Ofrece un incentivo por un pedido de 100 PV+.
- ¿Suele ordenar 100 PV+? Considera una recompensa por un pedido de 200 PV+.

Haz la Lista de Clientes VIP

Mantén una lista organizada de las personas que se ponen contentas cuando les hablas y esta lista debe enfocarse en especialistas y oportunidades educativas. La lista debe ser fácil de usar para enviar los comunicados rápidamente de manera oportuna y efectiva. Mantener a los Clientes informados será uno de tus principales hábitos de negocios.

2 Programa la Consulta de Bienestar

A. Nunca ha tenido la Consulta de Bienestar: *¡Quiero estar segura de que te informé de una sorprendente oferta y no quiero que te la pierdas! Con tu cuenta, eres elegible para recibir una Consulta de Bienestar gratuita durante la que te voy a dedicar 30 minutos, en tu hogar o por teléfono, para ayudarte a correlacionar tus prioridades de salud con los productos que tienes. Usaremos la Guía Vive que yo te voy a enviar desde antes.*

Recuérdame cuál fue el kit con que empezaste _____ (solamente debes hacer esta pregunta si no lo sabes o ha pasado mucho tiempo como para encontrarlo en la Oficina Virtual) Ah, sí, ¡maravilloso! A veces cuando las personas reciben sus aceites por primera vez, no están seguros de cómo usarlos. El objetivo de la Consulta de Bienestar es ayudarte a usar los aceites como parte de un Plan Diario de Bienestar y ayudarte a crear más beneficios durante el día. Y también para asegurarnos que sabes cómo maximizar tu membresía y obtener productos gratis.

B. Ofrece una Consulta de Bienestar de acompañamiento: *Ya sé que ya te dimos la Consulta de Bienestar cuando empezaste, pero ya ha pasado algún tiempo, así que pensé que podríamos revisar tu Plan Diario de Bienestar para asegurarnos que estás seguro de cómo utilizar lo que ya tienes.*

¡Me encantaría programar la consulta! ¿Qué te parece el _____ o _____ (día) a las _____ (hora)? ... ¡Maravilloso! Y luego, si quieres, te podría mandar un mensaje de texto para recordarte. ¿Quieres que te mande el recordatorio?

... Oh, también, he visto que a muchas personas les gusta llegar preparados, así que te puedo mandar un enlace para que veas algo de material antes (ej. el video de la Guía Vive en doterra.com). ¿Te interesaría? ... ¡Maravilloso!

¿Prefieres que te mande el enlace por mensaje de texto o e mail? ... ¡Muy bien! ¡Entonces ya está todo! Ésta es mi información de contacto para que me puedas llamar si necesitas... ¡Nos veremos pronto!

Encuentra Constructores

Participa en la causa

Cuando termines el paso encuentra Constructores, sabrás cómo encontrar y entrenar a socios de negocios y Constructores para tu Upline y crear así una comunidad vibrante y exitosa que construye negocios.

Liderazgo es comunicar a las personas su valor y su potencial con tal claridad que estén inspirados al verlo en ellos mismos.

Stephen Covey



Encuentra socios de negocios

Un negocio exitoso requiere trabajar en sociedades con individuos que piensen igual, que quieran lo mismo que tú quieres y que dōTERRA® tiene que ofrecer. Utiliza estos consejos para una mentalidad de reclutamiento, que te ayudarán a encontrar y reclutar a socios comerciales capaces y comprometidos.

- 1 Empieza con un objetivo en mente.** Debes tener una visión para encontrar prospectos a Constructores. ¿Qué causa enciende tu pasión para servir a la comunidad? Tú eres el Director General de tu propio negocio y les estás pidiendo que se asocien. Ellos necesitan saber a dónde vas antes de unirse a ti. Ayúdalos a verse a sí mismos "dentro de ti".
- 2 Vas a llegar ahí con o sin ellos.** Tu éxito o tu fracaso dependen de ti. Aunque necesitas personas que te sigan, no hay nadie que pueda hacer o destruir tu negocio. Estás buscando personas que quieran asociarse contigo. Las personas que sientan que tu éxito depende de ellos tienden a decir no. En lugar de eso, debes compartir emoción por tu éxito futuro. No quieren perderse de nada y van a elegir unirse a ti debido a ello.
- 3 Domina la introducción a la Construcción.** Debes dominar la Clase Intro para Construir tu Negocio igual que dominas la de Introducción a los Aceites. Debes ser muy bueno compartiendo las oportunidades de negocios. Da las presentaciones con frecuencia para que aumente tu seguridad y experiencia inscribiendo a Constructores.
- 4 Llévalos a eventos corporativos/de equipo.** Recuerda, la gente toma decisiones en los eventos.
- 5 Preséntalos a tu Upline.** Utiliza tu Upline para dar más credibilidad a la oportunidad de dōTERRA®. Pídeles que compartan sus experiencias con tus prospectos. (Puedes leer más sobre la *Llamada de 3 Vías* en la página 82)
- 6 Las personas entran a los negocios con gente que les caen bien**
¿Con quién quieres pasar tiempo? ¿Con quién quieres viajar? No estás buscando una línea descendente, estás buscando socios de negocios. Debes ser el tipo de persona con quien la gente quiera construir un negocio. Debes hablar de lo mucho que te gusta lo que estás haciendo y cómo está cambiando tu vida. Tus mejores prospectos son personas por quienes sientes un sincero interés. Cuando les ayudas a encontrar soluciones a sus retos, se verán más atraídos a participar.
- 7 Debes creer en ellos.** Los nuevos Constructores no tienen experiencia y dependen de tus propias creencias hasta que logran desarrollar las propias. Al principio, tú eres el que cree en ellos más de lo que ellos creen en sí mismos. Debes inspirarles esa creencia.

Socio de negocios ideal

Sigue a la página 108 para encontrar los atributos que buscas en los socios comerciales. Cuando aumente tu experiencia, podrás agregar más elementos a la lista.

Comprometido y capaz - Quiénes son:

- Auténticos – son verdaderamente como se presentan
- Están llenos de fe y su participación es intencional
- Están listos y motivados para ir más allá de sus historias
- Pueden crear a partir de la inspiración
- _____
- _____
- _____
- _____

Casual y poco dispuesto - Quiénes no son:

- No son auténticos ni están comprometidos
- Están resignados y no han establecido una conexión
- Están demasiado unidos a su historia y a sus excusas
- Crean a partir de sus limitaciones
- _____
- _____
- _____
- _____

Invita a construir

Consulta tu *Lista de Nombres*, enfocándote en los identificados como principales prospectos para Constructor. Sigue estos sencillos pasos para invitarlos de manera efectiva a construir un negocio contigo. Los guiones los puedes usar como están o puedes cambiarlos según desees.

- Empieza estableciendo una conexión en persona, en línea o por teléfono para nutrir la relación. Busca maneras auténticas de plantar semillas de las oportunidades que ofrece dōTERRA® haciendo "lluvia de ideas" y videos y luego preguntándoles cosas como:
 - A. ¿Estás abierto a nuevos negocios y oportunidades para generar ingresos?
 - B. ¿Estás dispuesto a aprender a crear un flujo de ingresos adicionales con dōTERRA?
 - C. ¡Es maravilloso lo mucho que disfrutas usar tus aceites esenciales! Por curiosidad ¿quería preguntarte si has pensado en compartirlos con otras personas y convertirlo en un cheque extra?
- Comparte tu visión.
- Diles por qué pensaste en ellos y por qué te gustaría trabajar con ellos. *Bueno, tienes mucho conocimiento del negocio, eres extrovertido, eres bueno con la gente, tienes una mente empresarial, serías maravilloso haciendo esto.*
- Una vez que han afirmado su interés, invítalos a aprender más en una presentación.
- Piensa en programar una *Llamada de 3 vías* con tu Upline cuando reclutes a los socios de negocios, para incrementar la credibilidad. *¡Oye! Justo acabo de colgar con _____ (Upline).*
- *¿La conoces? Es experta en _____ (razón de ser/área de interés/ antecedentes del Upline) y es _____ (Rango del Upline) en dōTERRA®. ¡Es increíble y todo mundo la busca! Y le encantaría hablar contigo y yo también estaría en la llamada. Ella nos puede programar una llamada el _____. ¿Qué horario te funcionaría mejor?*

Invita a los prospectos a ver un video corto antes de establecer la conexión, para introducirlos a todo aquello que crees que será su inspiración o que despertará su interés (ej. la compañía y Plan de Compensación, la calidad de los productos/CPTG®, Cō-Impact Sourcing®, dōTERRA Healing Hands®).

¿Te gustaría ver un video o dos donde explicamos quiénes somos?

Nuestra misión es profunda y global, y al mismo tiempo es muy personal. Me recuerda tanto a ti.

Agenda una hora para hablar sobre los videos, dándole un plazo de 48 a 72 horas.

¿Qué te parece si te llamo el martes y platicamos sobre lo que viste?

Top Tips

Cuando des una presentación a un prospecto a Constructor de negocios, no importa si es en persona o en Zoom, las pláticas Uno a Uno suelen ser más efectivas. Muchas veces las personas que identificas como formadores de opiniones prefieren conservaciones más íntimas que pueden ser más personalizadas.

Agenda:

- Haz preguntas de descubrimiento
- Identifica necesidades
- Determina los puntos de dolor del prospecto
- Ofrece soluciones

Por qué hacemos llamadas de 3 vías

Las *llamadas de 3 vías* se apoyan con tu Upline como experto que da credibilidad y que ayuda al prospecto a desarrollar respeto, seguridad y confianza en ti, en tu equipo y en la compañía. Juntos, deben dar una introducción a la oportunidad de negocios dōTERRA® (consulta los guiones de esta guía para construir, en las páginas 89 a 90).

No importa si fue una llamada telefónica o de Zoom programada, o si fue una reunión en persona. Tú y tu prospecto se sentirán más seguros si hay una persona de tu Upline, que tiene más experiencia en la plática. Dentro de poco, tú harás las *llamadas de 3 vías* para los futuros Constructores cuando ellos empiecen a reclutar a sus propios socios de negocios y Constructores.

- Tú, tu Upline y tu prospecto están juntos en la llamada.
- Asegúrate que todos los asistentes tienen la información para las llamadas de manera anticipada.
- Escucha con atención, toma notas y busca maneras de ser un Upline comprometida y capaz para el nuevo Constructor.
- Mantén la conversación enfocada en el prospecto.



El poder de los Compartidores

Tienen el poder de invitar a otros a ser parte de la magia de compartir soluciones. Pueden aportar un impulso de energía al equipo y al negocio.

Expande tu influencia

Puedes llegar a más personas pidiéndoles a personas que conoces que te ayuden a encontrar contactos. ¿A quién conoces que esté buscando una oportunidad como dōTERRA®?

Es muy frecuente que en una conversación casual, alguien le diga a otra persona en la que confía que está buscando una oportunidad nueva o diferente en su vida. Esto es el mejor desarrollo de relaciones, pues un "intermediario" unirá a más personas. Utiliza estos guiones para llevar las conversaciones en la dirección correcta y pedir recomendaciones de Constructores.

Invítalos a ser anfitriones

Una de las maneras más efectivas de desarrollar la comunidad dōTERRA® y encontrar nuevos Constructores es que otras personas sean anfitriones e inviten a personas que ellos conozcan. Cada vez que haya una conversación, deberás escuchar, o deberás observar durante las interacciones en medios sociales, para detectar cuando se abren las puertas. Cuando llegue el momento justo, puedes compartir alguna experiencia con productos para un Estilo de Vida con soluciones naturales, o puedes decir cómo dōTERRA® es tu vehículo para ganar más dinero. Mientras estableces la conexión, puedes decir algo como: *Mi sueño es ser parte de un movimiento que trae esperanza y salud a los hogares y vidas enseñando a otras personas a usar los productos dōTERRA® en su vida diaria, igual que yo. Me encanta saber que puedo cambiar vidas en todos los lugares del planeta, con los agricultores y sus familias de todo el mundo y con aquellos que están aquí en casa.*

Cada vez que des muestras, que invites, que seas anfitrión, que presentes y especialmente durante las Consultas de Bienestar y clases de educación continua, debes plantar semillas de compartir/de ser anfitriones y de la oportunidad de negocios.

Algunos ejemplos:

A. *Si te puedes imaginar a ti mismo haciendo lo que yo hago ayudando a otros a descubrir soluciones y te da curiosidad ser un Distribuidor Independiente dōTERRA®, me encantaría compartir contigo cómo puedes lograr que tus productos se paguen a sí mismos y cómo puedes complementar e incrementar tus ingresos. ¡Hablamos después de la clase!*

B. *Voy a ser honesto contigo. ¡No te vas a poder guardar este secreto! Así que vamos a empezar a planear. Vamos a agendar un día para que seas anfitrión de una clase, como ésta que acabamos de tener, para que puedas compartir todo esto con las personas que quieres.*

Cómo ser un anfitrión exitoso

Invita a compartidores y socios de negocios potenciales a ser anfitriones de clases en persona o en línea. A través de experiencias positivas, ellos pueden empezar a verse haciendo lo que tú estás haciendo y ahí empezarán a emerger los Constructores.

- Da una Clase de Introducción al anfitrión con la *Guía Comparte* y el *Planificador de Clases* (pág. 50) para desarrollar un plan claro y organizado, identificar quién hará qué cosas y cómo crear una experiencia óptima que incremente las inscripciones.
- Pídeles que hagan una lista de todas las personas que desean invitar (ej. familia, amigos, vecinos, asociados). Recomienda la creación de experiencias a través de historias compartidas y muestras antes de las invitaciones.
- Decide desde antes cuál será la compensación, como Distribuidor Independiente o a través de recompensas para anfitriones que tú les darás.
- Después de ser anfitriones de una clase, es posible que incremente su interés. Da acompañamiento para solidificar su compromiso de crear un ingreso con dōTERRA® y aclarar quién se encargará de terminar las inscripciones, dar las Consultas de Bienestar y apoyo al Cliente.

Pide recomendaciones de Constructores

A. *Quería hablarte y pedirte tu apoyo. He estado educando y enseñando a las personas cosas sobre aceites esenciales durante _____ y actualmente estoy buscando expandir mi negocio en el área de _____ (ej. ubicación geográfica, tipo de negocio: consulta quiropráctica o spa).*

Quiero invertir mi tiempo, dinero y recursos en la persona correcta; alguien que se interese por el bienestar natural, que tenga una mentalidad empresarial y que necesite el tipo de guía y apoyo adecuados. ¿Te gustaría ayudarme? ¿Está bien si te mando un paquete de aceites esenciales de regalo para que tengas una mejor idea de quién podría ser esta persona?

B. *Actualmente estoy trabajando como socio con una compañía de bienestar que ha sido ganadora de premios y genera miles de millones de dólares, dōTERRA® Internacional, para expandir la influencia y poder de los aceites esenciales entre millones de vidas de todo el mundo.*

Cada año, más de 30,000 Distribuidores Independientes que piensan como yo, asisten a la Convención Global anual, donde nos reunimos para incrementar nuestro conocimiento y capacidad para compartir y ayudar a otros a incrementar su bienestar y su control financiero.

Actualmente estoy buscando personas que estén dispuestas a explorar este negocio para cambiar vidas. Aquí hay mucho potencial. Realmente respeto tu opinión y tu juicio y me preguntaba si tú conoces a alguien que está en un lugar de sus vidas donde, por cambios económicos o porque busca una mejor manera de dar un servicio, estaría interesado. Puede ser alguien que aún no haya expresado su necesidad o su deseo, pero que sea una persona brillante, llena de energía y motivación. Te agradecería muchísimo cualquier recomendación que te venga a la mente para ofrecer esta extraordinaria oportunidad. Si prefieres verlo primero, me encantaría agendar un tiempo para ello.

Habla con personas que no conoces

Cuando conoces a un extraño, generalmente las primeras palabras que se intercambian son, "¿En qué trabajas?". Una de las habilidades más poderosas que puedes aprender es cómo iniciar esta conversación siendo el primero en preguntar. ¿Por qué? Porque si tú no preguntas, ellos te preguntarán a ti. A continuación, vienen algunos ejemplos de guiones con un patrón de respuestas que te enseñan lo poderoso que puedes ser cuando hablas con claridad sobre lo que haces:

A. *¿Sabías que muchas personas suelen poner su bienestar en manos de otros? Yo hago lo más sorprendente. Yo enseño a las personas a tomar control de su propio bienestar.*

B. *¿Sabías que muchas personas se interesan por soluciones de bienestar natural, pero no saben por dónde empezar? Yo hago lo más sorprendente. Yo les enseño sobre una de las más poderosas soluciones naturales y maneras sencillas de usarlas.*

Y si te preguntan ¿Qué es lo que haces? primero, pues dale la vuelta a la conversación para poder hacer preguntas sobre su trabajo y que puedas entonces personalizar tu respuesta. ¡Algo muy sorprendente! me encanta lo que hago. ¿Qué es lo que tú haces? Entonces, cuando ya sepas lo que hacen, puedes ajustar tu respuesta:

A. *... Trabajo con mamás para enseñarles a cuidar de su familia en forma natural con aceites esenciales y otros productos.*

B. *Trabajo con quiroprácticos para enseñarles a crear un flujo adicional de ingresos en su oficina compartiendo con sus Clientes cómo vivir un estilo de vida de bienestar con aceites esenciales.*

¿Y tú? ¿Tienes alguna prioridad de bienestar/financiera en la que te estés enfocando?

A. *¿Estarías dispuesto a probar algo natural para esto?*

B. *¿Estás abierto a maneras de lograr un ingreso adicional?*

La meta es que al compartir esto, la persona diga: *Oh, ¿de verdad funciona?* Entonces tu respuesta puede ser algo como lo que aparece arriba o algo más genérico: *Trabajo con gente que quiere soluciones seguras, naturales y efectivas para cuidar del bienestar de su familia. ¿Conoces mucho de aceites naturales o salud natural?*

Si responden No, la verdad no. Cuéntame más, entonces tienes una gran oportunidad de compartir tu historia y cómo los productos y/o la oportunidad de negocios de dōTERRA® son la solución para ti y para tu familia (consulta la página 36 para preparar tus historias por adelantado).

Sigue la conversación haciendo preguntas, escuchando y descubriendo maneras de agregar valor a sus vidas conectando la oportunidad de dōTERRA® con sus necesidades. Al final, la meta es buscar personas que te estén buscando. Pinta una imagen a través de tu conversación donde, si la oportunidad es para ellos, se puedan ver reflejados y quieran saber más.

¿Sabes que la mayoría de las personas _____?

Yo hago lo más sorprendente. Le enseño a las personas

Establecer relaciones no se trata sólo de intercambiar tarjetas de negocios o información de contacto. Para que tenga significado, debes crear estrategias de acompañamiento para las personas que conoces. Una vez que haces una conexión, usa los pasos que aparecen en otras partes de esta guía para seguir con la conversación.

Tienes que preguntar. Preguntar... es el secreto más poderoso, pero más olvidado de todo el mundo para obtener el éxito y la felicidad.

Percy Ross



Introducción a la construcción

Las personas optan por la oportunidad de dōTERRA® por diferentes razones. Algunas por los ingresos, otras por la misión. Deja que las páginas de la *Guía Construye* inviten a las conversaciones correctas.

Durante la clase, te debes enfocar en lo que le importa a tu audiencia haciendo preguntas (sugerencias en la siguiente página) que ayuden a descubrir intereses y necesidades como ingresos, sentido de propósito o mayor flexibilidad en tiempos. Luego, conecta sus metas con tus soluciones dōTERRA®.

Una opción es enseñar sólo una porción de la *Guía Construye*, los pasos 1 a 4, después de la Clase de Introducción a los Aceites. No importa qué enseñes, en algún punto de la conversación, surgirá la necesidad de establecer una conexión individual en los pasos 5 a 9. Programa tiempo con cada asistente para solidificar los compromisos, con una llamada de 3 vías con tu Upline (como se indica en la página 82) o la Sesión de introducción a la *Estrategia de Lanzamiento*. Para mantener el flujo en la tubería, debes dar cuando menos una presentación de introducción a la Construcción a la semana. Las presentaciones deben ser sencillas, fáciles de duplicar y ajustadas a los prospectos. Sigue este guión para tener presentaciones exitosas.



Propósito

- Reunir a las personas, escuchar sus necesidades, presentarles la oportunidad de dōTERRA®.
- Enfocarte en las necesidades de los asistentes; debes saber y compartir qué es lo que esta oportunidad puede hacer por ellos.

Da acompañamiento a las 72 horas de la inscripción (si es que aún no lo has hecho y da la introducción al Lanzamiento). Usa esta guía para asegurarte de que entienden los pasos esenciales para construir un negocio exitoso y crear cimientos sólidos que logren resultados en el futuro.

Cronología ideal (20 a 60 minutos)

Usando los materiales de la *Guía Construye*



1 Bienvenida al Constructor

Abre, edifica e introduce al presentador invitado.

Presentador invitado.

Edifica al anfitrión, comparte su historia.



2 Por qué necesitas una tubería

Cuenta la historia de la diferencia entre cubetas y tuberías.

Pregunta sobre su situación.



3 Por qué dōTERRA®



4 Compensación generosa

Explica o reproduce el video.



5 Invita a soñar



6 Elige el camino

Introducción a compartir y ganar.



7 Qué se necesita



8 Preguntas y Respuestas

Responde cualquier pregunta. Comparte una historia que pueda resolver sus inquietudes.



9 Invita a un socio

Comprométete a construir y aparta tiempo para la introducción al Lanzamiento.

Guión de introducción a la Construcción

Utiliza el Guión que aparece abajo para tener reuniones Uno a Uno exitosas. En las primeras reuniones, debes incluir a tu Upline. Antes de la reunión, dile al mentor lo que sabes de las necesidades/intereses del prospecto. Para que la conversación sea todavía mejor, invita al prospecto a ver algún video importante, como se sugiere en la página 82.

Bienvenida. Si tu Upline va a dirigir la llamada/conversación, preséntalo, edifícalo y dale la palabra. Recuerda, ya tienes la confianza del prospecto, pero tu Upline se ganará su respeto después de establecer la credibilidad a través de una introducción edificante.

Ellos hablan

- Establece la conexión diciendo: Cuéntame un poco acerca de ti...
- ¿Cuánto tiempo llevas...? (trabajo/carrera)
- Antes de entrar en el tema, la persona que dirige la conversación pregunta:
- ¿Qué preguntas tienes? Responde las preguntas o indica que las responderás más adelante.
- Luego, inserta las siguientes preguntas en la conversación para entender todavía mejor las necesidades e intereses de tu prospecto.
- ¿Qué te gustaría cambiar de tu situación actual?
- ¿En dónde estás tú con respecto a tu... (ej. bienestar, relaciones, finanzas, tiempo, intereses, sentido de propósito)?
- ¿Hay algo que tu trabajo/carrera no te esté dando? ¿Tienes alguna frustración, alguna necesidad financiera no satisfecha o alguna meta?
- ¿Cuál es el impacto que tiene sobre ti y tu familia? (ej. esperanza, confianza, relaciones, salud, finanzas, tiempo)
- ¿Qué sucedería si las cosas no cambian? ¿Qué tan serio eres sobre hacer un cambio ahorita?

Top Tip

Para estar mejor preparado y tener conversaciones efectivas, puedes hacer representación de roles con tu Upline o algún miembro de tu familia. Practica hasta que la presentación sea tuya.



Hablas tú

Debes ser auténtico cuando conectes los puntos que les preocupan con tus soluciones y debes compartirlo con certeza y pasión.

1 Cuenta tu historia

¡Sé que podemos lograr cambiar tu vida! Y lo sé porque lo hemos hecho para ____ (comparte una historia sobre alguna otra persona con la que se puede identificar). De hecho, me encantaría contarte un poco sobre mi historia y mi viaje (prepara tu historia desde antes siguiendo la pág. 36).



Para qué necesitas una tubería

2 *Conta la historia de las cubetas y la tubería y explica por qué es importante construir una tubería financiera (ej. cuenta tus antecedentes, qué es lo que no te estaba funcionando, cómo te salvó dōTERRA® y cuál es tu visión a futuro). Si tuvieras una varita mágica y la movieras y el negocio de dōTERRA® fuera exactamente lo que quisieras que fuera, ¿Cómo sería? ¿Estás buscando complementar o incrementar tus ingresos? ¿Y cómo sería ese ingreso? ¿Qué tan valioso sería para... (ej. resolver tus prioridades de ingresos en 6 a 12 meses)?*

3 Por qué dōTERRA

Enfócate en lo que será de mayor inspiración para ellos (ej. la misión de traer los aceites esenciales a los hogares, cuidado de la salud auto-dirigido, compensaciones sorprendentes, calidad CPTG® de más confianza y más probada, valores y liderazgo extraordinarios en la compañía, iniciativas globales como dōTERRA Healing Hands® y Co-Impact Sourcing®). ¿Hay algo más que quieras saber para dar un paso más en la construcción de un negocio con dōTERRA®? Expresa la confianza de que pueden crear la vida que desean.



4 Compensación generosa

Resalta las cuatro maneras de ganar con dōTERRA® y el potencial de ganancias generales.



Puedes usar un video.

5 Invítalos a soñar

¿Cuáles son los sueños y esperanzas que podrías lograr si crearas una tubería financiera? ¿Qué metas quieres lograr?



6 Elige el camino

Invítalos a participar al nivel adecuado para ellos. Vamos a ver cómo se empieza. ¿Cuántas horas a la semana estás dispuesta a comprometer para cambiar vidas y construir tu tubería financiera? ¿Cuál es el camino que mejor se ajusta a tus necesidades? ¿Para cuándo deseas alcanzar esta meta?



Si es necesario, comparte. *Voy a ser realista contigo. Cuando veo tus metas generales y la cantidad de horas que estás dispuesta a dedicar, basándome en los promedios de la compañía, tenemos que cambiar uno de estos números. Necesitas incrementar el número de horas que vas a trabajar en tu negocio o incrementar el tiempo en el que vas a alcanzar tu meta. ¿Cuál deseas ajustar?*

Trabajen juntos para establecer un objetivo y un plazo con el que se sientan bien. Rara vez alguien crea una tubería financiera con menos de 15 horas por semana. Cuanto mayores sean los objetivos, mayor será la dedicación de tiempo.

7 Qué se necesita

Habla sobre los maravillosos recursos y capacitaciones que están disponibles a través de tu Upline y la compañía. Comparte por qué crees que serían maravillosos y ayúdalos a imaginarse a sí mismos utilizando sus habilidades para crear el éxito.



8 Preguntas y Respuestas

Responder cualquier pregunta. *¿Hay algo más que necesites saber para sentirte cómodo construyendo un ingreso con dōTERRA®?*



Si te expresan alguna inquietud, escúchalos, vuelve a decirlo y haz preguntas de acompañamiento. Por ejemplo: *Entonces tuviste una experiencia negativa con ventas de red. Cuéntame más sobre... porque es muy lógico que te sientas así.* Ahora díles qué hiciste tú para eliminar esta preocupación. Después de ser un cliente por un tiempo, me di cuenta que esta compañía ha redefinido por completo el significado de esta profesión.

9 Invítalos a asociarse y construir

Si ya se inscribieron como usuarios de producto y ya tuvieron la Consulta de Bienestar, están listos para el paso 2 de la página 10 de la *Guía Construye*. De lo contrario, que empiecen en el paso 1. *Mi primera sugerencia es comenzar con el paso 1, lograr una diferencia para ti y tu familia con los productos. ¿Hay algo que no te funcione a ti o a tu familia en cuanto a su bienestar? Usa los guiones de las páginas 54 a 59 según necesites. Como te decía, sé que podemos lograr una diferencia en tu vida y lo sé porque marcamos una gran diferencia para _____.* Comparte una historia de alguna otra persona o la tuya si sirve, con la que se pueda identificar.

Gracias por tu tiempo y espero poder trabajar juntos.

Si hay un presentador Upline presente, ellos edifican y te devuelven la palabra.

A. Si el invitado aún no se inscribe, debes compartir una clase corta de Introducción a los Aceites para ofrecerles diferentes opciones de kits que se ajusten mejor a sus necesidades personales y de negocios. Luego, agenda un horario para su Introducción al Lanzamiento.

El siguiente paso es una Clase Intro de aceites esenciales y que obtengan su kit. Entonces, ¡estarás listo para lanzar tu negocio!

B. Si ya están inscritos, ve al Paso 2 de la página 10 de la *Guía Construye* para discutir o programar los siguientes pasos, incluyendo su Introducción al Lanzamiento.



Lanza nuevos Constructores

Inscribir Clientes y compartidores cambia vidas y hace crecer tu éxito en dōTERRA®. Al inscribir Constructores, ¡puedes lograr que el crecimiento sea exponencial! Aunque un gran porcentaje comienza como Cliente y en algún punto decide iniciar un negocio, hay muchos que empiezan como Constructores con todo éxito. No importa cómo, debes trabajar con los que ya están listos para construir un negocio.

Piensa en la mamá más ocupada que conoces y que desea crear un ingreso dōTERRA®. ¿Qué necesita para el éxito? Necesita una manera demostrada de decirle por dónde empezar, qué es lo que se espera y qué es lo que tiene que suceder. En esta guía se presenta justo eso, es un enfoque sistémico a desarrollar hábitos y habilidades exitosos paso a paso y que invita de manera natural a la rendición de cuentas.

Dale apoyo a tu nuevo Constructor en sus primeras tres o cuatro presentaciones, y cualquier otra interacción que sea de las primeras en su tipo. Entrénalos para dar presentaciones poderosas enseñándoles cómo se hace. Permite que progresivamente tomen más responsabilidades con cada presentación sucesiva hasta que se sientan listos para dar la propia. La duplicación es la clave para un mayor éxito a largo plazo y en tu línea descendente. Programa comunicaciones cortas y frecuentes (cada 2 a 3 días) cuando estén empezando.

Siéntete seguro del valor que ofreces como nuevo Líder siendo simplemente ejemplo de lo que sigue.

6 semanas para llegar a Elite

Invita a tus Constructores a seguir este cronograma que incluye los 5 Pasos para el Éxito, para enseñarles a lanzar a un Elite en 6 semanas. Lanzar un negocio es como lanzar un cohete, empieza el viaje con muchísima intensidad utilizando la potencia del impulso. Esta gran energía crea un gran número de inscripciones en un periodo más corto y de ahí pueden encontrar Constructores. Esto les permite estructurar a su equipo de manera más estratégica dentro del periodo de colocación de 14 días.

Cronología ideal



Top Tips

Cuando inscribas a nuevas personas, debes considerar poner a algunas bajo tus Constructores comprometidos que inscriben activamente ellos solos y apoyan a su equipo. Debes tener una conversación clara, antes de convertirlos en su Patrocinador de colocación o con alguien de su organización. Ofrece incentivos para buenas relaciones, correlaciona lo que haces con los esfuerzos de tu Constructor, no presionando de manera que los desalientes a hacer las cosas por ellos mismos. Recomendamos ampliamente mantener a las personas que inscribas como tus inscripciones hasta que el nuevo Patrocinador de Colocación se haya ganado el derecho. En caso de que su desempeño no sea el prometido, tienes la opción de incrementar tus inscripciones en una pierna que te califique personalmente, o guardar el potencial de moverlos más adelante. *Tengo una nueva persona inscrita que creo que ajustaría bien en tu equipo. Es importante que se les des la Consulta de Bienestar y un acompañamiento adecuado. ¿Puedes ayudarme siendo su apoyo? Si me dices que sí, entonces te indico cuáles son sus intereses y te ayudo a encontrar el mejor lugar para ellos.*

Sé mentor de Constructores

¡Ser mentor se trata de sacar el brillo de otras personas y alentarlos a hacer más! Conforme descubres tu propio brillo, podrás dar mejor servicio a tus Constructores como socio de estrategia y rendición de cuentas. No necesitas saberlo todo para ser un gran mentor. Aprovecha esta guía y lo que te ofrece tu *Upline* al empezar y adopta este sorprendente proceso de crecimiento.

Top Tips

- 1. Programa Sesiones de estrategia regulares** con tus Constructores, por teléfono o Zoom.
- 2. Recibe su formato *Registra tu estrategia*** antes de la llamada. Enfócate en los *Pasos de Acción Vital* y cómo ejecutarlos de manera efectiva.
- 3. Invita a tu *Upline* a que se una** a tus primeras llamadas.
- 4. Enfócate en las soluciones y no en los problemas.** Expresa empatía y mueve a los Constructores para que pasen de inquietudes a soluciones rápidamente. Pregunata, no digas. Crea un espacio donde puedan explorar ideas.
- 5. Saca lo mejor de ti.** Crea gran valor en pequeños espacios de tiempo. Desarrolla una relación de confianza manteniendo los compromisos y lo que te digan en confianza.
- 6. Edifica y motiva.** Resalta sus dones y su brillo.
- 7. Recomiéndales material de desarrollo y capacitación personal** para apoyarlos a vencer las creencias que los limitan e incrementar sus habilidades.
- 8. Reconoce el éxito** durante las Sesiones de Estrategia y asóciate con tu *Upline* durante los eventos de equipo/llamadas, etc..



Registra tu estrategia

Conéctate y descubre

Revisión de la semana pasada

| Proyecto | Objetivo | Problemas | Resultados | Acciones |
|----------------------------|----------|----------------------|-----------------------|--------------------|
| 1. Crear un plan de acción | 100% | 1. Falta de recursos | 1. Logro de objetivos | 1. Buscar recursos |
| 2. Crear un plan de acción | 100% | 1. Falta de recursos | 1. Logro de objetivos | 1. Buscar recursos |
| 3. Crear un plan de acción | 100% | 1. Falta de recursos | 1. Logro de objetivos | 1. Buscar recursos |
| 4. Crear un plan de acción | 100% | 1. Falta de recursos | 1. Logro de objetivos | 1. Buscar recursos |
| 5. Crear un plan de acción | 100% | 1. Falta de recursos | 1. Logro de objetivos | 1. Buscar recursos |

Metas para esta semana

Avances

Recordatorios importantes

Por qué necesitas Sesiones de Estrategias semanales

- Prepara a tus Constructores para el éxito.
- Mide las actividades PIPIA y mejora las habilidades.
- Mantiene la conexión y ofrece apoyo constante.

Agenda la Sesión de Estrategia (30 minutos)

Paso 1: Conecta

Celebra los éxitos y evalúa las ideas que necesitan apoyo.

Paso 2: Revisa las acciones y resultados de la semana pasada

Ayúdalos a deconstruir la semana para que puedan repetir lo que les funciona y eliminar lo que no. Ayúdalos a establecer metas realistas de Rango y de Poder de 3. Evalúa el volumen y crea un plan para llenar los vacíos.

Paso 3: Revisas las actividades de PIPIA

Evalúa las actividades de PIPIA de la semana anterior. Identifica dónde hay una ruptura y enfoca tu mentoría en lo más importante (ej. dominio de habilidades para invitar o inscribir). Establece las metas PIPIA de la semana siguiente.

Paso 4: Identifica y agenda los pasos de acción vital para la siguiente semana

Basa los *Pasos de Acción Vital* de la semana siguiente en el conocimiento de la evaluación PIPIA identificando qué apoyo necesitan. Ponte a su disposición para presentar y apoyarlos en sus presentaciones, compromete a nuevos Constructores y pon el ejemplo para las primeras Consultas de Bienestar.



La mentoría es como una mente que podemos analizar, como un oído que nos escucha, como un impulso en la dirección correcta.

John C. Crosby



Desarrollo personal

El compromiso para construirte es un compromiso para desarrollar tu negocio.

Tómate el tiempo de desarrollar quién eres para que puedas convertirte en la persona que alcance sus sueños.

Tu actitud... determina tu altitud.

Zig Ziglar

Visualiza tu futuro

Desde un principio, es vital conectarte con tu *Por qué* para alcanzar el éxito en el crecimiento de tu negocio dōTERRA®.

Al trabajar para desarrollar una tubería financiera, puedes crear la libertad para vivir la vida que quieres. Tu *Por qué* es la inspiración que impulsa tus esperanzas y tus sueños. Se logra cuando satisfaces tus necesidades, tus deseos y tus propósitos.

Tu *Por qué* te motiva a mantenerte enfocado y avanzar. Analiza, identifica y circula bajo cada una de estas áreas aquello que tendría el mayor impacto. Ponte metas importantes para que puedas ver hacia el futuro y que te impulsen a actuar ahora.



Ganar más

- Trabajar para no tener deudas
- Desarrollar una cuenta de ahorros generosa
- Tener más flexibilidad financiera
- Hacer más trabajo caritativo



Trabajar de manera más inteligente

- Controlar tu tiempo y agenda
- Construir tus propios sueños
- Enfocarte en mejorar tú mismo y en tu educación adicional
- Planear y prepararte financieramente



Hacer lo que amas

- Viajar más
- Desarrollar talentos e intereses
- Dar más servicio
- Pasar más tiempo con la familia

¡Sueña a lo grande!

El primer paso para que tus sueños se vuelvan realidad es visualizarlos y ponerlos en papel. Siéntate, tú solo o con alguien en quien confíes, para darle forma a tu visión del futuro con las preguntas que te inspiren de la siguiente lista.

Negocios

¿Qué quieres alcanzar en tu negocio dōTERRA®?

¿Cuál es el siguiente Rango?

Propósito

¿Cómo te visualizas dando servicio a otros y sintiéndote realizado? ¿Cómo quieres que te conozcan o recuerden?

Relaciones

Si tuvieras más tiempo, libertad o recursos, ¿a quién atraerías, con quién pasarías tiempo, con quién crecerías y con quién te expandirías?

Dinero

¿Cómo se ven el control y la prosperidad financiera y cómo se manifiestan en tu vida y tu Estilo de Vida?

Experiencias

¿Qué cosas quisieras hacer más seguido? ¿A dónde quieres ir? ¿Qué es lo que te apasiona lograr?

Emocional

¿Cómo quieres sentirte de manera regular?

Espiritual

¿Cómo se ve y cómo se siente una vida con conexiones divinas constantes?

Físico

¿Cuáles son las experiencias ideales para tu cuerpo?

Mental

¿Qué quieres saber? ¿Cómo quieres pensar?

El futuro pertenece a los que creen en la belleza de sus sueños.

— Eleanor Roosevelt



Top Tip






Crea un tablero de visión con imágenes que representen los sueños de un nuevo futuro, como si ya fuera real. Enfócate todos los días en este sueño. Energiza tus visualizaciones escuchando música y usando un aceite esencial favorito.




Empodérate

Como ya lo han dicho los Líderes principales de dōTERRA®, "Somos una compañía de desarrollo personal disfrazada de compañía de aceites esenciales". Cambiar vidas y mejorarlas "es quiénes somos y lo que hacemos". No importa la razón por la que vengas a dōTERRA®, los Distribuidores Independientes sienten pasión por contribuir a ser una persona que logra el éxito.

Identifica tus hábitos diarios

Dedica aproximadamente 20 minutos al día a tu desarrollo personal para crecer como persona, como Constructor y como Líder. Abajo presentamos algunas ideas que estimularán tu mente y te ayudarán a aceptar tus fortalezas, a expandir tu influencia y tu capacidad para vender y servir.

-  **LEE** un libro de desarrollo de negocios, mentalidad o habilidades de liderazgo.
-  **MIRA** un video específico del tema en el que estás enfocado para expandir tu conocimiento.
-  **ESCUCHA** un podcast de manera regular, de un formador de opiniones en quien confíes y quien hable de áreas de tu interés o necesidad.

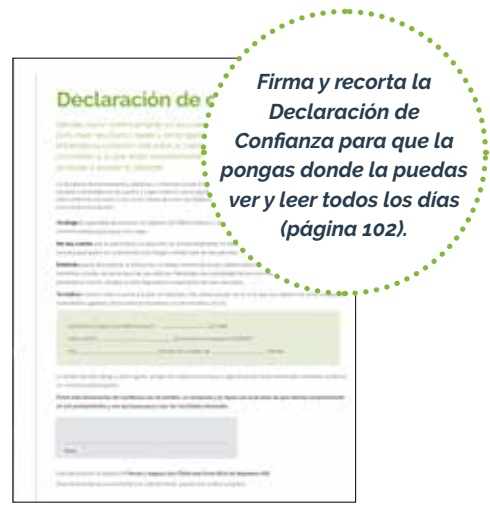
-  **DISCUTE** un tema en el que necesitas trabajar o para el que necesitas retroalimentación con una fuente confiable o un guía.
-  **COMPARTE** algo de lo que estás aprendiendo con un miembro de tu familia o un amigo para solidificar lo que sientes.
-  **PRACTICA** representaciones de roles o presentaciones que sigan un guión y que quieras refinar.

Aprende el camino

Uno de los mayores impactos sobre tu éxito es el de honrar tus estilos de aprendizaje individuales. Pon una palomita en todas las opciones correspondientes. Necesitas:

- Verlo** – Materiales visuales/fotografías, Power Point, resúmenes, gráficas, tablas
- Escucharlo**– Decir o leer en voz alta, instrucciones verbales, discusiones, repetirlo o representación de roles
- Decirlo**– Conversaciones, preguntas, hablarlo o enseñarlo
- Hacerlo** – Manos a la obra, hacer mientras aprendes/sigues/repites acciones
- Leerlo** – Cosas por escrito, referencias de términos/información, estadísticas, notas
- Pensarlo**– Necesitas tiempo para reflexionar, ponderar, procesar

Comparte tu mejor forma de aprender con tu *Upline* para que juntos encuentren la mejor manera para que utilices esta guía y otras capacitaciones.



Firma y recorta la Declaración de Confianza para que la pongas donde la puedas ver y leer todos los días (página 102).

Aprende con los mejores

Una parte muy importante de tus hábitos diarios debe ser leer libros de desarrollo personal. Aquí ponemos algunas de las opciones de los principales Líderes para que empieces a leer y llegues al Rango Elite.

- *Guía de Ventas dōTERRA®*
- *La Pequeña Ventaja (The Slight Edge)* de Jeff Olson
- *Haciendo que el primer círculo Funcione (Making the First Circle Work)* de Randy Gage



Aprende a ser tu mejor versión

Únete a miles de Distribuidores Independientes y aprende más sobre tus fortalezas únicas a través de *Empowered You*, ésta es una capacitación especializada que se creó junto con *Gallup* y que se dedica a empoderar a los Constructores de negocios dōTERRA® para que vivan sus fortalezas.

Puedes beneficiarte de la capacitación si primero llenas la Evaluación de *Clifton Strengths Finder 2.0* para identificar tus talentos específicos.

Para conocer más, visita: doterra.com/MX > *Empowered Success*



La **Guía de Fortalezas de dōTERRA®** está diseñada para motivarte a realizar las actividades **PIPIA con tus fortalezas únicas.**

Usa junto con la guía los videos *Empowered You* para individualizar tu desarrollo personal y llevar tus acciones **PIPIA** a un nivel totalmente nuevo.

Conforme vayas descubriendo más cosas a través de las Fortalezas, aprenderás a discernir la diferencia entre principios y mejores prácticas. Las mejores prácticas consisten en que las personas hagan las cosas a su manera. Los principios están comprobados, son duraderos y no cambian y se pueden aplicar a cualquier situación. Son verdades detrás de las prácticas.

Cuando observas lo que funciona en una situación, debes de construir el éxito y buscar los principios que se usaron y que marcaron la diferencia. Las personas no duplican, pero los procesos sí, por lo tanto, elige ser tú mismo y pon tus talentos y habilidades a trabajar, siguiendo lo que es necesario para lograr resultados.

Crece a tu manera

Crece a tu manera. Crea una cultura de equipo enfocada en lo que es correcto para ti y para los que te rodean. La mejor cultura te motiva a enfocar tus fortalezas en acciones diseñadas para que tu negocio avance. Confiar y declarar quién eres es un elemento esencial de liderazgo. Debes lograr que tu equipo crezca de una manera que sea auténticamente tuya.

¿Cuáles son las áreas en donde realmente brillas?

¿Cuáles de esas fortalezas quieres para tener el mayor impacto sobre tu éxito?



Todo mundo termina en algún lugar en esta vida. Algunas personas terminan ahí a propósito.

— *Andy Stanley*

Declaración de confianza

Decide crecer continuamente en tus creencias, tu valor y tu confianza. El proceso para crear resultados reales y prolongados mejora en gran manera cuando entiendes la conexión vital entre tu mente y tu corazón. Tus pensamientos constantes y lo que dices repetidamente tienen un poderoso impacto sobre tus acciones y exudan tu carácter.

La disciplina de pensamientos, palabras y creencias ayuda a lograr los resultados deseados. Además de los indicadores visuales o recordatorios de sueños y logros futuros, lee la siguiente *Declaración de Confianza* en voz alta dos veces al día. ¡Dilo confiando con todo tu ser en el trabajo de crear resultados para programar tu subconsciente para el éxito y motivar a tu corazón a la acción!

Yo tengo la capacidad de construir un negocio dōTERRA® exitoso y cumplir con mi propósito en la vida. Soy persistente mientras trabajo para lograr mis metas.

Me doy cuenta que lo que pienso y lo que creo se volverá finalmente mi realidad. Concentro mis pensamientos en la persona que quiero ser y desarrollo una imagen mental clara de esa persona.

Entiendo que la abundancia, la influencia y el Rango solamente duran cuando están contruidos sobre acciones que benefician a todas las personas a las que afectan. Mantengo una mentalidad de servicio mientras llevo esperanza y bienestar al mundo. Alcanzo el éxito logrando la cooperación de otras personas.

Yo motivo e invito a otros a unirse a mí por mi voluntad y mis esfuerzos por servir a los que me rodean con amor, con pasión, honestidad y gratitud. Otros creen en mí porque yo creo en ellos y en mí.

- Yo influyo y marco una diferencia en _____(Rango) vidas
- Gano MXN\$_____al mes con mi negocio dōTERRA®.
- Soy _____(Rango) en o antes de _____(fecha).

A cambio de este Rango y este ingreso, pongo mis mejores esfuerzos y sigo actuando hasta desarrollar suficiente confianza en mí misma para lograrlo.

Firmo esta Declaración de Confianza con mi nombre. La memorizo y la repito con la fe total de que influirá continuamente en mis pensamientos y mis acciones para crear los resultados deseados. .

Firma

Esta declaración se adaptó de **Piense y hágase rico (Think and Grow Rich)** de Napoleon Hill.

Para incrementar tu conocimiento y tu entendimiento, puedes leer el libro completo.



Apéndice

Recursos adicionales

¡Aprende más y vuélvete
más sabio!

—
Israelmore Ayivor

Plan de compensación

Ganancias al por menor Pagadas cada mes

Los Distribuidores Independientes ganan un 25% por las compras de sus Clientes al por menor.



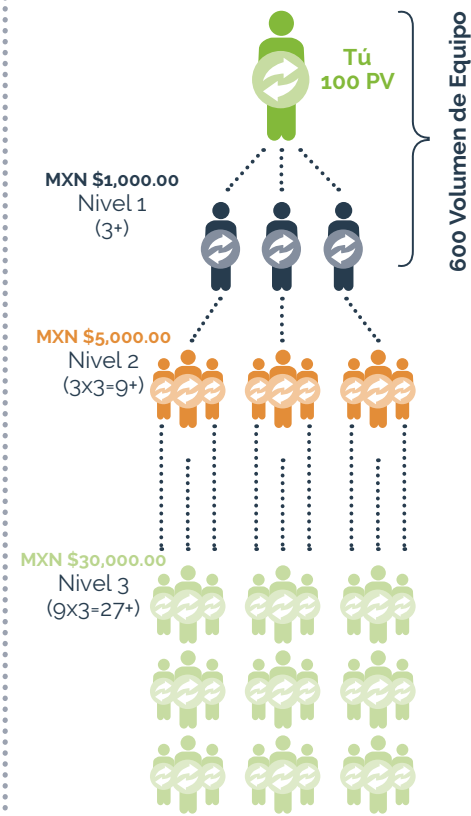
Bono de inicio rápido Pagado cada semana

Se paga por los PV de los nuevos inscritos en sus primeros 60 días. Cada Patrocinador de Inscripción debe procesar su LRP mensual de 100 PV+ para poder ganar el bono.



Poder de 3 Pagado cada mes

Consulta los detalles del Poder de 3 en la página correspondiente para ver la descripción completa de las reglas y requerimientos.



Clave de Recompensas por Lealtad

Pedido de Recompensas por Lealtad mayor a 100 PV

Calificaciones por Rango

Bono organizacional uninivel (pagado cada mes por volumen organizacional comprimido)

| Pagado por Título | Distribuidor Independiente | Gerente | Director | Ejecutivo | Elite | Premier | Plata | Oro | Platino | Diamante | Diamante Azul | Diamante Presidencial |
|-----------------------|----------------------------|---------|----------|-----------|-------|-----------|-------|---------|---------|----------|---------------|-----------------------|
| PV Mensual | 50 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| VO Mensual | - | 500 | 1,000 | 2,000 | 3,000 | 5,000 | - | - | - | - | - | - |
| Piernas Calificadas* | - | - | - | - | - | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Requisitos de piernas | - | - | - | - | - | Ejecutivo | Elite | Premier | Plata | Plata | Oro | Platino |
| Nivel 1 | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| Nivel 2 | | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| Nivel 3 | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Nivel 4 | | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Nivel 5 | | | | | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% |
| Nivel 6 | | | | | | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% |
| Nivel 7 | | | | | | | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% |
| Compresión Dinámica | | | | | | | | | | | | |

Fondos del Liderazgo

Al calificar en los Rangos superiores, los Distribuidores Independientes pueden ganar un porcentaje del volumen global sujeto a comisiones de dōTERRA®. Se ganan acciones en los fondos cada mes que se alcance y mantenga el título del Rango que califica.

Fondos de Liderazgo (pagado cada mes sobre Volumen Organizacional (VO) comprimido)

| Pagado por Título | Premier | Plata | Oro | Platino | Diamante | Diamante Azul | Diamante Presidencial |
|------------------------|---|-------|-----|---------------|----------|---------------|----------------------------------|
| | Fondo de Desempeño de Liderazgo | | | | | | |
| # de acciones | 1 | 5 | 10 | 1 | 2 | 3 | |
| Acciones Adicionales | 1+ | 1+ | 1+ | 1+ | 1+ | 1+ | |
| | 1% | | | | | | |
| | Bono de Empoderamiento | | | | | | |
| | 1 acción por cada inscripción de 100 PV | | | | | | |
| # de posibles acciones | 1 | 1 | 2 | # de acciones | 3 | 3 | Fondo para Diamante Presidencial |
| | 1.25% | | | | | | |
| | Fondo para Diamante Azul | | | | | | |
| | 1% | | | | | | |
| | Fondo para Diamante Azul | | | | | | |
| | 1% | | | | | | |

Bono de Empoderamiento: Cada Plata y Premier que tiene un nuevo inscrito personalmente con una orden de 100 PV+, ese mes recibirá una acción. Cada Oro será elegible hasta por dos acciones. Los Oros reciben una acción cuando personalmente inscriben a un miembro con 100 PV+, y dos acciones cuando inscriben a dos o más.

Fondos de liderazgo: Cada Plata gana una acción, cada Oro gana cinco acciones y cada Platino gana diez acciones.

Fondos de desempeño Diamante: Cada Diamante gana una acción, cada Diamante Azul gana dos acciones, cada Diamante Presidencial gana tres acciones.

Fondos Diamante: Cada Diamante recibe tres acciones.

Fondos Diamante Azul: Cada Diamante Azul recibe tres acciones.

Fondos Presidencial: Cada Diamante Presidencial recibe tres acciones.

Acciones adicionales: Los Distribuidores Independientes pueden ganar acciones adicionales del fondo en el que califican si ayudan a sus Distribuidores Independientes personalmente inscritos a avanzar a Elite (Fondo de Desempeño de Liderazgo), Premier (Fondo de Desempeño Diamante), Fondo de Diamante y Fondo de Diamante Azul, y Plata (Fondo de Diamante Presidencial). Los Distribuidores Independientes personalmente inscritos deben calificar por primera vez. No hay límite en el número de acciones adicionales que se pueden ganar.

* Las piernas deben ser inscripciones personales.

Roles en dōTERRA®

Cada persona elige cómo maximizar su relación con dōTERRA®. Abajo presentamos los cuatro principales roles.

Utiliza esta página para:

Tener claridad de lo que conlleva cada rol para que puedas manejar tus expectativas y las de otros. Recuerda, son las acciones y elecciones de la persona, y no su colocación o posición, lo que define su compromiso. Honra las elecciones. Habla con las personas para aclarar y establecer sus compromisos, evaluar sus responsabilidades de inscripción y colocación según sea necesario.

Presta atención. Junto con los informes de la Oficina Virtual, observa lo que sucede más allá de tu línea frontal o Líderes que califiquen. Valora el crecimiento y el potencial futuro observando las inscripciones, el volumen y el avance de Rangos para saber dónde enfocar tu tiempo y tu atención.

Raíz primaria. Cuando evalúes el éxito o el fracaso de los roles que esperas que la gente cumpla, según sea necesario, deberás ir a profundidad dentro de tu organización, hasta los Constructores que quieren y requieren mejor mentoría. A veces, hay oportunidades para cambiar inscripciones y crear beneficios mutuos para todos los involucrados. Tu atención y reconocimiento pueden marcar una diferencia y potenciar el éxito cuando tengas Constructores comprometidos en tu equipo.

Cliente

Cliente Mayorista

- Elijo usar las soluciones de bienestar que dōTERRA® me ofrece.
- Quiero seguir aprendiendo más sobre los aceites.
- Si mis amigos o familiares expresan interés, con gusto los recomendaré con mi Distribuidor Independiente dōTERRA®.
- Uso mi guía de referencia, los foros en línea, el servicio al cliente de dōTERRA® como apoyos.
- Recibo precios al por mayor: descuento del 25% en todos los productos.
- Puedo decidir ganar puntos de Recompensas por Lealtad, que me permiten recibir un 10–30 por ciento en puntos para canje.
- Elijo beneficiarme de:
 - Recibo el Producto gratuito del mes haciendo un pedido de 125 PV+ en LRP antes del día 15º, en cualquier mes.
 - Promociones para ganar descuentos y recompensas.

Además de ser cliente de dōTERRA®...

Compartidor

Distribuidor Independiente

- Me interesa aprender más del apoyo que me pueden ofrecer los aceites para cumplir las metas y prioridades de bienestar propias y de otros.
- Disfruto ayudando a otros a encontrar la esperanza y el bienestar con dōTERRA®.
- Me gusta ser anfitrión de uno o dos eventos y compartir mis experiencias con otros, encontrando nuevas opciones para el bienestar con dōTERRA®.
- Me interesa ganar lo suficiente para pagar mi pedido mensual.
- Cuando las personas con quienes comparto hacen su compra en sus primeros 60 días, puedo ganar un Bono de Inicio Rápido del 20 por ciento con un pedido LRP que califique por 100 PV+ y mantener su inscripción.
- Puedo ganar el Bono Poder de 3 de MXN \$5,000.00 si apoyo correctamente a mis Clientes.

Además de ser compartidor de dōTERRA®...

Constructor

Distribuidor Independiente

- Me apasiona compartir dōTERRA® con otros.
- Elijo aprender activamente más sobre los aceites para poder servir con mayor efectividad a otros.
- Estoy comprometido con el crecimiento personal y el aprendizaje del negocio.
- Constantemente realizo actividades PIPIA.
- Afino la forma en la que me aproximo a la persona para despertar su interés en el Estilo de Vida dōTERRA® de manera más efectiva.
- Busco la guía y apoyo de mi Upline y dōTERRA®.
- Participo en las capacitaciones y mentorías que ofrecen dōTERRA®, mi Upline y mi equipo.
- Enseño clases para que otros experimenten dōTERRA®.
- Proporciono los materiales visuales, muestras, folletos y otros materiales para mis clases.
- Incorporo a los Clientes que inscribo dándoles acompañamiento con una bienvenida y una Consulta de Bienestar.
- Hago un esfuerzo por colocar cuidadosamente a cada persona inscrita para que haya un crecimiento mutuo.
- Al aumentar mi experiencia, siento más confianza para enseñar a otros a invitar, a enseñar y a dar apoyo por sí mismos.
- Me dedico, de medio tiempo o tiempo completo, a crear un negocio sólido.
- Hago lo que sea necesario para ganar un ingreso mensual regular.
- Conforme avanzo, recibo mis Bonos Uninivel y de Fondos de Desempeño.

Además de ser Constructor de dōTERRA®...

Líder

Distribuidor Independiente

- Estoy motivado a lograr mis sueños.
- Vivo mi visión de vida y estoy impulsado por mi misión.
- Me apasiona el bienestar y utilizo mi influencia/voz para llevar el mensaje.
- Deseo aprender y crecer continuamente.
- Presiono para ir más allá de las creencias que mi limitan y convertirme en un mejor Líder cada día.
- Acepto y busco la mentoría, el apoyo estratégico y la rendición de cuentas.
- Uso mi tiempo y energía con un sistema comprobado para enfocarme en lo que más importa.
- Elijo invertir el dinero necesario para hacer crecer mi negocio.
- Cumpló mis compromisos y mi palabra.
- Enseño con confianza y concreto las ventas de manera poderosa.
- Mantengo un equipo vibrante al ofrecer constantemente apoyo relevante, inscripciones e inspirando a los Constructores a convertirse en Líderes.
- Trabajo bien y apoyo a mi equipo.
- Apoyo y capacito a mi equipo regularmente.
- Estoy comprometido a ayudar a otros a ganar un ingreso.
- Reconozco y apoyo el éxito en mi equipo.
- Celebro los éxitos de otros miembros de mi equipo, aun cuando me superen.
- Sé que soy Diamante+ y confío en mi cronograma de crecimiento.
- Creo en la capacidad de recibir compensación continua.
- Estoy comprometido a construir una tubería financiera.
- Disfruto y celebro los frutos de mis esfuerzos.



Abeto Negro *(Imagen de la portada)*

El árbol Abeto Negro simboliza la capacidad de crecer, prosperar y avanzar a pesar del duro ambiente Ártico en los Bosques Boreales.



Por esta razón, fue seleccionado para representar el viaje de los Distribuidores Independientes doTERRA® que, conforme crecen y hacen crecer a su equipo, soportan muchas temporadas de experiencias de aprendizaje que refinan su determinación para descubrir su confianza, vencer las distracciones y elevarse por encima de las creencias limitantes.

El Abeto Negro, con sus piñas, simboliza la importancia de nutrir las semillas de potencial dentro de la cuna que forman las ramas de los Líderes que se preocupan y que saben que la duplicación es esencial para construir un bosque de éxito floreciente.

La mejor manera de predecir el futuro es crearlo.

Peter Drucker



Felicidades por el lanzamiento de tu negocio. ¡El siguiente paso es la Guía Entrenamiento!

Gracias a todos los Líderes Distribuidores Independientes que colaboraron y que contribuyeron a desarrollar esta guía, y muchas otras, por participar en la creación de *Empowered Success*.

