

dōTERRA®

Guía de Ventas

para Distribuidores
Independientes
Guatemala



La manera de dōTERRA

Compartir los productos dōTERRA® con las personas dentro de tu círculo de influencia puede ayudarles a revolucionar sus vidas. Tú has experimentado la diferencia de vivir el estilo de vida de bienestar dōTERRA y entiendes el poderoso impacto que puede tener. Cuando tu meta principal es ayudar a otros a experimentar productos transformadores, vender se siente natural.

El pensamiento de ser un “vendedor” puede ser intimidatorio. Vender a la manera de dōTERRA tiene que ver con servir a otros: acercándose, escuchando, desarrollando relaciones e interesándose genuinamente en las personas que hay en tu vida. La manera de dōTERRA redefine el concepto de vender para que signifique autenticidad, integridad y compasión; es conectar a la gente con las soluciones que necesita.

Usa esta guía como cuaderno de tareas para que te ayude a aumentar tu convicción y confianza en tu papel de Distribuidor Independiente, mejorando tus habilidades de vendedor y entendiendo las herramientas y recursos disponibles para ayudarte a desarrollar un negocio exitoso.

CONOCE LO QUE ESTÁS VENDIENDO

Cuando compartes los productos dōTERRA®, estás vendiendo un estilo de vida de bienestar total —con esperanza, empoderamiento y sanación. Estarás ayudando a la gente a comer mejor, hacer más ejercicio, mejorar el sueño, reducir el estrés y eliminar productos tóxicos de sus vidas. No solo estás vendiendo aceites esenciales; estás ayudando a la gente a vivir vidas más felices y saludables.

Para ayudar a otros a descubrir el potencial de vivir este estilo de vida de bienestar, necesitas ser producto del producto. Entre más incorpores los productos a tu estilo de vida y cambies tu propia vida, más confianza tendrás al vender los productos dōTERRA a otras personas.

“Vender es compartir algo por lo que tienes pasión y sabes que a otros les encantará.”

—Hayley Hobson



ENTIENDE POR QUÉ ESTÁS VENDIENDO

Expresar claramente tu propósito al compartir dōTERRA es crítico para que pueda ayudarte a mantenerte enfocado en los resultados que verdaderamente deseas. Compartir es menos estresante cuando no tienes que pensar lo que tienes que decir en el momento. Usa el ejercicio que aparece abajo para ayudarte a aclarar por qué estás vendiendo productos y soluciones de bienestar dōTERRA.

¿Cuáles son tres maneras en que dōTERRA ha impactado tu vida?

1

2

3

¿Cuál es la diferencia que puedes causar en las vidas de otras personas al compartir con ellos los productos dōTERRA®?

¿Por qué deseas ofrecer ese cambio a otras personas?

Si alguien te preguntara por qué estás compartiendo los productos dōTERRA®, ¿qué responderías?

APRENDE A VENDER

Seguir un proceso de ventas, o una serie de pasos repetibles, es crítico para tener éxito al vender. El Ciclo de Ventas de dōTERRA te guía por cada paso. Tú que necesitas dar con tus candidatos nuevos y existentes, desde presentarles los aceites esenciales hasta suscribirlos al estilo de vida de bienestar de dōTERRA.

Recuerda que cuando las relaciones sean tu enfoque principal, la venta seguirá naturalmente. Mantén una mentalidad de servicio a cada paso. Tú tienes la oportunidad de empoderar a otras personas con las soluciones naturales dōTERRA, de modo que escucha y procura entender sus necesidades.



Acoge las ventas

TÚ SIEMPRE HAS SIDO UN VENDEDOR

Desde niño has estado vendiendo con gran éxito. En el parque de juegos creabas discursos impactantes para convencer a tus amigos de jugar el juego que tú querías. Apenas ayer, quizás le vendiste a alguna amiga un buen salón de belleza, un nuevo restaurante o un destino turístico porque te encantó y no pudiste resistir el deseo de compartirlo. Has sido un vendedor toda tu vida.

“Vender bien incluye educar al cliente para que se sienta empoderado para tomar la mejor decisión para satisfacer sus necesidades individuales.”

— Betty Torres

EL VENDEDOR PROFESIONAL

Como vendedor profesional, tu trabajo es crear valía para la gente y ayudarles a tomar la decisión de comprar o no comprar. Si se hace correctamente, vender se siente natural, satisfactorio y divertido. Cuando tienes una actitud profesional, creas una experiencia cómoda para tus clientes y para ti mismo. Tu meta es crear una experiencia positiva durante cada interacción. Mucho de esto depende del nivel de conocimiento y profesionalismo que exhibes.

Usa el cuadro que aparece abajo para identificar las características de un vendedor profesional que te gustaría mejorar en ti mismo.



AMATEUR

No le importa lo que está vendiendo



Crea presión



Se frustra con las objeciones



Deja a la gente sintiéndose en conflicto



Actitud de sabelotodo



Pesimista



No tiene un “porqué”



Encuentra excusas



PROFESIONAL

Conoce y cree en el producto

Crea un ambiente para compartir

Desarrolla relaciones con la gente que dice “no”

Deja a todos con un buen estado de ánimo

Se deja guiar

Positivo

Tiene una visión de su vida y su negocio

Encuentra la manera de hacer las cosas

CORRIGE TUS CONCEPTOS ERRÓNEOS

El primer paso para acoger las ventas es corregir los conceptos equivocados acerca de lo que significa ser un “vendedor”. Es posible que tengas estereotipos negativos acerca de las ventas que te están impidiendo vender con éxito. Usa esta sección de la Guía de Ventas para examinar tus percepciones del término “vendedor” y acoger las ventas a la manera de dōTERRA.

Piensa en la última vez que tuviste una experiencia negativa con un vendedor. ¿Qué hizo el vendedor que no te gustó?

1

2

3

¿Cómo te sentiste? Describe que hizo que esta fuera una experiencia negativa para ti.

Ahora que hemos explorado lo negativo, veamos una experiencia positiva. Es muy posible que hayas tenido experiencias maravillosas con vendedores que te ayudaron a encontrar exactamente lo que necesitabas. Es importante recordar esas interacciones para entender el impacto que puede tener un profesional de las ventas.

Piensa en la última vez que tuviste una experiencia positiva con un vendedor. ¿Qué hizo el vendedor que te gustó?

1

2

3

¿Cómo te sentiste? Describe que hizo que esta fuera una experiencia positiva para ti.

Como un agricultor que siembra semillas, las relaciones que construyes toman tiempo y cuidado. Trata cada interacción como una parte importante de nutrir esa relación. Las semillas que siembres hoy crecerán fuertes y cosecharás frutos hermosos —ya sea ver a alguien mejorar su vida, ver tu negocio crecer o tener un amigo para toda la vida.



Habilidades esenciales para vender

ESCUCHA ANTES DE VENDER

Los vendedores exitosos entienden que escuchar es una parte crítica de vender. No permitas que la presión de tratar de hacer la venta te distraiga de aprender acerca de tu cliente. Recuerda que este es un proceso de desarrollo de relaciones. Escuchar te permite entender las necesidades de los demás para que puedas ofrecer una solución que les ayude a resolver su problema.

No importa cuán persuasivo seas o cuánta confianza tengas en el producto, no todos estarán listos para comprar inmediatamente. Las investigaciones de mercadotecnia indican que **la mayoría de las ventas ocurren entre el quinto y el doceavo contacto**, así que continúa sembrando semillas y nutriendo la relación. A menudo encontrarás que permitir a una persona decir “no” hoy dará como resultado que diga “sí” en el futuro. Escucha lo que tu cliente está diciendo y sé respetuoso, sea que esté interesado en comprar un producto o no.

Usa la pirámide del bienestar de dōTERRA para ayudar a cada persona con quien trabajes a identificar sus necesidades y luego provee soluciones mediante los productos dōTERRA®.

Califícate en cada área (1-10)

↑ ATENCIÓN MÉDICA	ATENCIÓN MÉDICA PROACTIVA	<input type="checkbox"/>
↑ ATENCIÓN MÉDICA	AUTOCUIDADO INFORMADO	<input type="checkbox"/>
↑ ATENCIÓN MÉDICA	REDUCIR LA CARGA TÓXICA	<input type="checkbox"/>
↓ ESTILO DE VIDA	DESCANSAR Y MANEJAR EL ESTRÉS	<input type="checkbox"/>
↓ ESTILO DE VIDA	HACER EJERCICIO	<input type="checkbox"/>
↓ ESTILO DE VIDA	COMER SANAMENTE	<input type="checkbox"/>

COMIENZA ESCUCHANDO

Considera hacer preguntas para guiar su autoevaluación:

“ Si observas tus calificaciones —¿qué áreas necesitan el mayor apoyo?

¿Cuál es tu motivación para desear usar soluciones más naturales?

¿Podemos crear juntos un plan de bienestar de 90 días?

¿Cómo sería tu vida si elevaras tus calificaciones más bajas?

”

PROVEE SOLUCIONES

Vender productos dōTERRA® ofrece esperanza porque provee soluciones naturales a los retos de salud de la gente. Hay personas que andan en busca de exactamente lo que tú tienes para ofrecer y tu trabajo es conectar a esas personas con las soluciones y ayudarles a ver cómo sus vidas pueden mejorar.

REFLEXIONA

Evalúa tus interacciones pasadas con vendedores y luego contesta las siguientes preguntas.

¿Cómo te sientes cuando el único que habla es el vendedor?

¿Cómo evitas hablar demasiado para poder averiguar cuáles son las necesidades de tus clientes?

¹ Robert Clay, “Why You Must Follow Up Leads,” consultado el 23 de enero de 2019, <https://www.marketingdonut.co.uk/sales/sales-techniques-and-negotiations/why-you-must-follow-up-leads>.



“Cuando te enfocas en las necesidades de tus clientes, tu habilidad para abrirlos a dōTERRA aumenta. Vuélvete experto en hacer excelentes preguntas. Entre más lo entiendas, más fácil será encontrar soluciones que se adapten a sus necesidades.”

–Melody Watts

USA LENGUAJE PODEROSO

MENOS EFICAZ	MÁS EFICAZ	POR QUÉ
“Yo vendo aceites esenciales.”	“Yo ayudo a las mujeres a ser la mejor versión de sí mismas mediante el uso de soluciones naturales para aumentar su energía, mejorar su sueño y aumentar su bienestar.”	Muchas personas venden aceites esenciales. Tú estás ofreciendo un estilo de vida de bienestar completo.
“No tienes que comprar nada.”	“Al final de la clase, te mostraré cómo llevar estos aceites a tu hogar y te ayudaré a escoger la mejor solución para tu familia.”	Presenta la oportunidad de comprar y déjalo allí.
“Me ayudarías si me dieras los nombres de tus amigos.”	“¿Con quién de las personas que conoces crees que yo debería hablar?”	Pregunta si conocen a alguien que se entusiasmaría tanto como ellos por aprender acerca de dōTERRA.
“Sé cómo te sientes; otras personas se sienten igual que tú.”	“Entiendo perfectamente. María dijo prácticamente lo mismo. Después de entender todo lo que podía hacer con un Kit de Soluciones Naturales para ayudar a su familia, se sintió entusiasmada por comenzar.”	Contesta objeciones aislando la objeción y mencionando la experiencia específica de una tercera persona.
“Fijemos una cita.”	“Fijemos una hora para hablar por unos minutos...”	La frase “fijemos una cita” puede hacer que la persona sienta que va a ir a ver al dentista. Lo que les gusta es apartar un tiempo para conversar, como se hace con la familia y los amigos.

Conceptos fundamentales del éxito



Los Distribuidores Independientes exitosos construyen sus hábitos clave dentro de un marco de tres elementos principales: mentalidad —la manera en que piensas, habilidades —las acciones que realizas, y herramientas —los sistemas y herramientas que utilizas. Los vendedores más destacados logran el éxito enfocándose en estos conceptos fundamentales.

Cultiva los conceptos fundamentales del éxito en ti mismo y acelera el crecimiento de tu negocio. Al establecer una mentalidad positiva, desarrollar habilidades profesionales y utilizar herramientas comprobadas, verás la formación de hábitos clave. El desarrollo de estos hábitos críticos toma tiempo, de modo que sé constante.

MENTALIDAD

Vender es una mentalidad y requiere confianza —en ti mismo y en el producto. Al inicio de esta guía hiciste el ejercicio “Entiende por qué estás vendiendo”. Repasa esto con frecuencia para recordar la diferencia que puedes marcar en las vidas de otras personas y por qué quieres ofrecerles ese cambio. Una mentalidad positiva y segura de sí misma naturalmente conduce a ventas más exitosas y ayuda a fortalecer hábitos clave.

La automotivación es un elemento clave de la mentalidad correcta. Encuentra maneras de mantenerte motivado cuando las cosas se ponen difíciles o tu confianza es puesta a prueba. Por ejemplo, llama a tu mentor, repasa tu tablero de visión o mira un video inspiracional —cualquier cosa que te ayude. Los sentimientos de desaliento son inevitables en las ventas, por eso es importante establecer estrategias para mantener en alto tu estado de ánimo y enfoque cuando surjan los inevitables retos.

MENTALIDAD

HÁBITOS
CLAVE

HABILIDADES HERRAMIENTAS

HÁBITOS DE MENTALIDAD CLAVE

Marca cada hábito cuando lo hayas implementado.

- Responsabilidad**—entiende que tú eres responsable de tu éxito y no pongas excusas.
- Disponibilidad para ser guiado**—mantente abierto a la crítica constructiva y acepta el consejo de otros.
- Visión**—entiende lo que deseas lograr y porqué.
- Perseverancia**—no tomes a pecho los “no”, pero reconoce que el desarrollo de una relación toma tiempo y que la mayoría de las ventas ocurren después de contactos múltiples.
- Positividad**—expresa gratitud por productos de calidad, una compañía en la cual puedes confiar y por los miembros de tu equipo —sin importar su nivel de compromiso.
- Amabilidad**—sé amable contigo mismo y con los demás; encuéntrate con tus clientes y constructores en donde ellos están.

HABILIDADES

Los Distribuidores Independientes exitosos tienen talentos y fortalezas diversos; sin embargo, hay habilidades de ventas importantes que tienen en común. Tener éxito es, en gran parte, un proceso de mantenerte disciplinado. Hacer negocios por tu cuenta requiere de un alto nivel de autogestión. Fija metas para mantenerte enfocado y crea tu propio horario.

“La acción es una clave fundamental de todo éxito.”

–Pablo Picasso

PRINCIPALES HABILIDADES DE VENTAS

Los Distribuidores Independientes que más venden han dominado estas habilidades. Usa los recursos detallados a continuación para aumentar tu conocimiento de cada habilidad y practícalas hasta que tengas confianza. Marca las habilidades que ya has dominado y suma el total en la parte de abajo. Cuando las hayas implementado todas, vuelve atrás para refinar y mejorar.

- Llena y actualiza constantemente el **Registro del Éxito** (lee la sección Lanzamiento, en la página 7)
- Conéctate auténticamente** y desarrolla confianza. El éxito en las ventas está relacionado con el número de personas con las cuales te relacionas (lee la sección Lanzamiento, en la página 8 y la sección Entrena, en la parte inferior de la página 5).
- Invita con éxito a presentaciones.** Siempre ten dos fechas para clases en tu calendario (lee la sección Lanzamiento, en la página 9).
- Da **clases impactantes** (lee la sección Entrena, en las páginas 10-11 y mira los videos de la sección Soluciones Naturales del sitio web Éxito Empoderado).
- Inscribe** con éxito (lee la sección Lanzamiento, en la página 11).
- Contesta objeciones** (lee la sección Lanzamiento, en la página 11 y la sección Entrena, en la página 11).
- Programa clases en tus clases** (lee la sección Entrena, en la página 12).
- Haz una Evaluación del Estilo de Vida con tus clientes y **crea un plan personalizado** de sus próximas tres órdenes de autoenvío (LRP) (lee la sección Lanzamiento, en las páginas 12-13, y la Guía Vive).
- Prepara los anfitriones** para tener clases exitosas (lee la Guía Comparte).
- Inspira a tus clientes a **desarrollar un negocio** con dōTERRA (lee la página 9 de Entrena y la Guía Construye).
- Total de habilidades dominadas

HÁBITOS CLAVE PARA DESARROLLAR HABILIDADES

Marca cada hábito cuando lo hayas implementado.

- Responsabilidad**—cuando digas que harás algo, hazlo.
- Administración de tiempo/prioridades**—usa tu tiempo eficientemente y programa actividades de PIPES cada semana. Invierte la mayoría de las horas que trabajas en el negocio en actividades de IPE (invitar, presentar y empoderar).
- Controla lo que puedas controlar**—recuerda que no puedes controlarlo todo, pero tienes el control de tus reacciones, horario y actividades.
- Practica**—continúa puliendo tus habilidades de ventas.
- Constancia**—enfoca tu energía en actividades generadoras de ingresos que traen los resultados deseados.

Conceptos fundamentales del éxito

HERRAMIENTAS

La ruta más eficiente hacia el éxito es usar un sistema y herramientas comprobadas. dōTERRA® provee las herramientas que necesitas para presentar eficazmente los aceites esenciales, educar, inscribir, involucrar a los clientes en un estilo de vida de bienestar con soluciones naturales y acelerar tu negocio.



ÉXITO EMPODERADO

Escrito por líderes de dōTERRA, el Sistema Éxito Empoderado provee métodos y recursos comprobados para vender exitosamente los productos y desarrollar tu negocio. A medida que aprendas más acerca del Sistema Éxito Empoderado, descubrirás que cada una de estas herramientas tiene un propósito. Puedes utilizar las guías para hacer trabajos específicos y facilitar la capacitación de otros para que hagan lo mismo.

Aprende más en la página de Éxito Empoderado en [dōTERRA.com](https://www.doterra.com).

TÚ EMPODERADO

La Guía de Fortalezas para Constructores—Tú Empoderado es una herramienta proporcionada por dōTERRA para ayudarte si decides enfocarte en aprovechar tus fortalezas naturales para desarrollar tu negocio. Aprende acerca de tus fortalezas en la biblioteca de videos Tú Empoderado. Estas herramientas te ayudan a encontrar más gozo y éxito al vender.

Hay estudios que muestran que las personas que usan sus fortalezas todos los días son más productivas y tienen posibilidades seis veces mayores de empeñarse en su trabajo. De hecho, los individuos que usan sus fortalezas tienen posibilidades tres veces mayores de reportar que tienen una calidad de vida excelente.² **Puedes descargar la Guía de Fortalezas para Constructores en la página de Éxito Empoderado en [dōTERRA.com](https://www.doterra.com).**



HÁBITOS CLAVE EN EL USO DE HERRAMIENTAS

Marca cada hábito cuando lo hayas implementado.

- Disciplina**—trabaja arduamente, comprométete con el uso constante de herramientas y sistemas, y no trates de reinventar la rueda.
- Sistemas**—enfócate en cada paso del proceso de ventas de dōTERRA e implementa un sistema (como Éxito Empoderado) para entrenar a otros para que hagan lo mismo.
- Preparación**—incluye herramientas clave en tu orden de autoenvío (LRP) para tener lo necesario y no sentirte apesurado.

² Gallup, Inc. [gallup.com](https://www.gallup.com).

El Ciclo de Ventas de dōTERRA

El Ciclo de Ventas de dōTERRA es una serie de pasos repetibles; desde la presentación hasta la inscripción, te sirve de guía al compartir el estilo de vida de bienestar de dōTERRA.

NUEVE PASOS SIMPLES

- 1 Conéctate
- 2 Invita
- 3 Presenta
- 4 Educa
- 5 Cierra
- 6 Inscribe
- 7 Contesta objeciones
- 8 Reúne referidos
- 9 Haz seguimiento

Estos pasos caben perfectamente en el marco de PIPES, con el cual ya estás familiarizado, y esto te da un mapa claro y asegura que no te saltes pasos importantes al presentar tu mensaje e inscribir nuevos clientes. Confía en el proceso para experimentar el éxito.



IMPLEMENTA EL CICLO DE VENTAS DE dōTERRA

Las siguientes páginas te permiten una inmersión profunda en los nueve pasos del Ciclo de Ventas de dōTERRA.

Para cada paso, podrás:

- Aprender la definición.
- Leer acerca de maneras prácticas para desarrollar la habilidad.
- Practicar guiones de muestra.
- Calificar tu propio nivel de confianza.

Para desarrollar tus habilidades de ventas, pon en práctica las ideas aprendidas para que puedas convertirte en el Distribuidor Independiente pulido y profesional que deseas ser.

El Ciclo de Ventas de dōTERRA

PASO ①: CONÉCTATE

Desarrolla relaciones auténticas con la gente dondequiera que vayas. Obtén su información de contacto para que puedas continuar desarrollando la amistad. dōTERRA es un negocio de relaciones. Tanto con tus relaciones existentes como nuevas, desarrolla la confianza en cada interacción. Procura cambiar vidas al compartir lo que amas—sin importar dónde estés o con quién estés.

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Sonríe y llama a la gente por su nombre.
- Haz preguntas y escucha para descubrir sus intereses y necesidades. Escucha más de lo que hablas.
- Haz una lista de toda persona que conozcas que valore la salud, el propósito y la libertad. Cultiva relaciones con ellas.
- Sé positivo. La gente se sentirá atraída por tu energía positiva.
- La conexión no es una actividad de una sola vez. Continúa conectándote a través del tiempo hasta que encuentres una oportunidad natural para presentar los productos dōTERRA®.

“GUIÓN DE MUESTRA
¿Cómo estás? ¿Cómo está tu familia?
¿Qué está pasando en tu vida?”



¿Qué tan bien te conectas?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10
(10 es el nivel de confianza más alto).



“Puedes ganar más amigos en dos meses interesándote en otras personas de los que puedes ganar en dos años tratando de hacer que otras personas se interesen en ti.”

—Dale Carnegie

PASO 2: INVITA

Comunícate con las personas de tu Lista de Nombres o Registro del Éxito e invítalos a asistir a una clase o presentación. Las mejores invitaciones son personalizadas, entusiastas, expresan lo que el invitado ganará al asistir y muestran un interés genuino por la persona que estás invitando. Al descubrir lo que es más importante para cada persona, interesándote genuinamente en quién es y desarrollando conexiones acerca de lo que está expresando, tu invitación a la clase se sentirá natural.

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Al hablar por teléfono, hazlo de pie, sonríe y expresa entusiasmo, aunque la otra persona no te pueda ver. Esto te dará más confianza y ellos sentirán tu sonrisa en tu voz.
- Tu objetivo en esta etapa es comunicarte con la gente de tu lista, no hacer que compren. No trates de vender productos. Vende la clase o la presentación de persona a persona.
- Ten siempre por lo menos 2 clases o presentaciones en tu calendario para que los invitados puedan escoger una.
- Mantente positivo y no te preocupes por el resultado. La gente a menudo dice no varias veces antes de decir sí, así que sigue desarrollando la relación.
- Algunas personas dirán que sí, otras dirán que no, y algunas decidirán uno o lo otro dependiendo cómo los abordes. Toma notas sobre lo que funcione para ti.

“A la gente le encanta hablar de cuatro cosas: su salud, sus finanzas, su bienestar emocional y sus relaciones. Como Distribuidor Independiente, mi trabajo es simple. Todo lo que necesito hacer es parar, escuchar y desarrollar una relación. Es el trabajo más fácil que he tenido.”

–Kacie Vaudrey

GUIÓN DE MUESTRA

“*Hola, ¿cómo estás? ¿Tienes un segundo? Excelente, yo también tengo poco tiempo. He estado aprendiendo acerca de los aceites esenciales, y mi familia y yo nos estamos beneficiando enormemente. Los usamos para todo: dormir mejor, gozar de más energía, fortalecer el sistema inmunitario, crear limpiadores atóxicos—en fin ¡para todo! Sé que en tu casa han tenido problemas con _____ (por ejemplo: cambios estacionales, tensión cerebral) ¡y pensé en ustedes!*

Voy a tener una breve clase de salud con un experto que hablara de _____ y me encantaría que fueras mi invitado personal. Será en mi casa, el jueves a las 7:00, o podríamos reunirnos para almorzar el próximo lunes. ¿Qué te conviene más?”

Encuentra más guiones de apoyo al Ciclo de Ventas de dōTERRA en la Guía de Lanzamiento.



¿Qué tan bien invitas?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10 (10 es el nivel de confianza más alto).



El Ciclo de Ventas de dōTERRA

PASO ③: PRESENTA

La fase de presentación en el Ciclo de Ventas de dōTERRA es donde los candidatos a clientes se dan cuenta de que tienen una necesidad. Esto crea un ambiente de compras. Al comienzo de la presentación, ayuda a la gente a identificar la brecha entre su bienestar general actual y sus metas de bienestar deseado. Una manera de hacer esto es pidiéndoles que se califiquen usando la Pirámide del Estilo de Vida de Bienestar de dōTERRA que aparece en la Guía Vive. Sé claro al decirles que vas a mostrarles algo que cambiará sus vidas y hazles saber que tendrán la oportunidad de comprar al final de la presentación.

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Comienza con una apertura poderosa. Conéctate con los asistentes y expresa tu intención de servirles.
- Elimina las distracciones. Apaga el televisor y haz pasar a todos los asistentes al mismo salón.
- Toma el control del salón con buena preparación, confianza y entusiasmo al hablar.
- Evita usar palabras de relleno tales como “um”, “ah” y “saben?”
- Vende la solución a sus problemas, no los productos.
- Pregunta a cada asistente por qué asistió y averigua qué respuestas andan buscando para que puedas cubrir las cosas más importantes para ellos en tu presentación.
- Practica compartir tu historia de dōTERRA (1 minuto) antes de la reunión de modo que se sienta natural.



GUIÓN DE MUESTRA

Bienvenidos todos, ¡y gracias por permitirme compartir con ustedes! Me encanta hablar del poder de dōTERRA y lo que puede hacer para mejorar la vida de las personas. Vivir el estilo de vida dōTERRA ha cambiado mi vida y las vidas de muchas personas en todo el mundo. Esta noche vamos a explorar algunas opciones naturales para tener más energía, fortalecer el sistema inmunitario, mejorar el sueño, reducir los sentimientos de ansiedad y eliminar la toxicidad en el hogar. “Al final de la clase, les mostraré cómo pueden llevar estas soluciones a sus hogares y les ayudaré a escoger lo mejor para sus familias.” ¡Me entusiasma que estén aquí!



¿Qué tan bien invitas?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10 (10 es el nivel de confianza más alto).



“Enfócate en crear valía para el cliente. Somos proveedores de soluciones. Cuando le ofrecemos a alguien la respuesta a su problema, eso puede crear valía y puede resultar en una venta —una y otra vez.”

—Sherri Vreeman

PASO 4: EDUCA

La fase de educación del Ciclo de Ventas de dōTERRA conecta la necesidad creada en la fase de presentación con los productos dōTERRA específicos que ayudarán al cliente. Crea experiencias con aceites esenciales a lo largo de la clase para que puedan reconocer por sí mismos el poder de los aceites. Demuestra la manera en que los productos dōTERRA pueden ayudarles a lograr sus metas de bienestar. Explica por qué las soluciones naturales son eficaces y muéstrales cómo usarlas. Recuerda que la primera experiencia con los aceites esenciales puede ser abrumadora, así que mantenla simple.

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Resume los beneficios principales de los productos y muestra la manera en que apoyan el bienestar.
- La meta de la presentación es inscribir clientes para que puedan comenzar, no enseñarle a la gente todo acerca de los productos.
- Haz preguntas a lo largo de presentación.
- Usa los nombres de los participantes durante la presentación para personalizar la experiencia.
- Considera grabar tus presentaciones para verlas más tarde para que puedas perfeccionar tus habilidades de presentador.
- Pasa aceites para que los prueben los asistentes. Crea experiencias con los productos a lo largo de la clase.

PREGUNTAS PARA HACER DURANTE LA PRESENTACIÓN

“¿Qué sensaciones de gustaría experimentar más?
¿Qué sensaciones de gustaría experimentar menos?”

“¿Qué cosas no puedes hacer pero te gustaría hacerlas?”

“¿Cómo está esto afectando tu vida?”

“¿Cuál es tu solución actual? ¿Y cuánto te está costando?”

“¿Cómo está funcionando para ti esta solución actual?”

“Si puedo mostrarte algo que ayuda con _____, es fácil de usar y económico, ¿te gustaría explorarlo?”

“Si _____ no fuera un problema ¿cómo afectaría eso tu calidad de vida?”



¿Qué tan bien educas?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10 (10 es el nivel de confianza más alto).



El Ciclo de Ventas de dōTERRA

PASO 5: CIERRA

La fase de cierre del Ciclo de Ventas de dōTERRA es donde resumes los puntos principales de la presentación, explicas las opciones de membresía y kits y presentas la opción de inscribirse. El cierre es un servicio que brindas para ayudarle a la gente a tomar la decisión que más le convenga. Recuérdales a los asistentes que con “un libro y una caja” estarán preparados para atender el 80% de las prioridades de salud de su familia. Crea un cierre que te haga sentir auténtico y práctico hasta que puedas usarlo eficazmente.

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Recuerda que cerrar es algo que haces para alguien y no a alguien. Les estás ofreciendo regalos preciosos de la tierra que pueden cambiar sus vidas.
- Evita preguntar “¿tienes alguna pregunta?” durante tu cierre. Esto le quita impulso al cierre. En lugar de ello, haz las preguntas de cierre detalladas abajo.
- Desarrolla su confianza de que tú puedes guiarlos al mejor kit para sus necesidades.
- Relaciónalo todo con su prioridad principal. Muéstrales la solución a su reto y ponla en sus manos.

PRACTICA ENTREMETER PREGUNTAS DE CIERRE DURANTE TU PRESENTACIÓN

“¿Por qué crees que tu esposo se sentiría entusiasmado si llevaras esto a tu casa?”

“Si estuvieras segura de que ibas a experimentar uno de estos retos dentro del próximo mes y ya tuvieras estos productos en tu casa, ¿cómo te sentirías?”

“Si tuvieras acceso en tu casa a opciones de bienestar más seguras, baratas y eficaces ¿cómo ayudaría eso a tu familia?”



GUIÓN DE MUESTRA 1

Si te oí bien, parece que el manejo del estrés es una de tus prioridades principales. Pongamos en tus manos los aceites correctos para atender eso. Te recomiendo comenzar con el Kit Aromaterapia Emocional por Difusión.

GUIÓN DE MUESTRA 2

Permíteme hacerte una pregunta. Ahora que has experimentado algunos de los productos y aprendido más acerca de cómo te pueden ayudar, y también de su seguridad, ¿has comenzado a ver por qué hay tanta gente que los usa? Excelente. Ahora, esto es lo que a todo mundo le gusta de la manera en que esto funciona: Voy a tomar órdenes esta noche. Tus productos llegarán en un par de días y podrás comenzar a vivir tu estilo de vida de bienestar total.

Dale vuelta al volante de la clase y comienza a rellenar las áreas sombreadas del formulario de orden, y yo me acercaré para contestarte cualquier pregunta.



¿Qué tan bien cierras?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10 (10 es el nivel de confianza más alto).



PASO 6: INSCRIBE

Instruye a los clientes para que llenen las áreas sombreadas del formulario de orden para que puedan llevar estos aceites a sus casas. Camina por el salón y ofrece contestar preguntas individuales. Diles lo que más te gusta del kit que crees que es el mejor para ellos. Conéctalo todo con sus prioridades de salud y la manera en que este kit está diseñado para satisfacer sus necesidades. Señala el hecho de que comprar un kit es importante para poder tener varios productos a la mano, no solo uno o dos.

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- La mente confusa dice que no. Evita mostrar un número excesivo de artículos. Muestra unos pocos, haz una oferta especial y mantenlo simple. Considera regalar un Wild Orange (naranja silvestre) a quienes ordenen en la clase.
- Inscribe a la mayoría de personas como Clientes Mayoristas. Inscribe a quienes deseen compartir o desarrollar el negocio como Distribuidores Independientes.
- Habla positivamente acerca de los kits más caros para que puedan tener aceites múltiples en sus casas y disfrutar de más beneficios.
- Enfócate en los beneficios de vivir el estilo de vida de bienestar total de dōTERRA.

“ GUIÓN DE MUESTRA

Cuando yo me inscribí, comencé con un kit, y descubrí que eso es lo que da la mayor valía al comenzar. Mi familia comenzó con el Kit Soluciones Naturales. Contiene muchos de los productos más populares que necesitarás para comenzar tu viaje –te apoyarán con el sueño, el sistema inmunitario, la energía y la concentración; y hasta trae aceites para cocinar y limpiar la casa. La lista no se acaba.

”

Para ver guiones más detallados sobre cómo inscribir con éxito, lee la página 11 de la Guía de Lanzamiento.



¿Qué tan bien inscribes?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10 (10 es el nivel de confianza más alto).



El Ciclo de Ventas de doTERRA

PASO 7: CONTESTA OBJECIONES

Contestar las objeciones de los clientes es un servicio importante que ofreces durante el Ciclo de Ventas. Haz preguntas que les permitan compartir sus experiencias y preocupaciones. Habla menos y escucha más. Contestarás las objeciones si descubres qué es lo que ellos verdaderamente desean y les ayudas a encontrar maneras de obtenerlo. Pregúntales si están abiertos al siguiente paso para hacer llegar los aceites a sus casas.

Usa los pasos que aparecen a continuación como marco para contestar las objeciones.

1 Reconoce que su preocupación es válida. Las personas tienen una necesidad psicológica de ser oídas y entendidas.

“Puedo entender por qué te preocupa eso.”

2 Resume la preocupación en tus propias palabras y expresa empatía. Es importante entender el problema correctamente y observar las emociones detrás de las palabras. Cerciórate de que has entendido y responde a sus emociones.

“Si entendí bien, te parece que el precio de un kit es más de lo que deseas invertir en este momento. ¿Es correcto? Entiendo perfectamente. Es frustrante tener un presupuesto apretado.”

3 Pide permiso para explorar opciones y juntos hacer lluvia de ideas de soluciones. Esto da al cliente autoridad en la conversación, y le ayuda a sentirse parte al buscar la solución.

“Creo que podemos encontrar una solución que funcione para ti. ¿Qué te parece si pensamos en opciones para resolver esto?”

4 Menciona la experiencia de otra persona y explica la manera en que resolvió el mismo reto. Compartir historias reales de personas reales valida aún más al cliente y le asegura que tú has ayudado a otros a superar el reto.

“La semana pasada, Susana tenía la misma preocupación, así que tuvimos una clase donde ella invitó a 10 personas y ganó lo suficiente para comprar el kit que deseaba. ¡Se sintió tan entusiasmada!”

5 Haz una invitación. Aprovecha el ímpetu que has creado en la sesión para generar ideas y ayuda a la persona a progresar en el proceso de inscripción

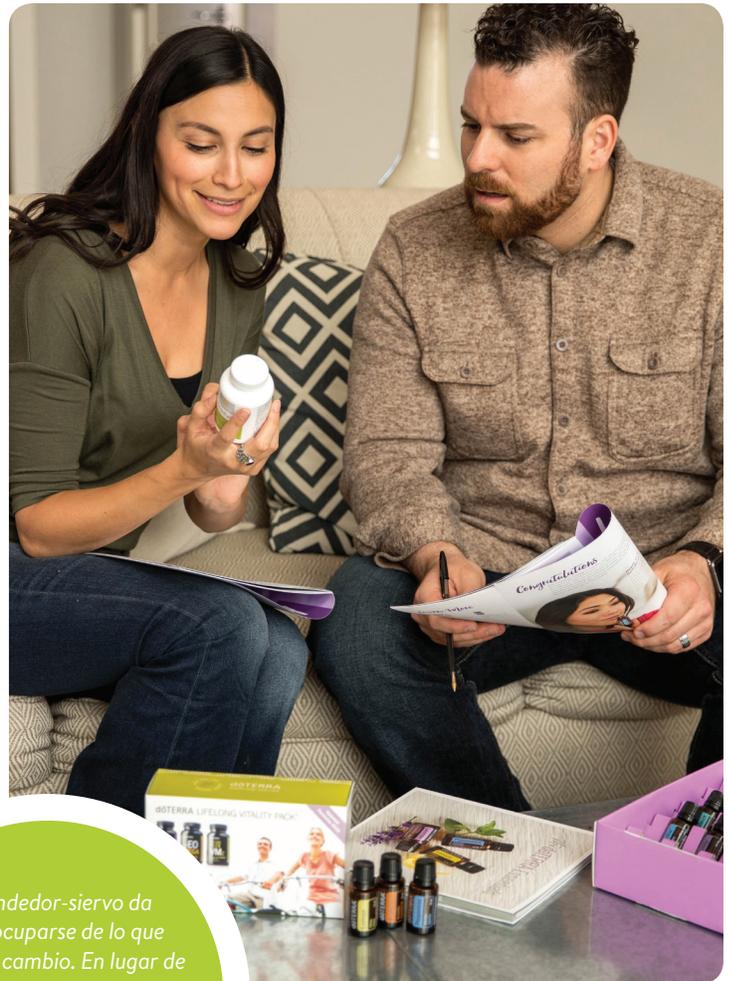
“¿Estás dispuesto a invitar a tus amigos a una clase para poder comprar el kit que deseas?”

Da respuestas amistosas y honestas a lo que está causando su vacilación. Mira las objeciones presentadas como puntos clave que pueden hacerte más eficaz.



¿Qué tan bien resuelves objeciones?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10 (10 es el nivel de confianza más alto).



“El vendedor-siervo da sin preocuparse de lo que recibirá a cambio. En lugar de preocuparte por una venta, te pones los zapatos del cliente y tratas de crear valía para él.”

—Neal Anderson

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Hay varias objeciones comunes que podrías encontrar al inscribir a un cliente. Este preparado para contestar las objeciones que aparecen abajo, y practique posibles respuestas para que tenga confianza en ellas.

OBJECIONES COMUNES	GUIONES DE MUESTRA
<p>¿Por qué usar los aceites dōTERRA®?</p> 	<p>“Entiendo por qué eso podría ser una preocupación para ti; es difícil saber qué marca comprar cuando hay tantas compañías de aceites esenciales. Lorena tenía la misma preocupación la semana pasada; ¿puedo decirte lo que le dije? Le explique que dōTERRA es la marca de aceites más probados y confiados de la industria. El 96% de nuestros aceites y mezclas son exclusivos, cultivados por agricultores artesanos en lugares ideales para lograr su máxima potencia. Ella averiguó más en sourcetoyou.com y se sorprendió al entender lo que distingue a dōTERRA. Tú y tu familia merecen los aceites esenciales más puros y eficaces. ¿Te gustaría experimentar por ti mismo la diferencia haciendo una orden hoy?”</p>
<p>Dinero</p> 	<p>“Entiendo por qué te preocupa eso.” “Si entendí bien, te parece que el precio de un kit es más de lo que deseas invertir en este momento. ¿Es correcto?” “Creo que podemos encontrar una solución que funcione para ti. ¿Estarías dispuesto a explorar un par de opciones para resolver esto? Susana dijo lo mismo hace unos días, pero cuando sumó todo lo que típicamente gasta en productos para el cuidado personal se dio cuenta de que más bien podría ahorrar dinero cambiando a usar los productos dōTERRA. Le encanta tener el Kit Soluciones Naturales en su casa para apoyar la salud de su familia. ¿Estás dispuesto a reorientar tus dólares y reemplazar artículos de uso doméstico diario con productos dōTERRA más naturales y de alta calidad?”</p>
<p>Cónyuge</p> 	<p>“Entiendo totalmente por qué piensas así. Te preocupa que tu esposo no esté de acuerdo con esta compra? He conocido muchas personas con la misma preocupación —¿puedo decirte lo que les ayudó? He descubierto que cuando una persona experimenta un aceite se vuelve más abierta. ¿Te gustaría llevar a tu casa una muestra de Deep Blue® para que él la pruebe?”</p>
<p>No veo la necesidad</p> 	<p>“Entiendo, al comienzo yo tampoco pensaba que necesitaba los aceites esenciales. En la clase dijiste que te gustaría tener más energía. Hace unas semanas, hablé con Carla, que tenía el mismo problema. Probó el paquete para la vitalidad (dōTERRA Lifelong Vitality Pack®) y le dio más energía y menos malestares. El paquete dōTERRA Lifelong Vitality Pack® tiene una garantía de devolución de dinero dentro de 30 días. ¿Te gustaría ver si este paquete puede cambiar tu vida en 30 días, y si no lo hace, yo te ayudaré a recuperar tu dinero”</p>
<p>Comprar de una red de mercadeo</p> 	<p>“Te entiendo completamente; mucha gente siente lo mismo. Lo que me encanta es que dōTERRA es algo único en las redes de mercadeo. De hecho, el 82% de las personas que compran productos dōTERRA son clientes que no venden los productos. No hay nada así en las ventas directas. La razón porque tenemos tantos clientes es que ofrecemos los productos más probados y dignos de confianza; la gente puede depender de ellos. ¿Estás dispuesto a unirte a millones de personas que están cambiando sus vidas con soluciones naturales?”</p>

RECONOCE LOS TIPOS DE OBJECIONES

Al desarrollar la capacidad de contestar objeciones, reconoce que hay dos tipos: preocupaciones verdaderas y excusas vacías. Reconocer la diferencia te ayuda a saber cuándo y cómo prestar atención.

Preocupaciones verdaderas	Excusas
Son auténticas, urgentes y detalladas	➤ Son vagas, triviales, no específicas
Pueden ser resueltas	➤ Son un malgasto de tu tiempo
Indican interés	➤ Indican indiferencia
Resultan de un deseo de entender	➤ Resultan de la falta de motivación
Aparecen como obstáculos al cierre de la venta (por ejemplo: precio, temores, etc .)	➤ Aparecen como justificaciones para no comprar

Tú eres un mensajero de esperanza. A medida que te concentres en servir a los demás y compartas una esperanza lo suficientemente brillante como para encender la llama de la acción, la preocupación por las objeciones desaparecerá y el amor y el interés genuinos crecerán con tu entendimiento.

El Ciclo de Ventas de doTERRA

PASO 8: REÚNE REFERIDOS

Aprovecha el entusiasmo de la clase para reunir referidos y programa clases futuras con los asistentes. Puedes esperar que la gente desee ayudar a sus amigos y familia. Puedes esperar que la gente no halle qué decir si le preguntas, “¿a quién conoces?” Ayúdales a refrescar la memoria sugiriendo categorías de personas —amigos, parientes, compañeros de trabajo, etc.

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Invita a los asistentes a tener una clase con sus amigos. Mantén siempre por lo menos dos opciones disponibles en tu calendario para que puedan escoger una.
- Ofrece un incentivo para quienes programen una clase en el evento. Usa puntos de autoenvío (LRP) para comprar regalos de incentivo de bajo precio.
- Evita usar la palabra “referido”. Mejor pregunta quién les vino a la mente durante la clase porque pensaron que podría disfrutar de estar ahí.

GUIÓN DE MUESTRA

Individuo:



Ciertamente me dio gusto trabajar contigo esta noche y estoy seguro de que te encantará tu kit de inscripción. He descubierto que muchas de las personas que vienen a estas presentaciones a los pocos minutos empiezan a pensar en sus amigos y parientes a quienes les hubiera gustado aprender lo que ellos estaban aprendiendo. Me gusta programar clases para esas personas que tu crees que se perdieron algo bueno. ¿Pensaste en alguien durante la clase: amigos, parientes, compañeros de trabajo, gente de la Iglesia?

Grupo:

Hasta ahora la mayoría de ustedes ha pensado en tres o cuatro personas, o 20, a quienes les habría gustado oír lo que ustedes han oído esta noche. Si les gustaría tener su propia clase, hablen conmigo y la programaremos. Pero apresúrense porque yo programo las clases con el que venga primero.



¿Qué tan bien reúnes referidos?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10 (10 es el nivel de confianza más alto).



PASO 9: HAZ SEGUIMIENTO

Pon un siguiente paso en tu calendario. Programa una Evaluación del Estilo de Vida con cada persona que se inscriba. Para los que se interesen en hablar de la oportunidad de negocio, programa una Reseña del Negocio. Inevitablemente encontrarás algunas personas que no estarán listas para inscribirse todavía. Continúa nutriendo la relación. Las relaciones sólidas son el recurso más valioso de tu negocio.

DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Programa una Evaluación del Estilo de Vida con cada cliente para considerar sus metas de bienestar e inscribirlos en el programa de autoenvío (LRP).
- Nunca te vayas de una clase o de una presentación de persona a persona sin haber programado una hora y fecha para el siguiente paso.
- Sé agradablemente persistente.



GUIÓN DE MUESTRA

Como dije en la clase, el siguiente paso es programar una Evaluación del Estilo de Vida para enseñarte a usar tu kit. Únicamente toma de 30 a 40 minutos. Tengo tiempo el miércoles a las 7:30 de la noche o el jueves a las 11:00 de la mañana. ¿Cuál cabe mejor en tu horario?



¿Qué tan bien haces seguimiento?

Califica tu nivel de confianza de 1 a 10 (10 es el nivel de confianza más alto).

“A la gente le encanta la Evaluación del Estilo de Vida porque es el tipo de servicio al cliente que todo mundo espera.”

—Rod Richardson



Desata tu potencial

A lo largo de esta guía, has aprendido principios que te ayudarán a desatar tu potencial como Distribuidor Independiente de dōTERRA. Sabes que vender a la manera de dōTERRA significa servir a los demás y desarrollar relaciones. Después de aclarar por qué estás vendiendo productos dōTERRA y eliminar los conceptos erróneos, has acogido tu identidad de vendedor. Has aprendido habilidades esenciales, identificado nuevos elementos fundamentales del éxito —mentalidad, habilidades y herramientas— y has estudiado el Ciclo de Ventas de dōTERRA. Continúa aplicando estos principios de ventas y puliendo tus habilidades para que puedas lograr tus metas.

CALCULA TU CALIFICACIÓN DE VENTAS GLOBAL

Transfiere tus calificaciones de las páginas previas y organízalas en la primera columna para crear una calificación global de ventas a la fecha. Esta calificación de ventas cuantifica tu progreso y te permite identificar fácilmente tus áreas más fuertes y más débiles.

CALIFICACIÓN DE VENTAS	Revisión trimestral:			
	La fecha de hoy	Fecha	Fecha	Fecha
Principales habilidades de ventas (pág. 9)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conéctate (pág. 12)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Invita (pág. 13)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Presenta (pág. 14)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Educa (pág. 15)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cierra (pág. 16)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inscribe (pág. 17)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contesta objeciones (pág. 18)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reúne referidos (pág. 20)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haz seguimiento (pág. 21)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CALCULA TU CALIFICACIÓN DE VENTAS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



GUÍA A TU EQUIPO

Esta guía es una excelente herramienta para entrenar a tu equipo y desarrollar sus habilidades de ventas. Alienta a los miembros de tu equipo para que llenen la guía y registren sus calificaciones. Al entrenarlos, comienza preguntándoles cuál es su calificación de ventas actual y ayúdalos a mejorar en las áreas en que necesitan ayuda.

PLANIFICA Y REGISTRA TU ÉXITO

Examina tus dos áreas más fuertes del Ciclo de Ventas. Analiza qué habilidades y talentos únicos usas para tener éxito en esos pasos y luego encuentra maneras de usar los mismos talentos para mejorar tus dos áreas más débiles. Por ejemplo, si sientes confianza para invitar pero tienes dificultades para cerrar, analiza qué fortalezas usas para invitar y piensa cómo puedes usarlas para ayudarte a cerrar. Crea un plan de acción para aumentar las calificaciones detalladas abajo. Considera implementar las sugerencias de desarrollo de habilidades que damos en esta guía, practicando para aumentar tu confianza o trabajando con un líder ascendente.

1

Calificación baja _____

¿Qué acción específica realizarás para mejorar en esta área?

¿Cuándo realizarás esta acción?

¿Cómo sabrás que has mejorado?

2

Calificación baja _____

¿Qué acción específica realizarás para mejorar en esta área?

¿Cuándo realizarás esta acción?

¿Cómo sabrás que has mejorado?

FIJA METAS DE VENTAS

Ahora que sabes en qué vas a trabajar, fija tus metas de ventas.

Cuál es tu meta de Volumen Organizativo (VO) para los siguientes:

30 días? _____ 90 días? _____ 12 meses? _____

¿Cómo celebrarás cuando logres tus metas?

REPASA Y REEVALÚA

Reevalúa tu calificación de ventas regularmente para reenfocar tus esfuerzos en las áreas que más necesitan mejorar. A medida que inviertas trabajo y observes el aumento de tu calificación de ventas, sentirás entusiasmo al vender a la manera de dōTERRA y disfrutarás de los beneficios de desarrollar un negocio exitoso.

Al ver a otros experimentar crecimiento y cambio, verás tu negocio dōTERRA no solo en términos de clientes y ventas, sino como una manera de marcar la diferencia en tu comunidad y en el mundo.

“Cuando compartes los productos dōTERRA llevas *esperanza y bienestar* a la gente que amas, a tu comunidad y, finalmente, al mundo. Vender a la manera de dōTERRA es *servir*. Una gota a la vez y una persona a la vez, estamos sirviendo al mundo con *soluciones naturales*.”

-Greg Cook, Ejecutivo Fundador

