

dōTERRA®

Lidiera

Hacia el Rango Oro
México



ō

Expande tu equipo

¡Felicidades! has alcanzado el Rango Plata ¿Estás listo para llevar tu vida, y tu negocio, al siguiente nivel? Para alcanzar el Rango Oro, tendrás que cultivar la confianza de tus Líderes Constructores, alimentar la cultura de duplicación, y siempre creer en ellos. Con esta guía aprenderás a llevar un Liderazgo efectivo basado en el soporte, la capacitación, el entrenamiento, y sobre todo, el amor a tu equipo.



+ Actuar

- Continúa compartiendo e inscribiendo
- Presenta la oportunidad de negocio
- Ayuda a los Constructores a iniciar y capacita a tus Clientes en el uso de los productos
- Capacítate y capacita a tus Líderes

= Resultados

- Cambiar vidas
- Crecimiento personal
- Acrecentar tu ingreso residual



PREPARA

- Alimenta tu éxito (p. 4)
- Conviértete en un Líder (p. 5)
- Planeador de Rango (p. 6)
- Establece hábitos de Liderazgo (p. 7)

INVITA

- Expande tu organización (p. 8-9)

PRESENTA

- Domina la Presentación de negocio (p. 10-11)

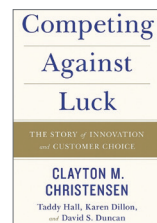
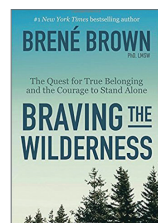
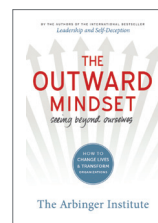
INSCRIBE

- Cultiva la Duplicación (p. 12)
- Constructores capaces y comprometidos (p. 13)

APOYA

- Prepara Constructores, entrena Líderes (p. 14-15)
- Eleva tu Liderazgo (p. 16)
- Aumenta el apoyo a tu equipo (p. 17)
- Desarrolla Clientes leales (p. 18)
- Crea impulso con los eventos (p. 19)

RECOMENDACIONES DE DESARROLLO PERSONAL



Pasos de acción vital

1. Desarrollo Personal
2. Comparte e Invita
3. Da Clases / Uno a Uno
4. Inscribe
5. Explora el Estilo de Vida dōTERRA®
6. Revisión del Plan de Negocio
7. Apoya el crecimiento de nuevos Constructores

Consulta la *Guía de Lanzamiento* para más detalles.

El éxito masivo en las redes de mercadeo es el resultado de inspirar a las personas para tener acciones clave y repetirlas.

📄 Todos los elementos con este ícono de descarga, se encuentran en https://www.doterra.com/MX/es_MX/empowered-success-library

Alimenta tu éxito

CONVIÉRTETE EN EL "CEO" DE TU NEGOCIO

¡Felicidades! Como Rango Plata has ingresado en las filas del Liderazgo dōTERRA®. ¡Ser tu propio CEO es algo emocionante e intimidante a la vez! Pero debes saber: **Tú estás a cargo, y no estás solo.** Aunque tu Patrocinador de Inscripción, tu Patrocinador de Colocación y otras personas de tu equipo están generalmente fuera de tu rutina diaria, considera que su experiencia te puede servir como recurso de aprendizaje continuo.

📌 [Consulta la referencia de Aprovechar el soporte Corporativo y de Línea ascendente](#)

Tip

¡Actúa todos los días como el CEO de una organización de un millón de dólares y así, lograrás tus metas!

Tu equipo de Constructores calificados debe ser confiable, y respetable, al administrar sus equipos dentro de tu organización para ir subiendo de Rango con actividades apropiadas para cada etapa. ¡Ayúdalos a prepararse para convertirse en el CEO de su propio negocio! y no te preocupes, sigue buscando Líderes con esas características si aún no los has encontrado. Mantén tus acciones en el camino correcto y tus Líderes las duplicarán.

Asegúrate de que tus Líderes más destacados también reciban capacitación de forma regular, no como un jefe sino más bien como un socio estratégico responsable. Tú eres parte integral de la capacidad de tu equipo para soñar más alto y desempeñarse mejor.



Tú puedes lograr cualquier cosa, pero no puedes hacerlo todo. Aprende a enfocar tus esfuerzos:

- 1. Guía a tu equipo con visión y estrategia.** Sueña y define los resultados a futuro. Haz un plan y comunícale a tu equipo dónde están y cómo piensan llegar allí. Ayuda a tus Constructores a hacer lo mismo.
- 2. Crea una Cultura de Duplicación.** La Cultura empieza contigo. Predica con el ejemplo y proyecta lo que quieres ver duplicado. Inspira en lugar de exigir. **A pesar de tu Rango, nunca pierdas el hábito de Inscribir.**
- 3. Asigna recursos.** El tiempo, la energía y el dinero son recursos clave para operar tu negocio. Invierte responsablemente en el seguimiento y medición de las actividades que producen resultados. Busca el aprendizaje continuo.

« Los Líderes proveen una imagen mental de un futuro deseado y luego le piden a las personas que los sigan ahí. »
— Andy Stanley

DEJA ATRÁS LAS LIMITACIONES

Puede ser fácil malinterpretar la fuente del éxito. Puede ser tentador ver a tu Upline o a la corporación dōTERRA® y pensar: "Si tan solo quisieran _____ yo podría _____"; La prosperidad eres tú y depende de ti crearla! Deja atrás la idea de que alguien más tiene las llaves de tu éxito.

Deshazte de esas expectativas. Considera enviarle una nota de agradecimiento a tu Patrocinador de Inscripción por introducirte a dōTERRA® y por la confianza en el producto y en ti. Dile que gracias a eso, tú tienes esa misma confianza, y que de ahora en adelante te comprometes como Líder dōTERRA® a utilizar esta experiencia y destreza como valiosos recursos y nunca como una excusa. Siempre expresa gratitud por todo lo que las personas hacen para ayudarte a llegar a donde te encuentras hoy.

Todo es mejor cuando aceptas la completa responsabilidad de tu progreso en dōTERRA®.



Conviértete en un Líder

SER LÍDER ES TU LABOR

Una de las responsabilidades más importantes de cualquier Líder dōTERRA® que alcanza el Rango Plata o superior, es **mantener las relaciones humanas, la unión, así como vivir y duplicar la cultura dōTERRA®.** Crea una comunidad donde las personas sean valoradas y tengan un sentido de pertenencia. El corazón de dōTERRA®, es una cultura que promueve las atenciones. Visualiza resultados poderosos cada vez que tú y tus Constructores busquen servir a otras personas con amor, esperanza y bienestar. Esta es una cultura que vale la pena duplicar para lograr una influencia duradera en el camino.



- 📌 Cree en los **productos.**
- 📌 Invita a cambiar vidas. Comparte experiencias, con **audacia.**
- 📌 Para alcanzar y mantener el Rango.

- 📌 Construye certidumbre en **la compañía y la oportunidad de negocio.**
- 📌 Presenta tu mensaje con **integridad.** Dale confianza para inscribirse.
- 📌 Para alcanzar y mantener el Rango.

- 📌 Construye confianza en **ti mismo.**
- 📌 Fortalece tu convicción. Moldea hábitos de éxito, con **compromiso.**
- 📌 Para alcanzar y mantener el Rango.

- 📌 Construye confianza en **tus Constructores.**
- 📌 Transfiere tu Por qué con **amor.** Cultiva una cultura de equipo y de duplicación.
- 📌 Para alcanzar y mantener el Rango.

Elite

Premier

Plata

Oro

tus Constructores

« La Cultura supera a la estrategia todo el tiempo »
— Greg Cook

ACTIVA EL LÍDER ORO EN TI. CONSTRUYE Y CONFÍA EN TUS CONSTRUCTORES.

¡Alcanzar el Rango de Oro es una meta increíble! Imagina el poder de obtener un Rango que cuando se solidifica, proporciona un ingreso residual con el que la mayoría de las personas solo sueña. Solo el 2% de la población de los EE. UU. tiene la disciplina suficiente para ahorrar durante 40 años y generar el mismo ingreso residual. Al estar aquí formas parte del 1% de las personas exitosas del mercado de redes.

La cultura del Rango Oro la forman aquellos que creen en el poder de sus sueños, se comprometen y toman pasos de acción vital. La clave de su éxito es transferir con efectividad tu visión a los Constructores que duplicarán tus acciones. Nuestro Plan de Compensación recompensa el Liderazgo. **Tú creces cuando tu equipo crece.**

Duplicación: Es una acción vital, sin embargo no es suficiente para lograr el éxito a largo plazo y el ingreso residual sustentable. Esta es una relación de negocios. Tienes la responsabilidad de influir en dos culturas y formas de pensamiento: La cultura de Cliente Mayorista, que incluye a todas las personas de tu equipo (aquellos que aman usar los aceites esenciales y productos dōTERRA®), y una cultura para los Distribuidores Independientes Constructores, que consiste en todos los miembros de tu equipo que desean construir un negocio exitoso (ver pag. 12-19). Utiliza esta guía para apoyar tus esfuerzos en desarrollarte como Líder y hacer crecer a tu equipo.

Transfiere tu visión. Cultiva una cultura de equipo y de duplicación.

Planeador Oro

DESARROLLA UNA ESTRATEGIA

Apoya a 3 Constructores clave, para que logren el Rango Premier



¿Por qué creo en mis Constructores y lídero mi equipo?:

P NOMBRE: PREMIER

FORTALEZAS

SU POR QUÉ

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS
Revisión juntos:

Guía de Entrenamiento Planeador de Rango

Constructor 1 Ejecutivo

2,000 VO Requerido

- _____ VO Típico

= _____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

Constructor 2 Ejecutivo

2,000 VO Requerido

- _____ VO Típico

= _____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

Constructor Adicional: Ejecutivo

_____ VO Típico

_____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

5,000 VO Requerido

- _____ Total VO

= _____ VO Necesario

P NOMBRE: PREMIER

FORTALEZAS

SU POR QUÉ

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS
Revisión juntos:

Guía de Entrenamiento Planeador de Rango

Constructor 1 Ejecutivo

2,000 VO Requerido

- _____ VO Típico

= _____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

Constructor 2 Ejecutivo

2,000 VO Requerido

- _____ VO Típico

= _____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

Constructor Adicional: Ejecutivo

_____ VO Típico

_____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

5,000 VO Requerido

- _____ Total VO

= _____ VO Necesario

SOY LÍDER ORO
- Un líder al que las personas quieren seguir -
ANTES Y AHORA

(Último día de tu mes de calificación)

MI SENTIR

Mejora tu éxito expresando gratitud de antemano por cómo te sentirás con cada logro.

P NOMBRE: PREMIER

FORTALEZAS

SU POR QUÉ

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS
Revisión juntos:

Guía de Entrenamiento Planeador de Rango

Constructor 1 Ejecutivo

2,000 VO Requerido

- _____ VO Típico

= _____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

Constructor 2 Ejecutivo

2,000 VO Requerido

- _____ VO Típico

= _____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

Constructor Adicional: Ejecutivo

_____ VO Típico

_____ VO Necesario

APOYO CLAVE NECESARIO

5,000 VO Requerido

- _____ Total VO

= _____ VO Necesario

Marca la casilla de cada Ejecutivo Constructor según vayan calificando. Cuando todos estén marcados y cada pierna alcance el Volumen Organizacional de 5,000 ¡Habrás logrado el Rango Oro!

VO = Volumen Organizacional

📄 Imprime el Planificador de Rango y Poder de 3 según sea necesario.

Establece hábitos de Liderazgo

DECÍDETE POR LA GRANDEZA AHORA

Si aprovechas tu potencial al máximo, ¿qué habría de diferente en ti? ¿Cómo cambiaría tu vida? Steven Pressfield, autor de "El Arte de la Guerra, dice: La mayoría de nosotros tenemos dos vidas: la vida que vivimos y la vida que somos capaces de vivir".

Ser el mejor requiere más que conocimiento. La grandeza requiere actuar en lo que sabemos hacer. La mayoría de las personas tiene la capacidad de duplicar o triplicar sus ingresos simplemente aplicando consistentemente lo que ya saben. A pesar de esto, los objetivos se redefinen, las ideas se persiguen y el éxito se retrasa.

« Hay una delgada línea entre la grandeza y la mediocridad. Pero la diferencia entre sus resultados es enorme. »

— Michael Lennington y Brian P. Moran.

El factor más influyente para el éxito es la ejecución continua. Los mejores resultados se obtienen para aquellos que dan más. Para los que cuentan su historia un par de veces más, entregan más muestras, hacen algunas llamadas más, realizan más consultas individuales y realizan seguimiento con algunos prospectos y clientes más. En pocas palabras, nuestro negocio es un juego de números. ¡Cuántas más vidas cambies, más se expandirá tu grandeza!



3 PRINCIPIOS BÁSICOS PARA TU ÉXITO

- 1 **ELIGE LA GRANDEZA AHORA**
- 2 **HAZ Y MANTÉN TUS COMPROMISOS**
- 3 **SÉ RESPONSABLE POR TUS ACCIONES Y RESULTADOS**

Contenido inspirado en The 12-Week Year por Michael Lennington y Brian P. Moran.

Expande tu organización

Una de las claves más importantes para construir un negocio exitoso es entender a aquellos a quienes sirves. Cuanto más clara y precisa sea tu idea de con quién deseas trabajar, más fácil será identificarlos y saber cómo conectarse con ellos. Si intentas comunicarte con todos al mismo tiempo, tu mensaje puede ser demasiado "genérico", y posiblemente perderá efectividad. Un mensaje enfocado te hace más identificable y aumenta tus conexiones.

Sé claro sobre quiénes son el objetivo para tu organización:

- ¿Con qué tipo de personas te sientes identificado y disfrutas pasar el tiempo?
- ¿Con quién disfrutas y trabajas mejor?
- ¿Cuál es el común denominador en las personas que te interesan?
- ¿Qué es lo que más te apasiona de compartir los aceites esenciales dōTERRA®?

Estas preguntas, te darán pistas sobre el tipo de personalidades que buscas para tu organización. Para aumentar tu conocimiento, completa la siguiente información:



1 ¿A quién te apasiona servir?

¿Quiénes son?

¿Cómo pasan su tiempo? (ej. prioridades, intereses, pasatiempos)?

¿Dónde hacen sus compras o se reúnen regularmente?

¿Cuáles son sus esperanzas, sueños, y objetivos de bienestar?

2 ¿Qué preocupaciones, problemas y/o necesidades deben resolver?

¿Cuáles son sus mayores preocupaciones, afecciones, problemas y objetivos de bienestar?

¿Qué les quita el sueño?

3 ¿Cómo dōTERRA® es una solución a sus necesidades y deseos?

PRODUCTO

NEGOCIO

¿Quién es el tipo de persona que no estás buscando para el objetivo de tu organización?

TU OBJETIVO DE ORGANIZACIÓN

Usando lo que has descubierto, resume tu objetivo de Red:

¿Quiénes son?: _____

¿Qué necesitan?: _____

¿Qué los motiva a buscar soluciones?: _____

BUSCA PERSONAS QUE TE ESTÉN BUSCANDO A TI

Ahora que tienes identificadas claramente a las personas que son tu objetivo, es un buen momento para iniciar una búsqueda de talentos.

Cuanto mejor comprendas a tu organización, más fácil será para ti ser comprensible y saber cómo ayudarlos a dar los próximos pasos hacia las soluciones del estilo de vida y negocio dōTERRA®. Concéntrate en ser un **proveedor de soluciones**, alguien que conecta a las personas con las respuestas que buscan.

Haz un plan utilizando el valioso conocimiento de la página anterior para entusiasmar a tus prospectos e incitarlos a la acción.

« Nada puede agregar más valor a tu vida que concentrar todas tus energías en un solo objetivo. »

— Nido Qubein

CONEXIÓN ESTRATÉGICA

1 ¿Qué tipo de clases le interesan más a tu objetivo de mercado? ¿Qué tipo de temas despertarían su interés? Haz una lluvia de ideas sobre conceptos de clase simples y convincentes que puedan comunicar por qué dōTERRA® es la solución a sus prioridades. _____

2 ¿A qué tipo de eventos es más probable que asistan las personas de tu mercado objetivo? ¿Alguno de ellos es cerca de tu zona? ¿Podrías tener un stand en estos eventos? Si es así, ¿Qué marketing sería efectivo para conectarse con ellos? ¿Cómo los reconocerás en estos eventos? _____

3 Piensa acerca de las necesidades específicas de tu objetivo de mercado. ¿Qué productos dōTERRA® son los mejores para compartir con ellos? ¿Cuál es la mejor forma para compartir: (ej. roll-on, Técnica AromaTouch® de manos, materiales educativos)? _____

4 ¿Qué tipo de incentivos les interesarían más? ¿Cómo puedes usarlos para motivar la asistencia a una Clase o para programar un encuentro individual y fomentar la inscripción? _____

5 ¿Cómo se ve una Persona de Influencia (*influencer*) en tu objetivo de mercado? ¿Qué fortalezas, habilidades y cualidades tiene? Dentro de sus cualidades puede haber una pasión por el conocimiento del bienestar, experiencia y credibilidad específicas; tiempo suficiente, energía, dinero, contactos o influencia. _____

6 ¿Qué motivaría a este *influencer* a querer construir un negocio dōTERRA® y ser un Líder en tu equipo? ¿Qué es lo que ofrece tu equipo / *Upline* y tú? ¿Cómo apoyas a los nuevos Constructores en el lanzamiento de su negocio? _____

Domina la presentación

AUMENTA TU INFLUENCIA

Compartir la oportunidad dōTERRA® es igual de llenador como compartir los productos. ¡Éstas son tus soluciones! Cuando tu público escuche tu mensaje, considera lo que ellos pueden estar pensando:

- "¿Podría ser esto lo que he estado buscando?"
- "¿He encontrado la oportunidad para cuidar de mí y de mi familia?"

Preséntate con confianza. Estás vendiendo una oportunidad de negocio y extendiendo una oferta poderosa.

Te sorprenderías al saber que alguien cercano a ti puede estar observado tu estilo de vida, tu actitud y acciones, y quizá quiera saber más. La forma en la que vives es a menudo la mejor manera de atraer en el momento correcto. Invita a Constructores potenciales a una presentación de negocios informal (por ejemplo, durante una cena) o más formal, para los que dedican tiempo y toman en serio tu invitación con el compromiso de asistir.

INTENCIÓN DE LA PRESENTACIÓN DE NEGOCIO:

- Comunicar el valor del producto y la oportunidad de negocio.
- Llevar a las personas a tu red de manera efectiva y transmitir los beneficios de trabajar juntos.
- Ampliar el alcance y la influencia de tu equipo para cambiar más vidas.

Sigue las actividades PIPIA, que te llevarán al éxito:

1.Prepara

Escribe una lista de prospectos. Utiliza la referencia el texto de las pag. 8-9 (expande tu organización) para saber dónde encontrarlos.

📄 [Descarga la herramienta Prepárate para reclutar exitosamente.](#)

2.Invita

No importa en qué servicio de atención al cliente estés involucrado, encuentra formas de plantar semillas sobre el negocio. Crea conexiones e interacciones sinceras.

3.Presenta

Agudiza tus habilidades de presentación. Enciende la pasión por el producto y la oportunidad de ganar. Encuentra tus tendencias de inscripción para asegurar que el mensaje está resonando con tu audiencia y los mueve a la acción.



CÓMO SURGE LA DUPLICACIÓN:

- Yo enseño frente a ti
- Yo enseño contigo
- Tú enseñas frente a mí
- Tú enseñas frente a tu nuevo Constructor
- Tú enseñas junto a tu nuevo Constructor
- Tus Constructores enseñan frente a ti
- Y así consecutivamente

La mejor manera de entrenar a tus Constructores para presentar, es acompañándolos al principio. Luego ellos ganan la confianza para convertirse en expertos como tú.



PRESENTATE CON LAS PERSONAS DE TU EQUIPO

Cuando un nuevo Constructor empieza a reclutar socios comerciales, apóyalo como su línea ascendente más experimentada al presentar la oportunidad de negocio y construir credibilidad (ver la página 9 de la *Guía Entrenamiento*). Eres el ejemplo viviente de lo que es posible. Lleva tu poder y convicción a las reuniones.

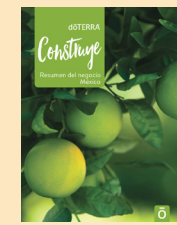
Con esto conseguirás dos cosas:

1. Eres un poderoso testigo externo
2. Tú le das forma a una presentación comercial exitosa

📄 [Aprende cómo con Llamadas efectivas de 3 vías.](#)



ESTRUCTURA UNA VISIÓN GENERAL DE NEGOCIO (20-30 MIN.)



Propósito:

- 1 Reúne a las personas, escucha sus necesidades y preséntales la oportunidad dōTERRA®.
 - 2 Enfócate en las necesidades de los asistentes; en saber y compartir cómo la oportunidad puede funcionar para ellos.
- OPCIONAL: Agrega videos y/o testimonios desde el Constructor hasta el Líder, para lograr una presentación de clase completa.
- 2-5 min: Crea una conexión / Cuenta tu historia (1-2 min)
 - 1 min: Comparte la intención
 - 2-5 min: Aprende acerca de su situación (Cubetas vs. PIPIA - p. 2)
 - 2-5 min: ¿Por qué dōTERRA®? (p. 3)
 - 2 min: ¿Qué necesitas para hacerlo? (p. 4-5)
 - 2 min: Plan de Compensación (p. 6-7)
 - 4-5 min: Visualiza y elige un camino (p. 8-9)
 - 5 min: Sigüientes pasos (p. 10-11)
 - P&R: ¿Algo más que quieran saber?

LA DECISIÓN DE LAS 4 PUERTAS El arte de mover a la gente.

1 CONSTRUYE TU TUBERÍA



Descubre las preguntas:

- ¿Dónde estás?.
- ¿Dónde quieres estar?.
- ¿Qué necesitas para llegar?.
- ¿Qué haces para que suceda lo que deseas? .

Este primer paso es acerca de ayudar a los prospectos a identificar sus necesidades de bienestar, finanzas, propósito, relaciones y capacidad para cambiar de rumbo.

2 SOCIO CON dōTERRA®



Conecta con historias:

- Cuenta tu historia
 - ¿Quién era yo?.
 - ¿En dónde estaba?.
 - ¿Cuál era mi problema?.
 - ¿Cómo me ha ayudado dōTERRA®?.
 - ¿A dónde me dirijo?.
 - Comparte las razones clave por las que eliges asociarte
- Mantén tu historia relevante, identificable y breve (2 min).

3 COMPROMISO PARA CONSTRUIR



Comparte posibilidades:

- Introducción al Plan de Compensación.
 - Elige una ruta: Ganar producto, completar o reemplazar el ingreso.
- Mantén una breve conversación sobre el Plan de Compensación. Después comparte las posibilidades de ingresos, invítalos a elegir su camino para construir.

4 COMIENZA



Introducción a los 3 primeros pasos:

- Establece una hora para los siguientes pasos.
- Consulta la línea de tiempo de los Constructores en desarrollo que se encuentra en la *Guía Construye* (p. 10).

NOTA: Si un Constructor potencial desea obtener más información antes de comprometerse, compártele videos y otras fuentes sobre el producto, Plan de Compensación, Misión y Cultura dōTERRA®.



SIGUIENTE PASO: LANZAMIENTO PARA NUEVOS CONSTRUCTORES

Haz el hábito de invitar siempre al próximo paso. Una vez que un nuevo Constructor ha sido anfitrión de su primera presentación, usa la *Guía Comparte* y ha hecho sus primeras inscripciones, es tiempo para una visión al *Lanzamiento*. Considera participar en campamentos de lanzamiento mensuales con tu *Upline*. Usa ambos ejemplos para un éxito óptimo. Programa interacciones frecuentes durante las primeras semanas, serán cruciales en su experiencia de construcción.



Muéstrate servicial y encuentra en cada persona una puerta de entrada, no un destino.

Cultiva la Duplicación

CAMBIA VIDAS Y CREA UN INGRESO RESIDUAL

Alcanzar el objetivo final de construir un negocio dōTERRA® y una producción de ingresos PIPIA, es el resultado de liderar una cultura de duplicación. Cuando analices el éxito de los Líderes dōTERRA® consumados, vas a encontrar los mismos componentes básicos. Estos componentes, o actividades PIPIA, son los principios básicos del éxito. La forma en que participes en esas acciones clave está naturalmente condicionada por tu estilo personal. ¡Inicialmente, la gente se siente atraída por ti! **El camino hacia el verdadero éxito viene sólo con la duplicación.**

Constructores exitosos:

- Participan en actividades de construcción de tuberías (PIPIA) con el propósito de cambiar vidas. Siguen el valor económico y buscan servir.
- Participan en el éxito. Tienen ganancias por hacer lo que aman y obtienen un ingreso residual como resultado.

« Esto es simplemente un juego de números. La magnitud de la compensación está determinada por ¡el número de vidas que tú cambias! »
— Laura Jacobs

PAGAN POR EL PRODUCTO



El compromiso informal de compartir, normalmente genera un Producto Gratis (Poca ganancia por mes).

ELITE & PREMIER

GRATIS

COMPLETAN SU INGRESO



El compromiso de Construir puede generar un ingreso familiar complementario (Mayor ganancia por mes)*.

PLATA & ORO



REEMPLAZAN SU INGRESO



El compromiso total con el Liderazgo puede conducir a verdaderos ingresos residuales o reemplazar el ingreso total, permitiendo cambios en el estilo de vida (Miles o más por mes)*.

PLATINO & SUPERIOR



Como Rango Plata dōTERRA®, estás en el camino para completar tus ingresos y alcanzar un nuevo nivel financiero donde los trabajos de medio tiempo son cosa del pasado. Tu éxito te da esperanza y confianza en que el ingreso residual está a la vuelta de la esquina. Sigue tu camino hacia la libertad financiera.

DOMINA EL PLAN DE COMPENSACIÓN

El Plan de Compensación dōTERRA®, es impulsado por el Liderazgo para recompensarte por desarrollar Líderes. Este Plan de Compensación de 'back-end', puede crear ingresos residuales estables y poderosos, con ganancias potencialmente más altas. En comparación, con un plan denominado como 'front-end' que ofrece recompensas que normalmente se desvanecen rápido.

Ahora es el momento de esforzarse por construir un Rango y Poder de 3 para generar ingresos complementarios.

- Conoce mejor el Plan de Compensación. Revisalo a profundidad. Aprende cómo calificar para cada bono.
- Incrementa tus ganancias. Ayuda a tus nuevos Constructores a calificar para que reciban sus bonos. Estudia el poder de la duplicación.
- Comprométete con el poder de la duplicación.
- Utiliza los materiales de *Empowered Success* dōTERRA®.

SÉ UN MODELO A SEGUIR → ENSEÑA EL MODELO → DUPLICA EL MODELO

* Consulta el Plan de Compensación dōTERRA®

Constructores capaces y comprometidos

SABER CRECER

En la *Guía Lanzamiento*, se hizo una introducción a los principios del reconocimiento de Constructores capaces y comprometidos cuando los consideras candidatos para una posición en la línea frontal de tu organización. Un Constructor se considera inicialmente capaz si logra inscribir a otras personas por su propia cuenta y se califica como comprometido cuando logra completar los primeros tres pasos de la *Guía Construye*. Si un Constructor no está definido, será mejor colocarlo en tu segundo o tercer nivel. Esto es la teoría, pero no siempre es la realidad.

Ahora ya has descubierto más sobre aquellos que te califican en tu Rango Plata. Para llegar a Rango Oro, necesitas inscribir personalmente a 3 Constructores (colocados en tres piernas diferentes) que estén comprometidos para ser Premier o superior. Estos pueden o no ser los que te calificaron hasta ahora. Está bien.

ESTABLECE EXPECTATIVAS

Promueve el progreso y conserva buenas relaciones estableciendo expectativas realistas. Como Líder de la línea ascendente (*Upline*), establece el tono creando oportunidades para pensar con anticipación, reduciendo el potencial de conflictos en el futuro.

Comparte lo siguiente:

- ¡Tienes soporte! Cuentas con el apoyo de tu línea ascendente y las herramientas de entrenamiento de la compañía.
- *El crecimiento es clave.* Haz más para ganar más.
- *Actitud es igual a altitud.* A medida que cultives tu equipo, la lucha será parte natural del proceso. Espera resultados. Mantén la fortaleza mental a pesar de los desafíos, contratiempos, dudas o rechazo.

Gestiona las expectativas:

La frustración es el espacio entre las expectativas y la realidad.

- Renegocia las expectativas que ya no funcionan o no son relevantes.
- Reconoce cómo evitar conflictos innecesarios en el futuro.
- Comprométete a mejorar la comunicación y responsabilidad.

📌 Consulta *Establecer expectativas.*

RESTABLECE EL COMPROMISO

Si sientes o sabes que falta compromiso, considera cuidadosamente el compromiso original o la falta del mismo.

- ¿Dijeron que querían construir? ¿O simplemente organizar una Clase?
- ¿Colocaste personas debajo de ellos, aún cuando ellos mostraban o no su compromiso?

Conoce a las personas desde donde están, no donde quieres que estén. Una de las formas más rápidas de romper la confianza es presionar indebidamente a alguien para que construya antes de asegurar el verdadero compromiso.

📌 Consulta *Restaurar el compromiso y Establecer expectativas.*

« El compromiso es el enemigo de la resistencia, porque es la promesa de seguir adelante, de levantarse, no importa cuántas veces te derriben. »

— David McNally

REVISIÓN DE LOS CONSTRUCTORES:

Cuando alguien llega a Rango Elite, debe adquirir hábitos de éxito y mantener las habilidades que tiene para seguir creciendo. Evalúa el nivel de compromiso de cada Constructor con este proceso y qué tan capaces se sienten de lograr sus objetivos. Fomenta una cultura de aprendizaje donde cada individuo colabore, ¡esto es lo que hace prosperar a las empresas y que el panorama sea una realidad!

COMPROMISO

- ___ Usa los productos
- ___ Sigue el calendario de éxito
- ___ Agenda presentaciones
- ___ Invita a prospectos a las presentaciones de negocio
- ___ Obtén capacitación y entrenamiento
- ___ Asiste y promueve los eventos

CAPACIDAD

- ___ Invita a prospectos calificados a presentaciones
- ___ Enseña las soluciones naturales de manera efectiva
- ___ Inscribe al menos al 50% de los prospectos
- ___ Repasa un resumen del Estilo de Vida con cada inscrito
- ___ Inscribe nuevos miembros en LRP
- ___ Impulsa a tus Constructores, con la visión general de la *Guía Lanzamiento*

Prepara Constructores, entrena Entrenadores

TRANSFIERE LA VISIÓN, ALIMENTA LA DUPLICACIÓN

Una de las claves más importantes para el éxito es el compromiso de los Constructores por realizar los *Pasos de Acción Vital*. Su crecimiento está ligado a tu capacidad de transferir tu visión y capacitarlos efectivamente sobre cómo completar esas acciones. El número de personas que un Constructor tiene en su PIPIA y qué tanto seguimiento se le da a esas personas, determina el nivel de éxito. Enfócate en la capacitación y el entrenamiento para elevar el nivel de calidad de ese servicio.

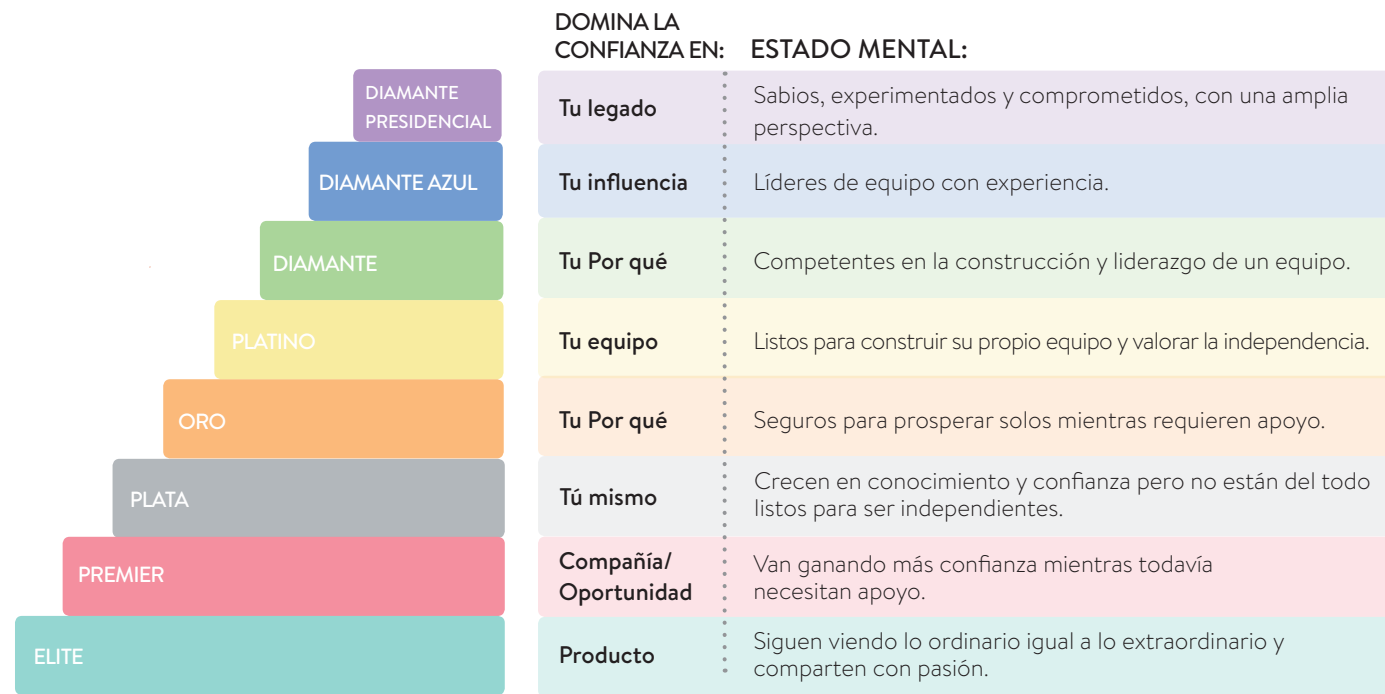
ETAPAS DE DESARROLLO

Conoce a tus Constructores para apoyarlos mejor en el crecimiento desde sus propias capacidades, independencia y compromiso con su propio liderazgo. Considera cada nivel de progreso para comprender mejor cómo apoyar y capacitar a tus Constructores.

Tus Líderes no "crecerán" de una sola vez. Aprende a conocer a cada Constructor desde su progreso y personaliza tu apoyo para satisfacer sus necesidades. Invita a cada Constructor a través de la Revisión de Constructores de la página 13. Exprésales entusiasmo por lo que han logrado e invítalos a progresar donde sea necesario.

1 UBICA EN DÓNDE ESTÁN

- Mantener un entrenamiento apropiado para el Rango
- Comprender el proceso para el desarrollo de los Líderes



CAPACITACIÓN APROPIADA POR RANGO




2 CONOCE EN DÓNDE ESTÁN

- Conoce los objetivos, las fortalezas, el compromiso, y la capacidad de cada Constructor
- Utiliza las Guías *Empowered Success*, apropiadas para cada Rango

El propósito de un Líder es enseñar a los nuevos Constructores y mentores, la receta del éxito. Ya sea que se lleve a cabo en una capacitación individual o grupal, dentro de un entorno de capacitación más formal, para mantener el contenido apropiado según el Rango. Por ejemplo, tus nuevos Constructores necesitan una formación diferente a la de un Elite. Es vital considerar que hay pasos clave para lograr los resultados deseados y hay formas personales para ejecutar esos principios. Enseña lo que se debe duplicar. Sabrás que lo que estás enseñando es efectivo cuando tu equipo diga "yo puedo hacer eso", y sus acciones empiecen a dar frutos hacia el éxito.

Proporciona capacitación regular (ej. mensual) para tus nuevos Constructores (ej. Campamentos de Lanzamiento). Usualmente los asistentes estarán mejor calificados después de conocer la *Guía Comparte* y de haber sido anfitriones de una clase grupal o Uno a Uno.

GUÍALOS A TRAVÉS DE SU COMPROMISO

	LÍDERES	Comprenden cómo guiar a aquellos que saben la forma de enseñar a otros a iniciar un negocio. Saben cómo duplicar la receta del éxito y capacitar a sus entrenadores.	Como Líder, proporcionas Campamentos de Lanzamiento. También respaldas los eventos <i>Train-the-Trainer</i> proporcionados por tu línea ascendente.
	ENTRENADORES	Intuyen cómo enseñar a otros para empezar su negocio. Saben qué duplicar para tener éxito al apoyar en el inicio de nuevos Constructores.	Los Entrenadores asisten a los eventos <i>Train-the-Trainer</i> y apoyan los Campamentos de Lanzamiento proporcionados por su línea ascendente.
	CONSTRUCTORES	Entienden cómo iniciar un negocio.	Los Constructores asisten a los Campamentos de Lanzamiento.

3 MUÉSTRALES CÓMO HACERLO

- Entrena en las actividades PIPIA.
- Conéctalos con el entrenamiento.
- Haz capacitaciones constantemente.

A medida que cada uno de tus Constructores participa con compromiso en las actividades PIPIA, es fundamental medir sus resultados a lo largo del camino. Con frecuencia, los indicadores de retraso (por ejemplo, Rango, retención, volumen, ingreso) obtienen todo el enfoque; sin embargo debes aprender a medir los indicadores principales (compromiso con las actividades PIPIA, y registro del éxito), ya que es donde radica la magia.

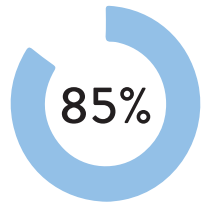
	PREPARA	INVITA PRESENTA INSCRIBE	AYUDA
	Tú	Tus prospectos	Tu equipo + Comunidad
PRODUCTO	CONSUMIDOR • Sé producto del producto • Aprende sobre los aceites esenciales	• Comparte • Invita • Recuerda • Presenta • Inscribe	CULTURA DE CLIENTE • Resumen del estilo de vida • Capacitación continua • Generar la oportunidad • Invitar a compartir • Invitar a construir
NEGOCIO	CONSTRUCTOR • Haz un lista de nombres • Ten un Plan de Acción • Gestiona actividades • Domina tus habilidades • Obtén capacitación	• Comparte • Invita • Recuerda • Presenta • Inscribe	CULTURA DE NEGOCIO • Apoyo a los Constructores • Entrenamiento de equipo • Capacitación de Constructores • Promoción de eventos • Reconocimiento del éxito
DESARROLLO PERSONAL			

Eleva tu Liderazgo

JUNTOS ES MEJOR

Puedes crear un equipo completo, a medida que tú y tus Constructores reúnen una gran diversidad de fortalezas. Crea un ambiente enfocado en aquello que beneficie al equipo, motivándolos a ser una mejor versión de sí mismos; fomentando y desarrollando sus fortalezas. Después, cuando organices eventos, llamadas de equipo o capacitaciones, pídele a tus Constructores que contribuyan a su estilo, manteniendo siempre los principios básicos para el éxito.

¿POR QUÉ LAS PERSONAS SIGUEN A UN LÍDER?



Como Líder, es importante que entiendas por qué las personas te siguen. John Maxwell en su libro "21 Leyes irrefutables de liderazgo" señaló que el 85% de las personas que dicen que se convirtieron en Líderes fue porque primero siguieron a otro Líder. Todos los grandes Líderes comenzaron como grandes seguidores.

En un estudio realizado por Gallup, durante un período de tres años, se les pidió a 10,000 participantes que opinaran específicamente sobre los Líderes que hicieron una gran diferencia en sus vidas. Entre los diversos resultados se revelaron claramente las cuatro necesidades más consistentes de los seguidores:

1 CONFIANZA

La honestidad, la integridad y el respeto, son la clave de las relaciones de confianza sólidas. Una persona no puede convencer a otra de que es confiable. La confianza es algo que se gana. Mantener tu palabra es muy importante. La colaboración exitosa y el trabajo en equipo serán el fruto de una organización fuerte.

2 COMPASIÓN

El cuidado, la amistad, la empatía, el amor, y la compasión genuina son las experiencias más significativas. Crean seguidores. Cuando las personas sienten que le importan a alguien más, los niveles de participación, retención, productividad y rentabilidad son asombrosos.

Invierte en tu capacidad de Liderazgo

Un gran Liderazgo comienza con la **autoevaluación**. Haz una introspección en tu propia actividad PIPIA antes de esperar que tu equipo lo haga. Todos pueden seguir y modelar la receta para el éxito, luego obtener el derecho de enseñar el modelo y guiar a otros a través de estos mismos pasos.

En la página 13 tienes un checklist para los Constructores capaces y comprometidos. A continuación te mostramos un checklist para Líderes capaces y comprometidos:

ES MODELO A SEGUIR:

- ___ Hace presentaciones de Soluciones Naturales de manera efectiva
- ___ Inscribe al menos al 50% de prospectos
- ___ Hace una revisión de Estilo de Vida con cada inscrito
- ___ Inscribe a nuevos Clientes Mayoristas y Distribuidores Independientes en LRP
- ___ Entrena a su equipo para ser anfitriones de clases exitosas

ENSEÑA EL MODELO:

- ___ Impulsa a nuevos Constructores usando las herramientas de Empowered Success
- ___ Capacita a sus Constructores (proporcionándoles herramientas clave)
- ___ Da mentoría a sus Constructores de manera efectiva usando el formato Registra tu Éxito
- ___ Promueve eventos, oportunidades de educación y recursos
- ___ Reconoce y celebra el éxito y el avance de su equipo

3 ESTABILIDAD

Cuando se refleja seguridad, fuerza, constancia, paz, y apoyo confiable, los seguidores tienen mayor confianza en que tus valores fundamentales son estables y son acordes a tus actos. Los mejores Líderes son con los que se puede contar en momentos de necesidad.

4 ESPERANZA

La dirección, la fe y la confianza, impulsan la creencia y el entusiasmo de un seguidor por el futuro. La certeza que tengas en tu camino hacia el éxito, motiva a tus seguidores a creer que asociarse contigo los conducirá al suyo. La esperanza alimenta el ánimo en el camino hacia tus metas. Cuando se pierde o está ausente, la desconexión aumenta rápidamente.

Da servicio a tu equipo, haz un compromiso real de liderazgo para siempre.

Aumenta el apoyo a tu equipo

CREE EN TUS CONSTRUCTORES

Participa en la capacitación regular de tus piernas calificadas. Inicialmente (para las primeras llamadas), invita a tu Upline a unirse a medida que aumentes tus habilidades. Usa las herramientas, guías y videos de Empowered Success.

La capacitación exitosa resalta el brillo del equipo y ¡los motiva a dar más! Sé el socio estratégico de tus Constructores, y ayúdalos en todo momento. Elige mostrarte como un Instructor y marca una diferencia poderosa.

PRINCIPALES TIPS DE LIDERAZGO

- **Programa capacitaciones regulares** (por semana). Determina un método de comunicación. Haz una lista de los éxitos de tus Constructores antes de llamarlos.
- **Desarrolla una relación de confianza.** Mantén la comunicación y el compromiso.
- **Fomenta y estimula.** Resalta sus talentos y aciertos. Apóyalos de manera significativa.
- **Establece y administra las expectativas.** [Ver Establecer metas claras.](#)
- **Creo la visión de lo que quieren.** Establece metas y haz un plan para mantener esos compromisos.
- **Enfócate en los pasos de Acción Vital** y cómo ejecutarlos efectivamente.
- **Enfócate en las soluciones y no en los problemas.** Motiva a tus Constructores a pensar en soluciones. Preguntar, no resolver. ¡Crea un espacio para recibir ideas y colaboración!.
- **Sugiere el desarrollo personal** para incrementar habilidades y superar las inseguridades.

⬇ **Utiliza Aprovecha el apoyo para aumentar tu potencial.**



« Una llamada de capacitación exitosa termina cuando el aprendiz sabe qué debe hacer y ¡siente que puede hacerlo solo! »
— Melyna Harrison

CÓMO USAR EL FORMATO



¿CÓMO FUNCIONA?

Celebra los éxitos y evalúa las áreas que necesitan apoyo. Ayúdalos a desglosar sus éxitos para que puedan entender y repetir lo que está funcionando y eliminar lo que no. Las grandes preguntas despiertan tu genio interior.



¿QUÉ NECESITAS / QUIERES CREAR?

Identifica dónde están y dónde desean estar. Ayúdalos a establecer metas razonables y luego enfócate en alcanzar las que hagan grandes diferencias.



¿QUÉ TAN COMPROMETIDOS ESTÁN CON EL ÉXITO?

Evalúa las actividades PIPIA. Los resultados proporcionan retroalimentación natural. Identifica dónde está ocurriendo el colapso (falta de resultados). Enfócate en enseñarles lo más importante (ej. dominar las habilidades para invitar o inscribir).



¿CÓMO PUEDES ALCANZAR TUS METAS?

Basado en los pasos de Acción Vital de la evaluación PIPIA y los objetivos establecidos, ayúdalos a identificar dónde y cómo necesitan de tu apoyo. Permanece dispuesto para presentar y apoyar en las presentaciones y revisiones de Estilo de Vida de tus Constructores.

« Liderazgo es expresarle a las personas el valor y el potencial que tienen, de forma tan clara, que lleguen a verlo por sí mismos. » - Stephen Covey

Registra tu éxito

Completa y envía semanalmente a tu Líder de línea ascendente (Patrocinador de Colocación). Descarga en www.doterra.com/MX/es_MX/Clientes_y_Distribuidores - Empowered Success

1 CELEBRAR Y EVALUAR Enfócate en tus triunfos y victorias. El éxito atrae más éxito.

¿Qué está funcionando en mi negocio? _____ ¿Qué quiero que funcione mejor? _____

2 RESPONSABILIDAD Y METAS Soy mi primer inscrito todos los días. Continúamente renuevo mi compromiso.

¿Dónde estoy? _____ y cuál es mi ingreso mensual promedio _____
(Rango)

¿Dónde quiero estar? _____ por _____
Corto plazo (Rango, Bono, ganancia, etc.) (fecha)

Largo plazo (Rango, Bono, ganancia, etc.) (fecha)

P		I		P		I		A	
Nombre agregado a la lista		Ejemplos, Invitación o Clase		Asistió a clase / Uño-a-Uño		Inscripción D/CM Inscrición LRP		Revisión estilo de vida Mentoría/Entrenamiento	
Sem. ant.	Sem. sig.	Sem. ant.	Sem. sig.	Sem. ant.	Sem. sig.	Sem. ant.	Sem. sig.	Sem. ant.	Sem. sig.
(Actual)	(Meta)	(Actual)	(Meta)	(Actual)	(Meta)	(Actual)	(Meta)	(Actual)	(Meta)

Subraya en qué parte de tus actividades PIPIA hay alguna dificultad para lograr tu éxito. Concéntrate en tus actividades de la próxima semana para aumentar el trabajo positivo en esa área.

3 PASOS VITALES DE ACCIÓN

¿Qué debe pasar?	MI PARTE ¿Qué necesito hacer?	¿Qué siento que puedo hacer?	APOYO DE MI UPLINE ¿Qué apoyo necesito?

Mi éxito depende de mí. Yo determino las acciones que tomo. Busco y obtengo la capacitación que necesito para aumentar mis resultados. Continúamente me reconstruyo a través de mis pensamientos, construyo mi personaje y expando mi influencia. Estoy comprometido a alcanzar mis metas.

APOYA 17

16

Desarrolla Clientes Leales

CONSTRUYE UNA COMUNIDAD A TRAVÉS DE LA CAPACITACIÓN CONTINUA

Apoya consistentemente con capacitación continua a tus Clientes y tendrás una retención récord. Enséñales las formas en que los productos pueden integrarse en su estilo de vida cotidiano. Utiliza las excelentes herramientas de capacitación que dōTERRA® corporativo tiene disponibles. Conecta con tus Clientes y equipo con estas opciones. Comparte, promueve y comunica regularmente nuevas opciones para aumentar la conciencia y la interacción.

« La Educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo. »
— Nelson Mandela

¿POR QUÉ EDUCAR?

- Construye confianza en el producto.
- Cambia vidas.
- Fomenta las órdenes consistentes en LRP.
- Crea el deseo de Compartir y Construir.
- Impulsa el crecimiento de tu equipo.



INVITA A TODOS

- Nuevos Clientes.
- Clientes Mayoristas existentes (activos e inactivos).
- Constructores que quieren saber del producto.
- Prospectos que no se han inscrito.
- Prospectos que buscan información.

BUSCA A TU EQUIPO

- Busca Clientes Mayoristas y Constructores en tu línea descendente que no tengan apoyo.
- Siempre que sea posible, habla con el Líder Plata de su línea ascendente.
- Si no tienen una línea ascendente activa para apoyarlos, agrégalos en las comunicaciones y actividades que tienes con tus Clientes y Constructores.

Organiza tus propias reuniones (por ejemplo, en persona, evento de Facebook) y anima a otros a hacer lo mismo. Las oportunidades de capacitación regular fomentan la confianza en el producto, tanto para los Clientes Mayoristas como para los Constructores. Éstas ocasiones crean un sentido de comunidad y pertenencia y exponen a las personas a más formas de utilizar los productos aprendiendo de los demás.

Consulta la *Guía Vive*, esta es una herramienta para temas de capacitación continua. Las personas nuevas siempre pueden compartir experiencias, consejos favoritos y *tips de uso*. ¡No requieren ser expertos! Introduce temas en referencia a la Pirámide de Bienestar dōTERRA®. Los posibles temas incluyen:

- Hábitos diarios de bienestar con LLV.
- Cocinando con aceites esenciales.
- Bienestar para niños.
- Optimización del ejercicio & bienestar.
- Elevar la vitalidad & la energía.
- Tener un sueño relajante.
- Aromaterapia emocional.
- Programa de desintoxicación 28 días.
- Líneas para el cuidado de la piel, cabello y cuerpo.
- Limpieza natural.
- Prepárate con soluciones naturales.



dōTERRA CAPACITACIÓN

- Empowered Success
- Aplicación Daily Drop
- YouTube dōTERRA® México Oficial
- Facebook dōTERRA® Aceites Esenciales México

AUMENTAR LA TASA DE RETENCIÓN

La capacitación continua y consistente aumenta la retención en tu organización. Usa las herramientas de tu Oficina Virtual para dar seguimiento a la tasa de retención. Consulta la sección de Línea Descendente > Mi negocio > Genealogía detallada y después ingresa el número de ID del Líder (personal o de una de sus piernas) del cuál quieres informes, despliega el Resumen de Genealogía (indicando los niveles que deseas ver). Crea el hábito de dar seguimiento a la retención. Supervisa los patrones y crea estrategias para mejorar el índice continuamente. Busca la forma de ayudar. [Usar Valor del cliente.](#)

Creando un impulso con los Eventos

REÚNANSE Y CREZCAN JUNTOS

Sé estratégico y colaborativo. Asóciate con tu línea ascendente para organizar y promover eventos que brinden educación y capacitación, donde los asistentes se sientan genuinamente entusiasmados con el crecimiento, la satisfacción del Cliente y hacer la diferencia en la vida de los demás. Crea valor en cuanto a por qué la asistencia es significativa. El objetivo final es organizar momentos en los que los Constructores potenciales, nuevos y existentes, se inspiren.

- 1 PROMOCIÓN** Trabaja juntos para garantizar que los eventos se promuevan en las llamadas del Líder / Constructor y en la comunicación del equipo. A medida que integras y mantienes Constructores, tienes la responsabilidad de informarles sobre las oportunidades educativas. Publica en las redes sociales de tu equipo sobre las clases y entrenamientos mensuales. Promueve los grandes eventos al menos con seis meses de anticipación.
- 2 INCLUSIÓN** para tus Líderes. Dale a la próxima generación de Líderes en tu equipo la oportunidad de brillar y liderar. No lo hagas todo tú mismo. Crea un ambiente donde otros puedan y se animen a florecer.
- 3 COMPROMISO** con todo tu equipo. Las personas tienen un deseo natural de pertenecer a una comunidad y a una compañía tan grande como dōTERRA® y su cultura. Incluirlos es la clave para el crecimiento y el éxito del equipo.

Las personas toman la decisión de hacer el negocio en los eventos.

Promover y asistir a eventos es una parte esencial del Liderazgo y desarrollo en dōTERRA®. Los eventos proporcionan pruebas sociales, estimulan el impulso y construyen el negocio. dōTERRA® es una cultura de asistencia a los eventos. Es donde nacen los Líderes y donde los asistentes deciden comprometerse.

Eventos de Equipo:

- (Asóciate con tu Upline)
- Llamada de equipo semanal.
 - Entrenamiento mensual.
 - Campamento de Lanzamiento
 - Otros
 - Eventos trimestrales.

Eventos dōTERRA®:

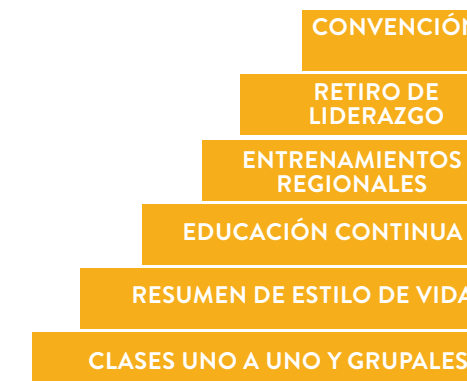
- Convención Global Anual.
- Convención Anual México.
- Retiro de Liderazgo Global.
- Retiro de Liderazgo México.
- Entrenamientos de Producto y Negocio como Día dōTERRA®.
- Viaje de Incentivo Anual.
- Club Diamante semestral.
- Conferencias de Bienestar.



DESFILE EN LA CONVENCION GLOBAL y de MEXICO: Experimenta la cultura dōTERRA® en los eventos más importantes del año. Tus invitados saldrán inspirados, transformados y motivados para hacer crecer su negocio.

MAXIMIZAR EVENTOS

- **Incentivos y Reconocimiento** – Promueve los Incentivos y Reconocimientos donde tu equipo puede ganar viajes, hospedaje, boletos u otros gastos. Tú puedes reconocer su éxito a través de un tratamiento VIP, planifica momentos de reconocimiento público.
- **Repetición** – Promociona los eventos de forma constante como parte de las comunicaciones.
- **Logística** – Proporciona sugerencias, detalles y asistencia para garantizar que los asistentes tengan alojamiento y transporte. Toma en cuenta lo que quieren saber antes de ir.
- **Orgullo de Equipo** – Cultiva un sentido de unidad en tu equipo a través de reuniones, recompensas, recuerdos. Crea imágenes de momentos.
- **Antes, durante y después** – Organiza eventos de equipo durante los eventos grandes, como la convención, esto permite a los equipos crear momentos más íntimos e importantes que ayudan a los asistentes a crear un sentido de pertenencia y que pueden formar un equipo (por ejemplo una fiesta o un almuerzo antes o después).



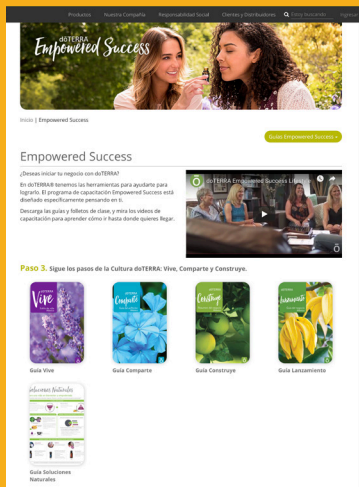
Eventos contruidos unos sobre otro

- Construye confianza en la misión dōTERRA®.
- Agita la pasión y nutre la capacidad.
- Proporciona una prueba social.

Un *Líder* es la persona
que *crea* el espacio para
que su equipo *brille*.

-Marianne Williamson

Aprende más:



https://www.doterra.com/MX/es_MX/empowered-success

Siguiente Paso:



Gracias a todos los Líderes, Distribuidores Independientes y colaboradores
que han contribuido en la creación de Empowered Success.