

A close-up photograph of blue spruce needles, showing their fine, needle-like structure and vibrant blue-green color. The needles are densely packed and appear to have a fine layer of white wax, giving them a frosty or silvery appearance. The background is dark and out of focus, making the needles stand out prominently.

dōTERRA®

Multiplica

Platino & Diamante
México

Multiplica tu Grandeza

¡Felicidades por tomar la decisión de convertirte en Diamante! Enfócate en construir confiando en tu *Por Qué*.

Con humildad comparte, inspira e invita a nuevas personas a unirse a tu negocio y construir contigo para continuar liderando un movimiento para compartir bienestar dōTERRA® y multiplicar abundancia.



+ Actuar
Cómo llegar al Rango Diamante

- Lidera según tus fortalezas y talentos
- Haz planes estratégicos
- Inscribe e invita nuevos Constructores
- Apoya a tus Clientes y DI
- Inspira y une a tu equipo

= Resultados
Logrando Metas

- Cambia vidas
- Alcanza un nuevo nivel de confianza
- Impulsa nuevos Líderes
- Multiplica el ingreso residual en toda tu organización

PRÓXIMOS PASOS HACIA EL ÉXITO



PREPARA

- Alimenta tu éxito (p. 4)
- Multiplica tu grandeza (p. 5)
- Planificador para Rango Platino y Diamante (p. 6)
- Estrategias para el Éxito (p. 8)
- Multiplica las acciones y movimientos (p. 9)

INVITA

- Invitación de alto nivel (p. 10)

PRESENTA

- Presentaciones poderosas e impactantes (p. 11)

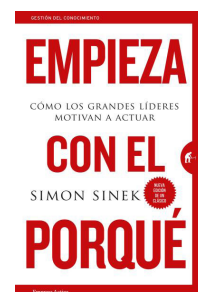
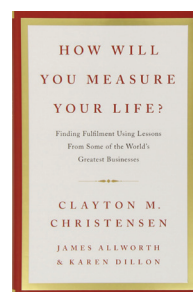
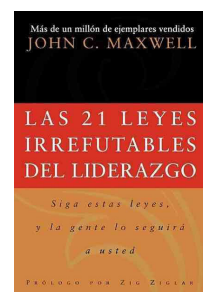
INSCRIBE

- El poder de las Inscripciones (p. 12)
- Incentivos Efectivos (p. 13)

APOYA

- Redescubre su Por Qué (p. 14)
- Liderazgo efectivo (p. 15)
- Une a tu equipo (p. 16)
- Apoyo personalizado (p. 18)
- Cultiva la abundancia (p. 19)

LIBROS RECOMENDADOS PARA TU DESARROLLO PERSONAL



Acciones y pasos vitales

1. Expande tu *Por Qué*
2. Estimula las fortalezas de tus Líderes
3. Haz Planeación Estratégica
4. Multiplica tus esfuerzos I.P.I
5. Capacita desde la raíz
6. Unifica a tu equipo y celebra cada logro

Los elementos con el icono de descarga se encuentran en www.doterra.com > **Empowered Success**

Alimenta tu éxito

¿Estás listo para llegar a Diamante? Abre tu mente y corazón mientras inspiras para la acción y multiplicas la abundancia para ti y tu equipo. Lo que eres y posees es todo lo que necesitas para hacer que suceda.

EXPANDE TU POR QUÉ

Tu por qué te permite soñar más grande que nunca e inspira a otros a estar contigo y unirse a tu movimiento para cambiar el mundo. Cuanto más compartas tu por qué, se va haciendo más fuerte, hasta que rompe tus miedos y te da la fuerza para cumplir con tu misión.



Lleva un registro de las respuestas a éstas preguntas para expandir tu por qué. Regresa a tu visión original y agrega nuevas ideas que sean significativas. Piensa y actúa como si fueras un Diamante.

- ¿Por qué haces dōTERRA®?
- ¿Cómo ha cambiado tu vida con dōTERRA®?
- ¿Qué tan diferente sería tu vida si alcanzaras tus metas en dōTERRA®?
- ¿Qué estás dispuesto a hacer para lograr tus objetivos en dōTERRA®?
- ¿Cuál es tu visión más grande de lo que te gustaría llegar a crear con dōTERRA®?

ALIMENTA LAS RELACIONES

Tu sistema de apoyo

Tu familia

Tú

La relación más importante es contigo mismo. Tómame un tiempo para nutrirte física, mental, emocional y espiritualmente, mientras te preparas para llegar a Diamante. Encuentra satisfacción en el proceso. Crea rituales matutinos y vespertinos que puedas llevar a donde vayas.

La segunda relación más importante es con tu familia. Dale prioridad al tiempo para cultivar relaciones felices, con tu esposo (a) e hijos y mantenerse conectados y comprometidos. Incluye a las personas que amas en tu objetivo. Visita a tus familiares y establece relaciones de lealtad. Comunica tu aprecio de forma frecuente.

Ten un sistema de apoyo. Para ayudarte a concentrar tus esfuerzos en actividades que te darán resultados.

- Amistades – Confía, los amigos cercanos te darán seguridad y aliento en los momentos de dificultad
- Padres y hermanos – Ellos te recordarán tus fortalezas y logros pasados
- Líder experimentado – Te ayudará a ser responsable y a superar los obstáculos
- Líderes ascendentes – Aprovecha los recursos y la capacitación que ofrece tu línea ascendente
- Inspiración /admiración – Encuentra un conferencista o escritor que te fortalezca
- Límites.- Establece horarios de oficina claros y tiempo con la familia
- Soporte en el hogar.- Involucra a toda la familia en las actividades de limpieza, lavandería, mandados, cocina, etc.
- Asistente de oficina.- Contrata un asistente o pide ayuda a tu familia con las necesidades del negocio
- Considera la posibilidad de intercambiar aceites y/o servicios de tutoría
- Explora posibilidades como contratar niñeras o cocineras para liberar tiempo

Expande tu por qué para impactar la vida de otras personas. Imagina ver la gratitud en sus ojos cuando te digan, "Gracias. Tú has cambiado mi vida para siempre"
— Brianne Hovey



EXPANDE TU *Por qué*
CONSTRUYE TU *Comisión*
INCREMENTA TU *Impacto*

Usa **Crear una visión** para obtener una mejor comprensión de por qué asociarse con dōTERRA®.

Multiplícala tu grandeza

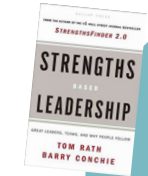
Hacer equipo con personas que quieren hacer la diferencia es el factor multiplicador que hace posible para ti cambiar el mundo. Cultiva un nuevo nivel de compromiso y crecimiento, activando tus propias fortalezas y las de tus Líderes.

AUTÉNTICO LIDERAZGO

La libertad para ser "tú mismo" es un regalo de grandeza para ti, así que pregúntate, ¿estás conectado con tu "verdadero yo"? Estás aquí para disfrutar tu vida, ser feliz, servir a otros y alcanzar tus sueños.

- Aumenta tu propósito e impacta más vidas
- Empoderar, más que adaptar, construye la confianza de un Líder
- Despierta tu *Zona de Genialidad* y rompe con tus creencias limitantes
- Revela tu ser y brilla

"Tu «Zona de Genialidad» son el conjunto de actividades para las que estás especialmente capacitado. Basado en tus dones y fortalezas especiales." —The Big Leap by Gay Hendricks



73%

del compromiso se logra cuando te enfocas en las fortalezas de tus Líderes vs. el 9% cuando no lo haces.

Completa el siguiente ejercicio, primero para ti y después con cada uno de tus Líderes para entender cómo puedes inspirarlos y comprometerlos. Involucrar a tus Líderes crea un impulso multiplicador.

Enlista tres de tus logros de negocio más emocionantes. _____

¿Cómo contribuyeron tus fortalezas con estos éxitos? _____

Basados en la lista superior de éxitos ¿De qué forma utilizarías mejor tus fortalezas para lograr tus objetivos de negocio en los próximos meses? _____

"Sólo la acción determina tu valor en el mercado y para multiplicar mi valor, multiplicaré mis acciones."
—Og Mandino, El mejor vendedor del mundo

PREPARA & DETERMINA PRIORIDADES



EVALÚA LA EFICIENCIA CON LA QUE DISTRIBUYES TU TIEMPO, LUEGO ORGANÍZATE PARA CREAR LA LIBERTAD FINANCIERA Y EL ESTILO DE VIDA QUE DESEAS.

- 1 **Enlista las cosas que son importantes para ti.** Estas son las cosas que en tu "Zona de Genialidad" eres capaz de hacer con el corazón y sin necesidad de recibir un pago. Son las cosas que te llenan de alegría o gozo. Son las cosas que buscarías hacer en tu estilo de vida ideal con mayor frecuencia.
- 2 **Enlista tus principales actividades económicas.** Estas son las actividades que te generan la mayor cantidad de dinero gracias al tiempo invertido en ellas.
- 3 **Enlista tus actividades económicas potenciales.** Estas son las actividades en las que actualmente estás trabajando o esperando poder trabajar en ellas por su alto potencial para convertirse en el ingreso principal en el futuro.

Concentra tu tiempo y energía en las labores de estas tres áreas y elimina cualquier cosa que interfiera, nuble o te distraiga del objetivo principal.

Planeador Diamante

Para alcanzar el **Rango Platino**, trabaja con tus 3 Líderes clave para brindarles soporte y ayudarlos a lograr el **Rango Plata**.
 Para alcanzar el **Rango Diamante**, trabaja con tus 4 Líderes clave para brindarles soporte y ayudarlos a llegar al **Rango Plata**.

CHECK LIST MENSUAL

- Día 1º Reconocer el éxito del equipo
- Día 5º Hacer mapeo de Rango y Poder de 3
- Día 14º Analizar avance de Rango y Poder de 3
- Día 27º Lograr el Rango y Poder de 3

Tus Constructores calificados ➔





NOMBRE: _____ PLATA +

FORTALEZAS _____

SU POR QUÉ _____

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

Siguiendo la Guía de Entrenamiento Revisión de su Guía de Entrenamiento

CONSTRUCTOR 1: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

CONSTRUCTOR 2: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

CONSTRUCTOR 3: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

NOMBRE: _____ PLATA +

FORTALEZAS _____

SU POR QUÉ _____

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

Siguiendo la Guía de Entrenamiento Revisión de su Guía de Entrenamiento

CONSTRUCTOR 1: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

CONSTRUCTOR 2: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____


CONSTRUCTOR 3: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____


SOY UN DIAMANTE
-Un Líder al que los Líderes quieren seguir-


(Último día del mes)




MI SENTIR

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





Por qué elijo Impactar:



NOMBRE: _____ PLATA +

FORTALEZAS _____

SU POR QUÉ _____

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

Siguiendo la Guía de Entrenamiento Revisión de su Guía de Entrenamiento

CONSTRUCTOR 1: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

CONSTRUCTOR 2: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

CONSTRUCTOR 3: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

NOMBRE: _____ PLATA +

FORTALEZAS _____

SU POR QUÉ _____

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

Siguiendo la Guía de Entrenamiento Revisión de su Guía de Entrenamiento

CONSTRUCTOR 1: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

CONSTRUCTOR 2: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

CONSTRUCTOR 3: _____ ELITE

3,000 VO- _____ (VO Típico)= _____ (VO Necesario)

APOYO CLAVE NECESARIO / INCENTIVOS _____

PLATINO

Estrategias para el éxito

Crema un Plan Estratégico con cada una de las piernas que te califican. Algunos están trabajando para ser Rango Plata, otros Rangos pueden variar entre Elite y Premier, e incluso podrías estar empezando una nueva pierna. Estás justo donde debes estar. Sigue estos pasos mientras diseñas estrategias y creas planes de acción para cada etapa.

1 Conoce los números

¿Cuánto volumen necesitas debajo de cada pierna Plata y/o Elite? Así como inscribes nuevas personas, mantén algunos puntos en mente para determinar su colocación basándote en el mejor sitio para el equipo.

2 Haz crecer el compromiso

Tu Constructor está aumentando su creencia en la oportunidad y los productos dōTERRA®. Su ritmo de vida actual puede ser ocupado entre el trabajo y otras obligaciones, avanzar en el Rango puede no ser su prioridad. Es tu responsabilidad ayudarlos a construir una visión e inspirarlos a concentrarse durante un período de tres meses (ver página 14).

3 Determina tus piezas clave

Cientes & Compartidores:

- ¿Están activos en LRP?
- ¿Han presentado una clase?
- ¿Les haz solicitado recomendados?
- ¿Están participando continuamente en su capacitación?

Constructores:

- ¿Cuáles son sus metas y su por qué?
- ¿Quién necesita tutoría de grupo?
- ¿Será útil el uso de incentivos?
- ¿Están comprometidos con las oportunidades de entrenamiento?

4 Capacita a los Constructores

1. Establece canales de comunicación para hacer reportes. Establece un registro de la consistencia.
2. Procura mantener llamadas de apoyo con tus Líderes Plata y Elite.
3. Usa grupos de redes sociales, conferencias y herramientas web para hacer llamadas semanales de resultados.

5 Estrategia por Volumen

Tu estrategia como Diamante puede ser creativa, divertida y gratificante. Desde el principio determina los recursos financieros que podrás usar para inspirar, incentivar y dirigir a tu equipo (ver pag. 17). Permanece pendiente de las promociones de dōTERRA®.

CONSIDERA:

Cientes & Compartidores

P: ¿Cuánto volumen necesitas? (ej. "Necesito 2,400 PV en esta pierna")

P: ¿Cuántos Clientes activos tengo en esta pierna? _____ (ej. 8 personas clave)
2,400 PV divididos entre 8 = 300 PV. Necesito 8 Clientes con compras de 300 PV

Idea: Si tú compras 200 PV y le recomiendas a un amigo que haga una compra de 100 PV, yo voy a:

Idea: Incentiva a tus piernas Elite para ayudarte, ej. inviten nuevas personas, dar clases, etc.

Multiplíca acciones y movimiento

Todo el movimiento inicia contigo. No es suficiente crear un gran plan para tu equipo. Los grandes Líderes entienden que su plan personal de juego es el paso más importante para establecer la grandeza. Tu plan o estrategia personal debe garantizar que estás disfrutando tu negocio, así podrás crear una comunidad enérgica y positiva a la que otros quieran unirse.

1 Prepara & Prioriza

- ¿Cuántas son las horas semanales que inviertes en dōTERRA®?
- ¿Cuándo revisas tus mensajes de texto, e-mail y redes sociales?
- ¿A qué estás dispuesto a "renunciar" o rechazar para alcanzar tu objetivo?
- ¿Qué obligaciones actuales puedes dejar para apoyar a tus Líderes en desarrollo?

"Para lograr grandes cosas, no sólo debemos actuar, sino también soñar; no sólo planificar, sino también creer."
—Anatole France

2 Mentalidad & Convicción

Alcanzar el Rango Diamante requiere aumentar tu deseo, motivación y convicción. Aquí te damos algunas estrategias simples pero poderosas para prepararte mentalmente y alcanzar el Rango:

Aclara tu Por qué



¿Qué parte de tu propósito te motivará cuando lleguen los retos?

Fija tu Por qué



Aliméntate con música, videos y audios que hagan afirmaciones sobre el éxito que estás logrando. Agradece cada experiencia y reconoce la oportunidad de crecimiento.

Actúa & Cree "Como sí"



Reconoce que para convertirte en Diamante debes pensar y actuar "como sí" ya lo fueras. ¿Cómo se sentiría?

3 Multiplica tus esfuerzos

En los meses previos al logro del Rango Diamante, haz un plan de acción para incrementar el número de clases grupales, clases Uno a Uno, volumen e inscripciones en tu equipo.

¿Cuántas muestras / invitaciones preparas por semana? _____

¿Cuántas presentaciones das por semana? _____

¿Cuántas inscripciones tienes por mes? _____ **X3=** _____

¿Cuántos Constructores nuevos inscribes por mes? _____

(Tu número de objetivo en los meses previos al Rango Diamante)

4 Plan de 3 meses para el Rango Diamante

¡Recuerda, el éxito es planificable! Planea con tres meses de anticipación para que tengas tiempo de sobra para establecer relaciones, aumentar el movimiento y seguir estrategias. Aquí tenemos una lista de actividades para ejemplificarlo.

Mes 1

- Aclara y profundiza en tu Por qué
- Evalúa y estructura el volumen
- Desarrolla planes personales y de equipo
- Descubre el por qué de tus Líderes
- Determina tu papel de liderazgo
- Arranca el programa de Lanzamiento

Mes 2

- Evalúa y estructura el volumen
- Multiplica tus esfuerzos x3
- Inicia invitando a tu lista de Diamantes
- Entrenamiento de negocio en equipo
- Diseña estrategias de incentivos
- Prepara y unifica a tus Líderes

Mes 3

- Evalúa y estructura el volumen
- Permanece sujeto a tu Por qué
- Asesórate y pregunta con tu Líder
- Enfócate en tus esfuerzos X3
- Actúa "como sí" y busca resultados

Invitación de alto nivel

Si actualmente fueras Rango Diamante, ¿a quién invitarías para construir contigo? ¿Cómo cambiaría tu confianza al invitar a las personas para aprender sobre los aceites y el negocio? Utiliza esta mentalidad, confía en ti mismo y visualízate para preparar tu historia, hacer invitaciones y presentarla.



Revisa el ejercicio "Expande tu organización-red" de la *Guía Líder* para comprender mejor a quién te gustaría agregar en tu lista y qué mensajes servirán para inspirarlos.

HAZ TU LISTA DE DIAMANTES:

Una lista de Diamantes contiene a las personas dentro o fuera de tu organización, con quienes haz pensado: "Wow, si pudiera ayudarlos a ver lo increíble que es dōTERRA®, ellos estarían absolutamente encantados de construir un negocio con dōTERRA®."

✓ Sé el Líder que otros quieren seguir

Mientras buscas invitar, atraer y trabajar con socios de alto potencial, mira dentro de ti y pregúntate ¿Cómo puedo desarrollarme para ser la mejor versión de mí?, ¿Cómo puedo atraer prospectos fuertes?

✓ Conoce sus motivaciones reales

¿Cuáles son sus objetivos? ¿Qué los cautiva? ¿Están atraídos por la oportunidad de negocio, la misión y la comunidad dōTERRA®? ¿Con la libertad que brinda este tipo de negocio? Comparte tu historia de negocio de manera que logres conectarte con sus corazones y los motivos.

✓ Invita efectivamente

Piensa cuál sería la mejor forma de recibir una invitación: Uno a Uno, llamada de 3 vías, redes sociales, presentación con tu Líder, evento regional. ¿Cuál es la mejor forma para obtener un "Sí"?

✓ No te preocupes de lo que pasará

Recuerda que algunas de las más grandes historias de éxito empiezan con un "no", porque significa "no es el momento". Siempre deja sembrada la semilla a pesar del poco interés o tiempo. Sé un profesional y recuerda que lo más importante es mantener la relación.

“Actué como una guía personal y le di seguimiento con una amiga dándole muestras durante un año. Después de enviarle un mensaje más para una promoción, finalmente se inscribió. Tiempo después, cuando estuve lista para ser Rango Diamante, me sentí motivada a pedirle que construyera conmigo como una Líder Plata y ella dijo 'sí'. Cuatro meses después ella era Plata y yo Diamante. Actualmente ella también es Diamante y yo estoy muy agradecida de que haya respondido a mi mensaje y de haber seguido mi intuición para invitarla a construir.”

- Rachel Loth



“Invita y atrae personas que estén listas para presentarse ellos mismos.”
- Brianne Hovey

Presentaciones impactantes

Para ser un Diamante dōTERRA®, necesitas ir más allá de tus habilidades básicas e intermedias para presentar y dominar la habilidad de atraer personas hacia la acción y conectar con lo que quieren, lo que necesitan, con sus sueños y esperanzas.

LAS PRESENTACIONES EXITOSAS INCLUYEN 5 PUNTOS:

1 CREAR VALOR

Antes de hacer una presentación pregúntate ¿Qué es lo que lo más importante para los asistentes? ¿Por qué están ellos aquí? ¿Qué es lo más valioso para transmitirles? La esperanza es lo más valioso que puedes darles. Si te sientes incómodo haciendo una presentación, enfócate en ese cambio en ti. Preséntate para servir a tu audiencia ofreciéndoles esperanza a través de tus soluciones.

2 OFRECER ESPERANZA

Las historias de éxito cambian vidas y a menudo son recibidas sin prejuicio. Cuando las historias son auténticas y relevantes despiertan las emociones y crean confianza, usualmente las personas empatizan con la historia y se colocan en ella. Esto puede darles la esperanza de que puedan experimentar un cambio.

Los hechos cuentan, las historias se venden —las personas toman decisiones de compra basadas en emociones como: esperanza, alegría, emoción anticipada por alcanzar sus metas o sueños.

Incluye experiencias vivenciales en tus historias:

- Preocupación por las finanzas
- Condiciones de bienestar
- Aspiración hacia la libertad financiera
- Deseos de diversión
- Oportunidades para servir o ser una diferencia en el mundo



3 CONSTRUIR CONFIANZA

Crea conexiones y experiencias con los miembros de la audiencia para generar confianza en ti y en los productos o temas. Pregunta y escucha atentamente para responder a sus inquietudes y conocer sus necesidades.

Usa tu lenguaje corporal para construir confianza y conexión. Mira a las personas a los ojos y conecta físicamente con ellos en una forma apropiada (estrecha sus manos, toca un brazo o un hombro). Sonríe con el mentón arriba y los hombros ligeramente hacia atrás y sostén tu peso sobre ambas piernas con las puntas de los pies viendo hacia adelante. ¡Tú estás cambiando vidas! Sacúdete las dudas e inseguridades y confía en quién eres y el valor de lo que ofreces. Suelta el apego a un resultado específico. Trata a los productos respetuosamente y mantenlos a la mitad de modo que los asistentes sientan que están disponibles para ellos (no muy cerca y no muy lejos).

4 ENSEÑAR PRINCIPIOS

Presenta tu mensaje de forma clara y sencilla, para que aquellos que lo observen se sientan empoderados y quieran duplicarlo. Enseña principios y hechos que empoderen a otros con las herramientas para cambiar sus vidas. Deja que tus historias y experiencias "hagan la venta". Continúa utilizando los productos dōTERRA® para aumentar tus experiencias y fortalecer tu mensaje y tu amor genuino por los aceites esenciales será evidente.

5 OFRECER EL CAMBIO

Brinda soluciones con confianza y muéstrales que el cambio es posible. Invita a los asistentes a dar el siguiente paso. Luego dales espacio para tomar la decisión correcta para ellos. Evita la exageración e insistencia. Simplemente ayúdalos a obtener lo que quieren.

El poder de las inscripciones

Continúa inscribiendo personalmente para construir confianza en los productos y las oportunidades con dōTERRA®, el modelo de éxito de un gran equipo consiste en crear una gran energía.

PREGUNTAS DE INSCRIPCIÓN

- ¿Qué es lo que más te preocupa de tu bienestar?
- ¿Desde cuándo ha sido un problema para ti?
- ¿Qué métodos has probado hasta ahora?
- ¿Cuánto te ha costado en dinero, tiempo, relaciones, etc.?
- ¿Qué pasaría si esa situación se solucionara?

Escúchalos con empatía y con la intención de servir a sus intereses. Ellos compartirán sus verdaderas preocupaciones y sentimientos cuando vean que tú realmente te preocupas por ellos como una persona, no sólo como otra "venta". ¡Muestra tu intención de servirlos!

ENFÓCATE EN LOS CONSTRUCTORES COMPROMETIDOS

Disponte a cambiar y enfocar tu tiempo en equipos y Líderes Constructores que estén comprometidos. Reconstruir solo significa mayores oportunidades de mejorar el servicio para tu equipo. Observa las oportunidades de desarrollo para tu cuarto y quinto Líder Constructor.

LAS COLOCACIONES SON UN PROCESO DE AUTOSELECCIÓN

Puedes tener Líderes que estén mejor acomodados para dar seguimiento a los nuevos Clientes Mayoristas mientras tú estás enfocado en hacer inscripciones y desarrollar nuevos Líderes. En esta etapa, puedes ceder los patrocinios de colocación fácilmente. A medida que crezca tu liderazgo, serás más sabio con las colocaciones. Piénsalo más desde una perspectiva a largo plazo y cuando tengas dudas, inscríbelos como Clientes Mayoristas.

- 1 Identifica que tan comprometidos y capaces son.
- 2 Colócalos en el lugar donde pueden desarrollarse mejor.
- 3 Establece claras expectativas para el éxito de la relación a largo plazo. Déjalos saber que estás aquí para unir esfuerzos y energía.



Antes de transferir o ceder una inscripción considera esto: Si logras ser Rango Diamante y uno de tus personalmente inscritos alcanza el Rango Premier por primera vez en el mismo mes, puedes ganar una acción adicional *. Consulta el Plan de Compensación dōTERRA®.

Si por algún motivo en tu primera línea tienes Distribuidores Independientes que no muestran aptitudes para construir, o ya cuentas con suficientes Constructores, puedes reubicarlos en un ambiente de equipo donde prosperarán con un liderazgo fuerte y un buen vínculo, en lugar de colocarlos sólo para rellenar espacios. Recompensa a aquellos que están haciendo que las cosas sucedan. En la mayoría de los casos, serán mejores para conexión y soporte.

- Piensa y coloca con una estrategia a largo plazo
- Permite que las personas tengan lo que quieren de modo que tú te sientas bien
- Crece donde estás plantado. Ayuda a tus Líderes a crecer donde sea que estén
- Tú eres el CEO de tu empresa
- ¿Dónde van a prosperar tus inscritos?
- Crea sinergia y evita la competencia
- ¿Están involucradas las relaciones familiares?
- ¿Hay consideraciones regionales y/o de ubicación?
- Delimita la regla y no la excepción

“El éxito a largo plazo, se logra paso a paso.”
- Daniel Snyder



Incentivos efectivos

Los incentivos, usados correctamente, pueden ayudar con el movimiento y crecimiento. Lee las siguientes preguntas y reflexiones para determinar si un incentivo será de utilidad para ti y para tu equipo a corto y largo plazo.

Constructores: ¿Están aprendiendo cómo construir su PIPA o sólo están por la recompensa? Los incentivos constantes en una organización con poco desarrollo de liderazgo pueden crear una obligación.

Clientes Mayoristas / DI: ¿Consideras qué la frecuencia de los incentivos, devalúa los productos o es un obstáculo para que los Clientes Mayoristas o Distribuidores realicen sus pedidos en LRP?

1 QUIÉN, QUÉ Y CÓMO

¿Para QUIÉN estás creando los incentivos? (ej. Platas, Elite, Clientes Mayoristas, Compartidores).

¿QUÉ quieres incentivar? (ej. clases, referencias, inscripciones en LRP, avances de Rango).

¿CÓMO vas a incentivar a tus piezas clave? (ej. producto, dinero, tiempo, reconocimiento).

2 EFECTIVOS Y APROPIADOS

- Utiliza las promociones de dōTERRA® con integridad.
- Ofrece incentivos en los lugares exactos de tu equipo donde se necesita el volumen. Procura anticipar y especificar los detalles y las fechas límite para evitar malos entendidos.
- Pon energía en las actividades generadoras de ingresos. Concéntrate en las actividades para invitar, presentar e inscribir.
- Haz que los incentivos sean duplicables y sostenibles. Evita ofrecer incentivos cada mes.
- Asegúrate que los incentivos sean apropiados. Evita los excesos.

3 Ideas de incentivos:

- Establecer un objetivo de equipo** — Decide dar una cierta cantidad de clases o alcanzar una cierta cantidad de inscripciones al mes. A lo largo del mes, muestra una gráfica con el progreso del equipo para alcanzar el objetivo.
- Organiza un sorteo** — Inscribe en un sorteo a todos los que completen una actividad en una fecha predeterminada, para obtener un premio fabuloso. Puedes dar seguimiento de esto a través de un documento compartido utilizando un sistema de honor si necesitas una solución de seguimiento simple.
- Incentivo de Inscripción 3 / 6 / 9** — Al hacer 3 inscripciones obtienes un aceite de Limón, por 6 inscripciones obtienes un aceite de Limón y la mezcla Balance® y por 9 inscripciones obtienes un aceite de Limón, la mezcla Balance® y un aceite de Mirra. Coloca los aceites ganados en una bolsa de regalo con una tarjeta personalizada con una frase como: “¡Eres increíble!”
- Doble Inicio Rápido** — Elige un periodo de tiempo para otorgar un Bono de Inicio Rápido adicional a quien haga una inscripción y así incentivarlo a hacer más.
- Haz un plan de 3 meses para incentivos** — Ejemplo: durante Enero—Marzo puedes ofrecer de forma personal un Bono económico a quien alcance el Rango Elite y otro a quien llegue a Rango Plata. Exprésale a tu equipo cuánto te gustaría que cada uno de ellos obtuviera este incentivo durante los 3 meses de este periodo; siempre dependerá de ellos alcanzar el Rango y calificar cada mes o de lo contrario lo perderán.
- Tiempo con tu Líder** — Recompensa a la persona o equipo que alcance su meta invitándolo al Retiro de Liderazgo o Convención (comparte el tiempo de comida con ellos, en lugar de un tiempo separado).

Redescubre su Por qué

¿Recuerdas cuando comenzaste a construir tu negocio? Probablemente tratabas de encontrar un balance entre un trabajo de tiempo completo, el tiempo con tus seres queridos y otros factores estresantes de la vida. Muchos de tus Líderes podrían estar en una posición en la que construir su negocio dōTERRA® no es una prioridad, como lo es para ti.

Tómate el tiempo para descubrir su Por qué. Redescubre las razones y motivos que despertarán su interés y compromiso contigo para ayudarte en tu plan para lograr ser Rango Diamante. Usa las siguientes preguntas para guiar su conversación:

“¿Cómo puedes inspirar a otros, si nunca haz estado verdaderamente inspirado?”
- Boyd K. Truman

- 1** **Qué** ¿Qué te inspira a construir tu negocio dōTERRA®?
- 2** **Por qué** ¿Por qué sigue siendo importante para ti?
- 3** **Como** ¿Cómo dōTERRA® es tu motor?
- 4** **Cuando** ¿Cuándo te involucraste en esto?

Escucha con atención para entender lo que realmente los motiva, aprenderás que es lo más importante y establecerás metas para su crecimiento juntos.

📄 [Descarga Profundiza en tu Porqué para expandirlo con este ejercicio.](#)

- 5** **PREGÚNTALES** Si no logras _____ este mes, ¿qué tan importante es para ti?
¿Qué haría esta meta más interesante para ti?
- PREGÚNTATE** ¿Por qué mis metas son importantes para mis Líderes y para mi equipo?

AHORA QUE CONOCES SU POR QUÉ, ¿qué es lo que más los inspira?

Cada uno de tus Líderes está inspirado por diferentes cosas. Algunos pueden sentirse prósperos con el reconocimiento, mientras que otros simplemente buscan servir a los demás; algunos incluso pueden estar ahí sólo por diversión! dōTERRA® tiene muchos beneficios y razones para todos. Piensa en el Por Qué de cada uno y determina cómo puedes adecuar tus palabras para enfocarlas en lo que significará más para ellos al invitarlos.

	DIVERSIÓN & CONVIVENCIA	RECONOCIMIENTO & SIGNIFICADO	AMOR & SERVICIO
Identificadores	<ul style="list-style-type: none"> • Ama socializar • El mejor amigo de todos • No le agradan las tareas a largo plazo 	<ul style="list-style-type: none"> • Competitivo • Le gusta estar al frente • Enfocado en la economía 	<ul style="list-style-type: none"> • Haría cualquier cosa para ayudar a otros • Impulsado por hacer una diferencia • Prefiere fluir libremente a la estructura
Conexión dōTERRA®	<ul style="list-style-type: none"> • Eventos • Comunidad de Facebook • Convenciones • Retiro de Liderazgo 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso residual • Desfile en escenario • Revista de reconocimiento • Lograr los Rangos 	<ul style="list-style-type: none"> • Cō-Impact Sourcing® • Compartiendo el bienestar • Encaminado hacia la ganancia

Liderazgo efectivo

Mientras logras el Rango Diamante, el papel más importante es, ser un Líder eficiente para lograr el crecimiento y la multiplicación de tus Líderes. Encuentra el equilibrio correcto entre ser un apoyo eficaz y comprensivo y caer en la trampa de ser "el héroe" y hacer todo por todos. Bríndale apoyo estratégico a tu equipo para que Líderes y Constructores puedan maximizar sus ingresos rápidamente. Cuando ellos experimentan mayores ingresos, su convicción y compromiso crecerá y los mantendrá en tu equipo.

7 TIPS DE LIDERAZGO EFECTIVO

- 1 Utiliza tus fortalezas**
Ayuda a cada Líder y Constructor a encontrar su "Zona de Genialidad" y a desarrollar esos talentos y cualidades natas. Enfocarte en lo que haces bien te ayudará a superar las limitaciones imaginarias y dar paso a un mayor compromiso y éxito.
- 2 Déjalos Liderar**
Cuando las personas a las que diriges son la fuerza motriz detrás del éxito de tus objetivos, tendrás resultados efectivos. Cuando tú eres la fuerza motriz detrás de ellos logrando sus objetivos, con frecuencia verás poco o ningún progreso. Ayúdalos a descubrir o redescubrir su Por qué.
- 3 Expectativas**
Establece con tu equipo el propósito de las capacitaciones, el marco de tiempo y las expectativas.
- 4 Identificar medidas de acción vital**
Una práctica ineficaz pero muy común es intentar resolver los problemas de tu Líder, pero cuando lo haces le quitas la oportunidad de aprender a solucionarlo. Una mejor opción es pedirles que preparen tres alternativas para el problema y cómo ponerlas en acción. Guíalos con las preguntas correctas, sin darles las respuestas.
- 5 Registra los éxitos**
Continúa registrando los éxitos durante las capacitaciones o llamadas de apoyo, para ayudar a tus Líderes a identificar obstáculos y sigue los pasos de acción vital para seguir adelante.
- 6 Estudia las raíces (taprooting)**
Cuando alguien de tu equipo no está involucrado, el **Taprooting** puede ayudar. **Taprooting** es el proceso de estudiar la organización de los Distribuidores no comprometidos y encontrar a alguien que sí cuente con ese compromiso y entusiasmo de Líder y llamarlo para que sea un soporte. Encuentra en el equipo a las personas que desean construir y apóyalos, sin importar el nivel en el que se encuentren.
- 7 Liderazgo cruzado**
Puedes generar una relación cercana con un Líder para escucharte. En muchos casos, trabajar con "Líderes de línea cruzada" puede proporcionarte una nueva voz que marque la diferencia. Trabaja con tu Líder de línea ascendente y observa si esto ofrece resultados a tu equipo.

📄 Usa [Entrenamiento de mentores](#)



Une a tu equipo

Crea un ambiente de lealtad y unidad. Sé el tipo de Líder en el que quieres que tus Líderes se conviertan. Cada elección que hagas con tu equipo ampliará y multiplicará tu influencia.



“Si quieres avanzar rápido ve solo, Si quieres llegar más lejos, ve acompañado.”
-Proverbio Africano

1 Comunidad & Cultura de Liderazgo

La cultura es la suma de las actitudes, comportamientos y características de un grupo de personas. La cultura de tu equipo es un reflejo de ti y de tus creencias y atrae a personas con valores similares. Sé claro al definir lo que más valoras para establecer una cultura de equipo que se ajuste a la cultura dōTERRA®.

¿Cómo le agregas valor al servicio y a las personas?

Crea un ambiente positivo y seguro para construir lealtad y unidad. Sé sabio, generoso e invierte tiempo y recursos en tu equipo.

Ejemplo: Somos una comunidad orientada a un propósito cuya misión es empoderar personas con las herramientas y educación necesarias para vivir en bienestar de forma natural y feliz.

¿Qué es lo que más valoras de dōTERRA®?

Ejemplo: Cō-Impact Sourcing®, la fundación dōTERRA® Healing Hands™, los datos basados en la ciencia, la colaboración de cruce de líneas, el propósito, el sello CPTG®, etc.

¿Cuáles son las cinco características por las que deseas que se conozca tu cultura?

En cada bienvenida o interacción con nuevos o actuales Distribuidores Independientes de tu equipo o de un equipo de línea cruzada, convierte estas características en experiencias y entrenamiento.

Ejemplo: Habilidades, educación, liderazgo, incentivos y/o servicio.

¿Cómo colaborarás con tus Constructores y Líderes para apoyarse y fortalecerse mutuamente?

Enlista tus principales aportaciones aquí:

EJEMPLOS:

- **Diversidad:** Abarca una variedad de talentos, antecedentes e ideas
- **Humildad:** Reconocer oportunidades para disculparse, buscar comprender y seguir adelante
- **Empoderamiento:** Dar al equipo la oportunidad de brillar y usar sus talentos



Comunidad y Cultura

Cultura de Liderazgo

CPTG®: Certificado de Garantía Total del Proceso

2 Entrenamiento & Educación

En la búsqueda del Rango Diamante desearás dar capacitación valiosa a tu equipo. Haz que tu misión, cultura, características del producto y el entrenamiento de liderazgo que ofreces los inspire. Intenta siempre compartir bienestar y servicio.



Si tu Líder de línea ascendente ofrece llamadas de equipo, educación sobre productos u otros programas, incita a tu equipo para aprovechar estos recursos y así tú podrás enfocarte en otras actividades para alcanzar tu objetivo.

CAPACITACIÓN dōTERRA®

El empoderamiento de tu equipo con capacitaciones semanales y mensuales te ayudará a construir unidad y duplicación.

Opción 1: Usa herramientas como Zoom, Facebook Live, para tener llamadas de conferencia con tu equipo todas las semanas y compartir historias de éxito, visión, misión, y las habilidades y principios de PIPIA.

Opción 2: Agenda regularmente presentaciones de la oportunidad dōTERRA®, hazlo en tu área local para que tu equipo pueda invitar a sus propios prospectos.

Usa [Guía de llamada de equipo y guía de entrenamiento mensual disponible en \[www.dōTERRA.com\]\(http://www.dōTERRA.com\)](#) > Empowered Success

EDUCACIÓN DE PRODUCTO

Cuanto más tiempo dediques a educar y asegurarte de que cada persona nueva aprenda cómo usar sus aceites, más crecerá tu negocio de forma sustentable.

Opción 1: Usando grupos de Facebook, pidiendo ayuda a los Líderes, Constructores y Compartidores para educar y nutrir relaciones con otros Clientes Mayoristas, Compartidores y Constructores dōTERRA®.

Opción 2: Organizando clases de educación continua a nivel local con tus Líderes o miembros de línea cruzada para construir una comunidad local de apoyo y educación.

Opción 3: Usando Facebook Live para dar clases de 20 minutos y dedicar tiempo a contestar preguntas.

Opción 4: Utilizando los recursos dōTERRA® como el blog, las herramientas de Empowered Life, Empowered you, Empowered Success y/o la aplicación Daily Drop, etc.

3 Reconocer y multiplicar

Una clave para la humildad y el movimiento de los Líderes es reconocer que hay más inteligencia en la organización y el equipo de la que puedes ver y sobre la que estás trabajando. Usa tus conocimientos y habilidades para amplificar y desarrollar las capacidades de las personas que te rodean. **Reconoce las habilidades de los demás y déjalos brillar.**

¿QUIÉN?

¿Quién se ha ganado el reconocimiento? Honra a tus Líderes calificados, a los que avanzaron de Rango, a los que realizaron más inscripciones, a los que dieron su primera clase, a los participantes del Club Diamante, etc.

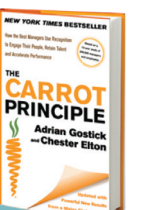
¿CUÁNDO Y DÓNDE?

Sé agradecido con tu equipo. ¿Cuándo y dónde tienes la oportunidad de hacer que las personas se sientan especiales? Cuando haya nuevas personas en el equipo, cuando se alcanza el Volumen Organizacional o Grupal, cuando convives con tu equipo en los eventos, etc.

¿CÓMO?

Descubre cómo hacer que las personas se sientan apreciadas. ¿Qué funciona mejor, una tarjeta personal, tiempo juntos, reconocimiento frente a un grupo, postear algo en redes sociales, o darles un regalo significativo? Recuerda que cada persona es diferente.

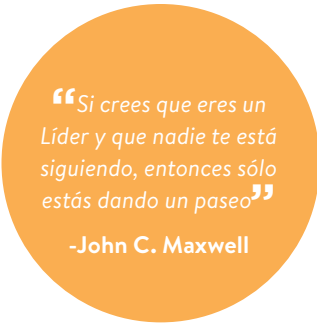
Usa [Planeador de reconocimiento](#)



“El acto simple pero transformador de un Líder que expresa aprecio a una persona de una forma significativa y memorable es el estímulo acelerador que falta.”
– Adrian Gostick and Chester Elton

Apoyo personalizado

Identifica cuál es la mejor forma de brindar apoyo a cada Líder y encuentra actividades que puedas usar para incrementar sus fortalezas. Por ejemplo, si tienes un Líder que realmente necesita enfocarse en los fundamentos de la enseñanza entonces instrúyelo en las habilidades de entrenamiento presentadas en la *Guía Entrenamiento*.



¿Qué papel de liderazgo deberías usar para apoyar a tus Líderes?

Puedes usar estos ejemplos, o crear los tuyos:

CONSTRUCTOR 	<input type="checkbox"/> CONSTRUYE Programa una competencia para anotar el mayor número de clases o muestras	<input type="checkbox"/> CONSTRUYE Promueve y asiste a los entrenamientos mensuales	<input type="checkbox"/> CONSTRUYE Trabaja con los Constructores para hacer llamadas de 3 vías y presentaciones de oportunidad	<input type="checkbox"/> CONSTRUYE Crea y usa incentivos que motiven para tener crecimiento sustentable
ENTRENADOR 	<input type="checkbox"/> ENTRENA Invita a los Líderes clave a participar en los programas de lanzamiento y entrenamiento	<input type="checkbox"/> ENTRENA Imparte clases de entrenamiento de producto y negocio con sus Constructores de forma semanal y mensual	<input type="checkbox"/> ENTRENA Muestra estilos de vida exitosos con miembros nuevos y existentes	<input type="checkbox"/> ENTRENA Ayuda a los Líderes a mejorar sus historias de producto y negocio para compartirlas
EDUCADOR 	<input type="checkbox"/> GUÍA Predica con el ejemplo y continúa inscribiendo Constructores comprometidos	<input type="checkbox"/> GUÍA Realiza una llamada semanal con sus Líderes clave para idear estrategias de Rango y crear unidad	<input type="checkbox"/> GUÍA Reconoce públicamente a los Constructores exitosos en los eventos, llamadas de equipo o Facebook	<input type="checkbox"/> GUÍA Involucra a los Constructores en la organización y presentación para desarrollar su liderazgo y los ayuda a brillar
INSPIRADOR 	<input type="checkbox"/> MOTIVA Toma el tiempo necesario para asegurarles a sus Líderes Constructores que se preocupa por ellos, de modo que lo sientan	<input type="checkbox"/> MOTIVA Realiza un evento de "proyección" e invita a los Líderes Diamante para compartir sus historias	<input type="checkbox"/> MOTIVA Comparte su confianza en el equipo sobre cómo visualizar su éxito y cómo lo lograrán	<input type="checkbox"/> MOTIVA Suministra o colabora con otros Líderes en inspiradores retiros de equipo



Convertirse en un Diamante que mantiene el crecimiento y el Rango requiere habilidad para involucrar a Compartidores, Clientes Mayoristas, Distribuidores y otros Líderes en diferentes niveles de compromiso y enfoque. Invierte el tiempo necesario para participar en los roles importantes que tu organización necesita para continuar. Recuerda que multiplicar la grandeza se trata de expandir la capacidad personal de unir a las personas con un fin común.

Cultiva la abundancia

El dinero magnifica. El dinero puede lograr que un corazón codicioso sea vuelva más codicioso, pero puede tener el mismo efecto con el corazón dadivoso. Tener un negocio exitoso significa que debes ser un CFO (persona responsable de la gestión financiera de la organización). Ser responsable de tu propio bienestar financiero y crear espacios suficientes para mejorar el flujo.



4 LEYES PARA LA PROSPERIDAD FINANCIERA

1 Control – Primera ley

El primer paso necesario para cualquier tipo de éxito financiero es el seguimiento de los gastos diarios. Cuando no hay control de gastos, no hay forma de saber cómo lo estás haciendo. Mantén un registro de cada gasto individual.

2 Objetivos – Segunda Ley

Establecer objetivos o metas es necesario para encontrar el éxito financiero. Recuerda escribir todas las metas que tienes ("las metas no escritas se convierten en deseos"), todos tus objetivos deben ser personales, mensurables y específicos, es importante que puedan definirse de forma clara en términos posibles con una fecha límite.

3 Ajustes – Tercera Ley

Vivir con menos de lo que se gana, de modo que se pueda tener un superávit (*Cantidad en que los ingresos superan a los gastos*) para salirse de las deudas e invertir en activos que generen. Págate a ti primero, usa el 10% de los ingresos para pagar deudas o invertir, y vive con el 90% restante. De esta forma, se ajustarán automáticamente tus gastos, mientras que si tratas de esperar y ver qué queda a fin de mes, no quedará nada.

4 Entrenamiento – Cuarta Ley

Las personas que saben usar el dinero lo gastan en activos que generan más riqueza, mientras que las personas que no entienden el dinero, lo gastan en cosas que consumen la riqueza, por eso los ricos se vuelven más ricos y los pobres se vuelven más pobres. La educación financiera es necesaria para el éxito financiero.

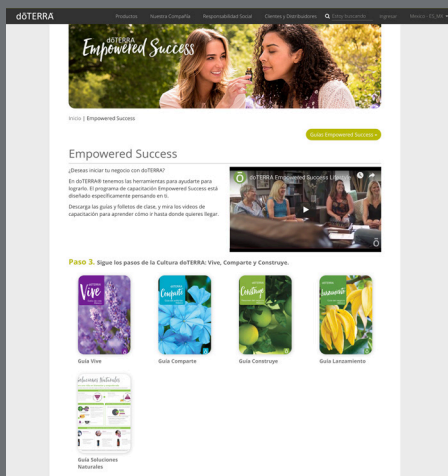
Tips

- Haz un plan para tu dinero (busca información de confianza con asesores financieros)
- Ahorra con un propósito
- Antes de hacer un gasto piensa ¿Realmente necesito esto?
- Aplaza algunas propinas o gratificaciones
- Conversa con tu pareja sobre las finanzas, incluso cuando sea difícil
- Pregúntale a tu Contador cuánto debes reservar para los impuestos proyectados del total del ingreso de dōTERRA®
- Elabora tu testamento e incluye tu cuenta dōTERRA® dentro de los activos
- Asígnate un "salario" razonable
- Financia una cuenta para el retiro

“Hacer equipo con otras personas que buscan hacer la *diferencia* es el factor multiplicador que hace posible para un individuo *cambiar* a una familia, una comunidad, un país — *el mundo*.”

- John C. Maxwell

Aprende más:



doterra.com/MX/es_MX > Clientes y Distribuidores > Empowered Success

Siguiente paso:



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

