

Guía de ventas referencia rápida

Conoce lo que vendes

Cuando compartes los productos dōTERRA®, estás vendiendo un estilo de vida de bienestar total-uno de esperanza, empoderamiento y plenitud. Usa la Pirámide de Bienestar dōTERRA® para ayudar a cada persona con la que trabajes a identificar sus necesidades y proporcionarles soluciones naturales a través de los productos dōTERRA®.

Con el objetivo de ayudar a otros a darse cuenta del potencial de vivir el estilo de vida dōTERRA®, debes ser un producto de tu producto. Mientras más incorpores los productos a tu estilo de vida y cambies tu vida, mayor será tu confianza al vender productos dōTERRA® a otros.

Califícate en cada área (1-10)



Aprende los fundamentos del éxito



MENTALIDAD— la forma en la que piensas

Vender es una forma de pensar y requiere confianza —en ti y en tu producto

HABILIDADES— las acciones que tienes

Hacer tu propio negocio requiere un alto nivel de auto gestión

HERRAMIENTAS— el sistema y herramientas que usas

dōTERRA® te da las herramientas que necesitas para acercarte a las personas a los aceites esenciales de manera efectiva, enseñarles acerca de ellos, lograr inscribir Clientes comprometidos con el estilo de vida en bienestar y las soluciones naturales y acelerar tu negocio.



HÁBITOS CLAVE

HÁBITOS DE MENTALIDAD

- Responsabilidad
- Coacheo
- Visión
- Perseverancia
- Positividad
- Amabilidad

HÁBITOS DE HABILIDAD

- Responsabilidad
- Manejo de tiempo/prioridades
- Controlar lo controlable
- Practicar
- Consistencia

HÁBITOS DE HERRAMIENTAS

- Disciplina
- Sistemas
- Preparación

Guía de ventas referencia rápida

Implementa el Ciclo de Ventas dōTERRA®

Seguir el proceso de ventas, y la serie de pasos de forma repetida, es fundamental para continuar en las ventas. Usa este mapa para asegurarte de no perder de vista ningún paso importante cuando presentes tu mensaje e inscribas nuevos Clientes Mayoristas o Distribuidores Independientes.

PASO ①: CONECTAR

A donde vayas Construye relaciones auténticas con las personas. Ya sea con una relación existente o con alguien nuevo, construye confianza en cada interacción. Busca la forma de cambiar sus vidas compartiéndoles lo que amas.

PASO ②: INVITAR

Invita a más personas a una clase o presentación. Las mejores invitaciones son personalizadas, denotan pasión, transmiten valor y muestran un genuino interés en los invitados.

PASO ③: INTRODUCIR

Al principio de la presentación, ayuda a que las personas identifiquen qué falta entre su bienestar general actual y su objetivo. Esto propicia un ambiente de compra porque ellos reconocen que necesitan un cambio.

PASO ④: EDUCAR

Subraya los principales beneficios de los productos dōTERRA® y muéstrales cómo pueden ayudarles. Conécta la necesidad que creaste en la fase de introducción, con los productos específicos dōTERRA® que les ayudarán a alcanzar sus metas de bienestar.

PASO ⑤: CERRAR

Resume los principales puntos de la presentación, revisa los tipos de membresía y Kits para dar paso a la inscripción. Estás ofreciendo un precioso regalo de la tierra que puede cambiar sus vidas. El cierre es una forma de dejar la puerta abierta a un estilo de vida de bienestar total y ayudar a las personas a tomar la mejor decisión para ellos.

PASO ⑥: INSCRIBIR

Pídele a los asistentes que llenen las áreas sombreadas en el formato de orden para que puedan tener estos aceites esenciales en sus hogares. Conecta todo con sus prioridades de bienestar y explícale cómo es que ese kit está diseñado para satisfacer necesidades específicas.

PASO ⑦: CONTESTAR PREGUNTAS

Responder a las preguntas de la audiencia es un servicio importante que tienes que ofrecer. Has preguntas interesantes y deja que ellos compartan contigo sus experiencias y preocupaciones. Habla menos y escucha más. Al descubrir qué es lo que de verdad quieren y ayudarlos a encontrar formas para lograrlo, tendrás éxito en tus respuestas.

PASO ⑧: REUNIR REFERENCIAS

Aprovecha la emoción del grupo para reunir referencias y agendar tus próximas clases. Procura tener al menos dos fechas libres en tu calendario para que ellos tengan una opción que se ajuste a su tiempo.

PASO ⑨: SEGUIMIENTO

Da el siguiente paso en tu calendario. Agenda una revisión del estilo de vida dōTERRA® de cada persona a la que inscribas. Para aquellos interesados en discutir oportunidades de negocio, agenda una revisión de Negocio.

