

dōTERRA®

# Ventas

Guía para  
Distribuidores Independientes





# El estilo dōTERRA

Compartir los productos dōTERRA® con tu círculo de influencia más cercano puede ayudarlos a revolucionar su vida. Tú, has experimentado la diferencia de vivir el estilo de vida en bienestar dōTERRA® y conoces el poderoso impacto que puede tener. Cuando tu objetivo principal es ayudar a otros a experimentar con productos que cambian la vida, venderlos es algo natural.

La idea de ser un "vendedor" puede ser intimidante. Vender el estilo dōTERRA® se trata de estar al servicio de los demás, escuchando, construyendo relaciones y cuidando genuinamente a las personas de tu vida. El estilo dōTERRA® redefine las ventas a un significado de autenticidad, integridad y compasión para conectar a las personas con las soluciones que necesitan.

Usa esta guía como un manual de trabajo para ayudarte a incrementar tu confianza y convicción en tu camino como Distribuidor Independiente, para mejorar tus habilidades de venta y entender las herramientas y recursos disponibles para ayudarte a crecer exitosamente en tu negocio.

## CONOCE LO QUE VENDES

Cuando compartes los productos dōTERRA®, estás vendiendo un Estilo de Vida de Bienestar Total, de esperanza, empoderamiento y plenitud. Estás ayudando a las personas a llevar una mejor alimentación, a hacer más ejercicio, mejorar su descanso, disminuir el estrés y eliminar los productos tóxicos de sus vidas. No sólo estás vendiendo aceites esenciales; estás ayudando a las personas a vivir más felices y sanas.

Para ayudar a otros a darse cuenta del potencial de vivir este estilo de vida saludable, 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.

*"Vender es compartir algo que te apasiona y que sabes que a los demás les gustará"*

*—Hayley Hobson*



## SABER PORQUÉ ESTÁS VENDIENDO

Establecer claramente tu propósito para compartir dōTERRA® es fundamental para ayudarte a mantenerte enfocado en el resultado que realmente buscas alcanzar. Compartir es menos estresante cuando no tienes que pensar qué decir en el momento. Usa el siguiente ejercicio para aclarar el por qué estás vendiendo productos dōTERRA® y soluciones de bienestar.

¿Cuáles son las tres formas en que dōTERRA® ha impactado tu vida?

1

2

3

¿Cuál es la diferencia que puedes hacer en la vida de otras personas al compartirles los productos dōTERRA®?

¿Por qué les quieres ofrecer ese cambio?

Si alguien te cuestionara por qué estás compartiendo los productos dōTERRA®, ¿cómo le responderías?

## SABER CÓMO VENDER

Seguir un proceso de ventas, o una serie repetitiva de pasos, es fundamental para conseguir ventas exitosas. El ciclo de ventas dōTERRA® te guía a través de cada paso que debes tomar con los prospectos nuevos y existentes, desde la introducción de aceites esenciales hasta inscribirlos en el estilo de vida de bienestar dōTERRA®.

Recuerda que cuando las relaciones son tu principal prioridad, las ventas fluirán de manera natural. Mantén una mentalidad de servicio en cada etapa. Tienes la oportunidad de empoderar a las personas a través de las soluciones naturales dōTERRA®, así que escucha y busca comprender sus necesidades.



# Abrazar las ventas

## SIEMPRE HAS SIDO UN VENDEDOR

Desde que eras niño, has vendido con gran éxito. En la escuela al salir al recreo, desarrollaste un tono convincente para convencer a tus amigos que juego debían jugar. Justo ayer, es posible que le hayas vendido a tus amigos un buen salón de belleza, un nuevo restaurante o un destino vacacional, sólo porque te apasionaba tanto el tema, que no pudiste resistirte a compartirlo. Tú has sido un vendedor toda tu vida.

## EL VENDEDOR PROFESIONAL

Como vendedor profesional, tu trabajo es crear valor para las personas y ayudarlas a tomar la decisión de seguir adelante o no. Al hacerlo bien, la venta se sentirá natural, satisfactoria y divertida. Cuando tienes una actitud profesional, creas una experiencia cómoda para ti y tus clientes. Tu objetivo es crear una experiencia positiva durante cada interacción. Gran parte de esto depende del nivel de conocimiento y profesionalismo que reflejes.

Utiliza la tabla a continuación para identificar los rasgos del vendedor profesional que te gustaría mejorar.



*“Una buena venta se trata de educar al cliente, logrando que esté capacitado para tomar la mejor decisión en función de sus necesidades individuales.”*  
— Betty Torres

PRINCIPIANTE		PROFESIONAL
No le importa lo que está vendiendo	➤	Conoce y cree en el producto
Crea presión	➤	Crea un entorno de intercambio
Los rechazos le provocan frustración	➤	Crea relaciones con las personas que le dicen “no”
Deja a las personas sintiéndose conflictuadas	➤	Deja a todos satisfechos
Es todo actitud	➤	Recibe <i>coaching</i>
Pesimista	➤	Positivo
No tiene un “por qué”	➤	Tiene una visión para su vida y su negocio
Busca excusas	➤	Busca soluciones

## ROMPER CON LOS CONCEPTOS EQUIVOCADOS

El primer paso para abrazar las ventas es romper los conceptos equivocados sobre lo que significa ser un “vendedor”. Puede haber estereotipos negativos sobre las ventas que te detienen en el camino para convertirte en un vendedor exitoso. Usa ésta sección de *Guía de Ventas* para examinar tu percepción de las ventas y unirte al estilo de venta dōTERRA®.

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

- 1
- 2
- 3

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

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

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

- 1
- 2
- 3

¿Cómo te sentiste? Describe lo que hizo que ésta experiencia fuera positiva para ti.

Como un agricultor que siembra semillas, las relaciones que construyes requieren tiempo y cuidado. Dáale a cada interacción la importancia que tiene para nutrir una relación. Las semillas que siembras hoy crecerán fuertes y podrás cosechar frutos maravillosos —ya sea para cambiar la vida de alguien para bien, ver crecer tu negocio o hacer un amigo de por vida.





# Ventas esenciales

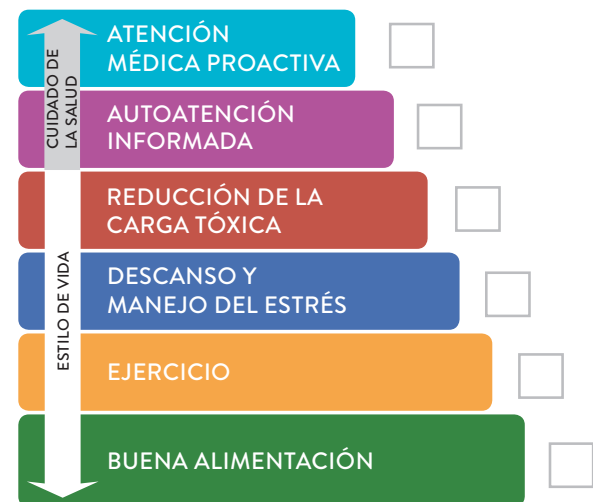
## ESCUCHAR ANTES DE VENDER

Los vendedores exitosos saben que escuchar es una parte fundamental del proceso de ventas. No dejes que la presión de intentar vender te distraiga de lo que puedes aprender acerca de tu cliente. Recuerda que este es un proceso para construir relaciones. Escuchar te permitirá comprender las necesidades de los demás para poder ofrecerles una solución, que les permita resolver sus desafíos.

No importa qué tan persuasivo seas o qué tanta confianza tengas en el producto, no todos estarán dispuestos a comprarlo de inmediato. Estudios de mercado indican que **la mayoría de las ventas ocurren entre el quinto y doceavo contacto**<sup>1</sup>, así que sigue plantando semillas y nutriendo relaciones. Muchas veces te darás cuenta que permitirle hoy a una persona decirte “no” en el futuro puede resultar en un “sí”.

Usa la Pirámide de Bienestar dōTERRA® para ayudar a tus clientes a identificar sus necesidades y luego proporcionales soluciones a través de los productos dōTERRA®.

Califícate en cada área (1-10)



## ESCUCHAR PARA DIRIGIR

Considera hacer preguntas para guiarlos en su autoevaluación:

“ Revisa tus calificaciones- ¿Qué áreas necesitan mayor atención?  
 ¿Cuál es la motivación detrás de la búsqueda de soluciones naturales?  
 ¿Podemos crear un plan de bienestar de 90 días juntos?  
 ¿Cómo sería tu vida, si elevaras tus calificaciones más bajas? ”

## PROVEER SOLUCIONES

Vender productos dōTERRA® ofrece esperanza al brindar soluciones naturales para las personas con desafíos de bienestar. Hay personas que buscan exactamente lo que tienes para ofrecer y tu trabajo es conectar a esas personas con las soluciones y ayudarlas a ver cómo pueden mejorar sus vidas.

## REFLEJAR

Evalúa tus interacciones pasadas con los vendedores, luego responde las siguientes preguntas:

¿Cómo te sientes cuando un vendedor habla todo el tiempo?

¿Cómo evitas hablar demasiado para poder conocer las necesidades de tus clientes?

<sup>1</sup> Robert Clay, “Por qué debes seguir las pistas,” concedido Enero 23, 2019, <https://www.marketingdonut.co.uk/sales/sales-techniques-and-negotiations/why-you-must-follow-up-leads>.



“Cuando te enfocas en las necesidades de tus clientes, tu capacidad para introducirlos a dōTERRA® aumenta. Conviértete en un experto para hacer preguntas excelentes. Entre más los entiendas, más fácil será encontrar soluciones que satisfagan sus necesidades”.

–Melody Watts

## USAR UN LENGUAJE PODEROSO

MENOS EFECTIVO	MÁS EFECTIVO	POR QUÉ
“Vendo aceites esenciales”	“Ayudo mujeres a convertirse en la mejor versión de sí mismas con soluciones naturales para mejorar su energía, sueño y bienestar”	Muchas personas venden aceites esenciales. Tú por el contrario, estás ofreciendo un estilo de vida lleno de bienestar.
“No tienes que comprar nada”	“Al final de la clase, les enseñaré cómo pueden tener estos aceites esenciales en su hogar y obtener la mejor solución para sus familias”	Ayuda a introducir la oportunidad de vender y dejarlo así.
“Me ayudarías mucho dándome el nombre de tus amigos”	“¿Conoces a alguien con el que pueda hablar?”	Te permite ver si conocen a más personas que estén tan emocionados como ellos por conocer dōTERRA®.
“Entiendo como te sientes, otras personas se sienten igual”.	“Estoy de acuerdo. María dijo prácticamente lo mismo, después de entender todo lo que pudo ayudar a su familia con el Kit de Soluciones Naturales, estaba emocionada de comenzar.”	Maneja la queja aislándola e introduce la experiencia de una tercera persona.
“Hay que hacer una cita”	“Agendamos una cita para hablar un par de minutos...”	La frase “reservar una cita” puede hacer que las personas se sientan como cuando van al dentista. Tú quieres agendar un tiempo para visitarlos, de la misma forma que lo harías con tu familia y amigos.



# Fundamentos del éxito



Los Distribuidores Independientes exitosos desarrollan hábitos clave dentro de un marco de tres elementos principales: *mentalidad*—la forma en que piensas, *habilidades*—las acciones que haces, *herramientas*—y el conjunto de materiales que usas. Los mejores vendedores logran alcanzar el éxito al centrarse en estos fundamentos.

Cultiva los Fundamentos del Éxito y acelera el crecimiento de tu negocio. A medida que establezcas una mentalidad positiva, habilidades profesionales y un conjunto apropiado de herramientas, verás cómo se forman hábitos clave. Desarrollar estos hábitos críticos lleva tiempo, así que quédate con ellos.

## MENTALIDAD SOCIAL

Vender es una forma de pensar que requiere confianza – en ti mismo y en el producto. Al comienzo de esta guía, realizaste el ejercicio "Saber por qué estás vendiendo". Revisa esto con frecuencia para recordar la diferencia que puedes hacer en la vida de los demás y por qué quieres ofrecer ese cambio. Una mentalidad positiva y segura conduce naturalmente a ventas exitosas y ayuda a fortalecer los hábitos clave.

La auto motivación es el elemento clave de la mentalidad asertiva. Encuentra la forma de mantenerte motivado cuando las cosas se pongan difíciles o cuando tu confianza se vea afectada. Por ejemplo, llama a tu mentor, revisa tu mapa de visión o consulta videos inspiradores –lo que sea que te ayude. Los sentimientos de desaliento son inevitables en el proceso de ventas, por lo que es importante contar con estrategias para mantener un buen estado de ánimo y concentrarse cuando se presenten los desafíos.



## HÁBITOS CLAVE DE MENTALIDAD

Marca cada hábito cuando lo hayas implementado.

- Responsabilidad**— Entiende que tú eres responsable de tu éxito y no pongas excusas.
- Dejarse guiar**:— Sé abierto a la retroalimentación y recibe consejos de otros.
- Visión**:—Ten siempre claro lo que quieres lograr y por qué.
- Perseverancia**:— No tomes personal un "no", pero reconoce que construir una relación lleva tiempo y la mayoría de las ventas suceden después de múltiples contactos.
- Positividad**:—Expresa tu gratitud por los productos de calidad, una empresa que te respalda y los miembros de tu equipo – sin importar su nivel de compromiso.
- Amabilidad**:—Sé amable contigo mismo y con los demás, conoce a tus Clientes y Constructores donde están.

## HABILIDADES

Los Distribuidores Independientes exitosos tienen diferentes talentos y fortalezas; sin embargo, hay importantes habilidades de venta que tienen en común. **Tener éxito es, en gran parte, un proceso que requiere de un alto nivel de disciplina. Hacer negocio por tu cuenta requiere de un alto nivel de autogestión.** Establece metas para mantenerte enfocado y organizar tu tiempo.

## HABILIDADES TOP DE VENTA

Los Distribuidores Independientes más exitosos dominan estas habilidades. Usa los recursos a continuación para aumentar tu conocimiento de cada habilidad y practícalas hasta que te sientas seguro. Marca las habilidades que dominas actualmente y escribe el total en la parte inferior. Cuando hayas implementado todas, regresa para redefinir y mejorar.

- Actualiza y revisa constantemente el **Buscador de Éxito** (ver página 7 de la Guía Lanzamiento).
- Conéctate auténticamente** y crea confianza. El éxito de las ventas se relaciona con la cantidad de personas con las que te vinculas (ver página 8 de la Guía Lanzamiento y la parte inferior de la página 5 de la Guía Entrenamiento).
- Invita a las presentaciones** con éxito. Mantén siempre en tu calendario fechas disponibles para dar clases (ver página 8 de la Guía Lanzamiento).
- Da **clases atractivas** (ver páginas 10-11 de la Guía Entrenamiento y consulta los videos de Soluciones Naturales de la sección Empowered Success del sitio oficial).
- Inscribe** con éxito (ver página 11 de la Guía Lanzamiento).
- Supera las quejas** (ver la página 11 de la Guía Lanzamiento y de la Guía Entrenamiento).
- Registra un libro de clases** (ver página 12 de la Guía Entrenamiento).
- Lleva a tus prospectos guiándolos con la descripción del *Estilo de Vida dōTERRA®* y **desarrolla un plan personalizado** para sus siguientes tres órdenes dentro del *Programa de Recompensas por Lealtad* (ver páginas 12-13 de la Guía de Lanzamiento y 14-15 de la Guía Vive).
- Prepara anfitriones** para organizar una clase exitosa (ver Guía Comparte).
- Inspira a tus prospectos a **Construir su propio negocio** dōTERRA® (ver página 9 de la Guía Entrenamiento y de la Guía Construye).
- Total de habilidades dominadas

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

—Pablo Picasso

## HÁBITOS CLAVE DE HABILIDAD

Marca cada hábito cuando lo hayas implementado.

- Responsabilidad**—cuando dices que harás algo, hazlo.
- Gestión de tiempo / prioridades**—Usa tu tiempo eficientemente y agenda semanalmente las actividades PIPIA. **Invierte la mayor parte de tu negocio en las actividades IPI (Invita, Presenta, Inscribe).**
- Controla lo controlable**—Comprende que tú no puedes controlar todo, pero tienes el control de tus reacciones, horarios y actividades.
- Práctica**—Continúa perfeccionando tus habilidades de ventas.
- Constancia**—Enfoca tu energía en las actividades generadoras de dinero que te traerán los resultados deseados.



# Fundamentos del éxito

## HERRAMIENTAS

El camino hacia el éxito es utilizar un sistema y un conjunto de herramientas efectivas. dōTERRA® te proporciona las herramientas que necesitas para introducir los aceites esenciales efectivamente, educar, inscribir y atraer Clientes a un estilo de vida de bienestar, con soluciones naturales y estimular tu negocio.



### EMPOWERED SUCCESS

El sistema Empowered Success escrito por Líderes dōTERRA®, ofrece métodos y recursos comprobados para vender productos dōTERRA® con éxito y construir tu negocio. A medida que aprendas más sobre el sistema Empowered Success, encontrarás que cada una de estas herramientas tiene un propósito. Úsalas para facilitar la capacitación de tu equipo y enseñarlos a hacer lo mismo.

Consulta más sobre estas herramientas en el sitio oficial [www.doterra.com/MX/es\\_M](http://www.doterra.com/MX/es_M) > Clientes y Distribuidores > Empowered Success.

### EMPOWERED YOU

La herramienta Empowered you—Guía de Fortalezas para Constructores ha sido desarrollada por dōTERRA® para ayudarte a enfocar tus fortalezas naturales y aprovecharlas para construir tu negocio. Aprende sobre tus fortalezas con los videos de Empowered You. Estas herramientas te ayudarán a encontrar mayor gozo y éxito cuando realices una venta.

Algunos estudios han demostrado que las personas que usan sus fortalezas cada día son más productivas y poseen seis veces más probabilidades de comprometerse con su trabajo. De hecho, las personas que usan sus fortalezas tienen tres veces más probabilidades de tener una excelente calidad de vida<sup>2</sup>.



### HÁBITOS CLAVE DE USO DE HERRAMIENTAS

Marca cada hábito cuando lo hayas implementado.

- Disciplina**—trabaja duro, **comprométete a usar las herramientas y los sistemas de manera consistente y no quieras inventar el hilo negro.**
- Sistemas**—Enfócate en cada paso del proceso de ventas dōTERRA® e implementa un sistema para entrenar a otros para hacer lo mismo, tal como las herramientas Empowered Success.
- Preparación**—Agrega las Guías de Empowered Success en tu orden LRP, son herramientas clave para que siempre tengas lo que necesitas y no te sientas presionado.

<sup>2</sup> Gallup, Inc. gallup.com.

# El Ciclo de Venta dōTERRA

El ciclo de ventas dōTERRA® es una serie de pasos; desde la introducción hasta la inscripción, úsalos como guía para compartir el Estilo de Vida de Bienestar dōTERRA®.

## NUEVE PASOS SIMPLES

- 1 Conectar
- 2 Invitar
- 3 Introducir
- 4 Educar
- 5 Cerrar
- 6 Inscribir
- 7 Contestar preguntas
- 8 Reunir referencias
- 9 Seguimiento

Estos pasos se ajustan al marco de PIPIA con el que ya estás familiarizado, que te brindan una ruta clara y segura para no omitir pasos importantes en la presentación de tu mensaje o al inscribir a nuevas personas. Confía en el proceso para experimentar el éxito.



## IMPLEMENTAR EL CICLO DE VENTA dōTERRA®

Las siguientes páginas te brindarán una inmersión profunda dentro de los nueve pasos del Ciclo de Ventas de dōTERRA®.

Para cada paso, podrás:

- Aprender la definición.
- Leer sobre maneras prácticas para desarrollar habilidades.
- Practicar guiones de ejemplo.
- Calificar tu autoconfianza.

Para desarrollar aún más tu capacidad de ventas, pon en práctica las ideas de desarrollo de habilidades para que puedas convertirte en el Distribuidor Independiente profesional que deseas ser.





# El Ciclo de Venta de dōTERRA

## PASO 1: CONECTAR

A donde vayas Construye relaciones auténticas con las personas. Consigue su contacto para que puedas generar una amistad. dōTERRA® es un negocio de relaciones. 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—sin importar en dónde o con quién estés

### DESARROLLAR HABILIDADES:

- Sonríe y refiérete a las personas por su nombre.
- Haz preguntas y escucha para descubrir sus intereses y necesidades. Escuchar más que hablar.
- Haz una lista de todas las personas que conozcas y que valoren el bienestar, el propósito y la libertad. Cultiva relaciones con ellos.
- Ten una actitud positiva. Las personas se sentirán atraídas a tu energía positiva.
- Formar conexiones no es una actividad de un sólo día. Continúa conectándote hasta que encuentres una oportunidad natural para introducir los productos dōTERRA®.

“ GUIÓN DE EJEMPLO  
¿Cómo estás? ¿Cómo está tu familia?  
¿Qué estás haciendo actualmente? ”



¿Qué tan bien te conectas?

Califica del 1-10 tu nivel de confianza en este momento, siendo 10 el nivel más alto.



“En dos meses puedes hacer más amigos si buscas interesarte en ellos, que en dos años si buscas que ellos se interesen en ti”

—Dale Carnegie

## PASO 2: INVITAR

Contacta a las personas en tu lista de nombres o Buscador de Éxito e invítalos a una clase o presentación. Las mejores invitaciones son personalizadas, denotan pasión, transmiten valor y muestran un genuino interés en los invitados. Descubre qué es más importante para cada invitado al mostrar un interés genuino en quiénes son y al construir conexiones alrededor de sus experiencias, de esta forma tu invitación para asistir a una clase se sentirá más natural.

### DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Al hablar por teléfono, ponte de pie, sonríe y demuestra entusiasmo a pesar de que la otra persona no te pueda ver. Esto te ayudará a tener más confianza y ellos escucharán la sonrisa en tu voz.
- Tu objetivo al invitarlos es contactar a las personas de tu lista, no hacer que compren. No intentes venderles productos. **Vende sólo la clase o sesión personalizada.**
- Siempre ten al menos dos clases o presentaciones en tu calendario para que tus invitados puedan tener opciones de dónde escoger.
- Mantén una actitud positiva y no te preocupes por el resultado. Las personas suelen decir que no varias veces antes de aceptar la invitación, así que sigue construyendo la relación.
- Algunas personas dirán que sí, otras dirán que no, y otras contestarán dependiendo de cómo te acerques a ellos. Toma nota de las estrategias que te funcionen.

GUIÓN DE EJEMPLO

““ Hola ¿cómo estás? ¿Tienes un segundo? Genial, yo también. He estado aprendiendo sobre aceites esenciales y cómo éstos están haciendo una gran diferencia para mí y mi familia. Nosotros los usamos para todo: para dormir, para tener más energía, para estimular el sistema inmune, para la limpieza libre de tóxicos - ¡cualquier cosa! Yo sé que en tu casa han tenido problemas con \_\_\_\_\_ (ej. dolor de cabeza, dificultades estacionales) ¡y pensé en ustedes!. Estoy organizando una clase corta de bienestar con un experto que hablará de \_\_\_\_\_ y me encantaría invitarte. Será en mi casa el jueves a las 7:00, o si quieres nos podemos ver para comer el próximo lunes. ¿Qué te funciona más a ti? ””

Encuentra más guiones para apoyar el ciclo de ventas de dōTERRA® en la Guía Lanzamiento.



¿Qué tan buenas son tus invitaciones?

Califica del 1-10 tu nivel de confianza en este momento, siendo 10 el nivel más alto.

“A las personas les encanta hablar de cuatro cosas: su salud, finanzas, bienestar emocional y relaciones. Como Distribuidor Independiente, mi trabajo es simple. Todo lo que necesito hacer es detenerme, escuchar y construir una relación. Es el trabajo más sencillo que he tenido”

—Kacie Vaudrey





# El Ciclo de Venta dōTERRA

## PASO 3: INTRODUCIR

Ésta fase del ciclo de venta dōTERRA® es en la que tus prospectos se dan cuenta que tienen una necesidad. Generando un ambiente para las ventas. Al principio de la presentación, ayuda a que las personas identifiquen qué falta entre su bienestar general actual y su objetivo. Una forma de hacer esto es ayudándolos a calificar su nivel de bienestar con la Pirámide de Bienestar dōTERRA® incluida en la Guía Vive. De forma clara, díles que les vas a mostrar algo que les cambiará la vida y hazles saber que tendrán la oportunidad de comprar productos al final de la presentación.

### DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Inicia con una poderosa apertura. Conecta con los asistentes y expresa tu intención para ayudarles.
- Elimina las fuentes de distracción. Apaga la televisión y congrega a todas las personas en la misma habitación.
- Toma control de la habitación, prepárate, ten confianza y dirígete a tu audiencia con entusiasmo.
- Evita el uso de muletillas como “este”, “mmm...” y “¿saben?”
- Véndeles una solución a sus problemas, no los productos.
- Pregúntale a cada uno de tus invitados por qué asistieron y busca las respuestas que están buscando, de esta forma podrás cubrir los puntos más importantes para ellos en tu presentación.
- **Practica compartir tu historia dōTERRA® en un minuto, para que se sienta natural.**



### GUIÓN DE EJEMPLO

*¡Bienvenidos y gracias a todos por estar aquí el día de hoy! Me encanta compartir el poder de dōTERRA® y lo que puede hacer para mejorar la vida de las personas. El estilo de vida dōTERRA® ha cambiado mi vida y la de muchas personas alrededor del mundo. Hoy vamos a explorar algunas soluciones naturales para tener más energía, estimular el sistema inmune, mejorar el descanso y disminuir la ansiedad o incluso eliminar la carga tóxica de nuestros hogares. Al final de la clase les mostraré cómo poder adquirir estas soluciones y les ayudaré a escoger la que sea más conveniente para su familia. ¡Me entusiasma mucho que estén aquí!*



### ¿Qué tan buenas son tus invitaciones?

Califica del 1-10 tu nivel de confianza en este momento, siendo 10 el nivel más alto.



“Enfócate en crear valor para los Clientes. Nosotros somos proveedores de soluciones. Cuando le ofrecemos a alguien una solución a un problema, eso genera valor para ellos y puede resultar en una venta para nosotros - una y otra vez”

—Sherri Vreeman

## PASO 4: EDUCAR

La fase de educación del ciclo de ventas dōTERRA® conecta a la necesidad creada en la fase de introducción, con los productos dōTERRA® específicos para ayudar a cada persona. Durante la clase, crea experiencias con los aceites esenciales para que los asistentes puedan comprobar su poder. Muéstrales cómo los productos dōTERRA® pueden ayudarles a alcanzar sus metas de bienestar. Explícales por qué las soluciones naturales son efectivas y enséñales cómo usarlas. Recuerda que la primera introducción a los aceites esenciales puede ser abrumadora, así que **mantén una presentación simple.**

### DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Da una explicación general acerca de los beneficios de los productos y muéstrales cómo pueden promover su bienestar.
- El objetivo de la presentación es reclutar Clientes, no enseñarle a las personas todo acerca de los productos.
- Haz preguntas a lo largo de tu presentación.
- Usa los nombres de los participantes a lo largo de la presentación para volver la experiencia más personal.
- Considera grabar tus presentaciones para verlas después y perfeccionar tu discurso.
- Distribuye algunos aceites durante tu clase y crea experiencias con los productos.



### PREGUNTAS PARA LA PRESENTACIÓN

“¿Qué sensaciones te gustaría experimentar más a menudo?  
¿Cuáles te gustaría experimentar menos?”

“¿Qué no puedes hacer en este momento y te gustaría hacer?”

“¿Cómo es que esto está afectando tu vida?”

“¿Cuál es tu preocupación actual? ¿A qué costo?”

“¿Qué tal están funcionando tus soluciones actuales?”

“Si yo te pudiera mostrar algo que te ayudara con \_\_\_\_\_ y que fuera accesible y fácil de usar, ¿estarías interesado en conocerlo?”

“Si \_\_\_\_\_ no fuera un problema, ¿cómo sería tu calidad de vida?”



### ¿Qué tan bien educas?

Califica del 1-10 tu nivel de confianza en este momento, siendo 10 el nivel más alto.



# El Ciclo de Venta dōTERRA

## PASO 5: CERRAR

El cierre del ciclo de venta dōTERRA® es la fase donde resumes los puntos principales de la presentación, revisas las opciones de membresías (Cliente Mayorista y Distribuidor Independiente) y le das la opción de inscribirse con un Kit de Inscripción. Este es un servicio en el que ayudas a las personas a tomar la mejor decisión para ellos. Recuérdales a los asistentes que con “una guía y una caja de aceites esenciales”, pueden estar listos para atender el 80 por ciento de las prioridades de bienestar del hogar. Diseña un cierre que se sienta auténtico y practícalo hasta que se vuelva efectivo.

### DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Recuerda que el cierre es algo que haces por alguien y no para alguien. Tú les estás ofreciendo preciosos regalos de la Tierra que pueden cambiar su vida.
- Evita preguntar “¿tienen alguna duda?” al final de tu presentación; esto destruye el momento. En lugar de eso, haz las preguntas de cierre que se enlistan abajo.
- Moldea su confianza en que tú eres la persona que los puede guiar al kit que mejor se adapte a sus necesidades.
- Haz un recordatorio de sus principales prioridades. Muéstrales la mejor solución a sus dificultades y ponla en sus manos.



### GUIÓN DE EJEMPLO #1

*Si escuché correctamente, parece que tu prioridad es el manejo del estrés. Pongamos los aceites esenciales correctos en tus manos para solucionarlo. Te recomiendo que empieces con el Kit de Manejo de Emociones.*

### GUIÓN DE EJEMPLO #2

*Permítanme hacerles una pregunta: Ahora que han experimentado con algunos de nuestros productos y que han aprendido más acerca de cómo nos pueden ayudar y lo seguros que son, ¿pueden darse una idea de por qué tantas personas los están usando? Excelente. Ahora, aquí está lo que más le gusta a la gente de nuestra manera de trabajar: Tomaré sus órdenes hoy mismo y en un par de días recibirán sus productos y podrán empezar a vivir un estilo de vida de total bienestar.*

*Ahora tomen un formato de orden y pasen el resto hacia atrás y al final de la clase podrán entregar sus pedidos, en unos minutos pasaré para contestar dudas de manera individual*



### PRACTICA INCLUIR PREGUNTAS DE CIERRE A LO LARGO DE TU PRESENTACIÓN

“¿Por qué sientes que tu pareja estaría emocionada de tener estos productos en casa?”

“Si estuvieras seguro que durante el próximo mes te vas a enfrentar a uno de tus desafíos y ya tuvieras estos productos en casa ¿cómo te sentirías?”

“Si tuvieras acceso a opciones de bienestar más seguras, económicas y efectivas en tu casa, ¿cómo crees que le ayudaría a tu familia?”



## 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. Camina entre la audiencia para ofrecer respuestas de forma individual. Comparte con esa persona lo que amas del kit que crees que mejor satisficará sus necesidades. Conecta todo con sus prioridades de bienestar y explícale cómo es que ese kit está diseñado para satisfacer necesidades específicas. Haz énfasis en que comprar un kit es importante para tener varios productos a la mano y no sólo un par de cosas.

### DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Una mente confundida suele decir “no”. Evita mostrar demasiados productos. Muéstrales unos cuantos, ofréceles uno especial y **mantén las cosas simples**. Considera regalar un aceite esencial de Naranja Silvestre a todos aquellos que asistieron a tu clase.
- **Inscribe a la mayoría como Cliente Mayorista.** Inscribe como Distribuidor Independiente sólo a aquellos que estén interesados en compartir o construir.
- Habla de forma positiva acerca de los kits más grandes para que puedan tener múltiples aceites esenciales en su casa y disfrutar de mayores beneficios.
- Enfócate en los beneficios de vivir el estilo de vida dōTERRA® para el bienestar total.



### GUIÓN DE EJEMPLO

*Cuando yo me inscribí, empecé con un kit y eso es lo que yo creo que da más valor desde un principio. Mi familia empezó con el Kit de Soluciones Naturales. Este kit tiene muchos de los productos más populares que ustedes necesitan para empezar su aventura—estos aceites esenciales pueden ayudarles con problemas del sueño, del sistema inmune, energía, concentración, incluso pueden cocinar o hacer la limpieza con ellos. La lista continúa.*



Para guiones más detallados sobre cómo llevar a cabo inscripciones exitosas, ver la página 11 de la Guía Lanzamiento.



### ¿Qué tan bien inscribes nuevos clientes?

Califica del 1-10 tu nivel de confianza en este momento, siendo 10 el nivel más alto.





# El Ciclo de Venta de dōTERRA

## PASO 7: CONTESTAR PREGUNTAS

Responder a las preguntas de la audiencia es un servicio importante que tienes que ofrecer durante el ciclo de ventas. Haz 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. Pregúntales si están abiertos al siguiente paso, para permitir que los aceites esenciales entren a sus vidas.

Usa los siguientes pasos como una guía para dar respuestas:

**1 Reconoce que su preocupación es válida.** Las personas tienen la necesidad psicológica de ser escuchadas y comprendidas.

*“Puedo entender por qué eso te preocupa”*

**2 Recapitula su preocupación desde tus propias palabras y expresa empatía.** Es importante entender el problema acertadamente y observar las emociones detrás de las palabras. Asegúrate de estar en la misma página y responder a sus emociones.

*“Entiendo que sientes que el precio del kit es más de lo que quisieras invertir en ese momento. ¿Correcto? Estoy de acuerdo, es frustrante tener un presupuesto limitado”*

**3 Pide permiso para explorar alternativas y hagan una lluvia de ideas juntos para buscar soluciones.** Esto le da al cliente la sensación de ser dueño de la conversación y lo motiva a buscar una solución.

*“Creo que podemos diseñar una solución que te funcione. ¿Podemos hacer una lluvia de ideas juntos para solucionarlo?”*

**4 Haz referencias a las experiencias de un tercero y explícale cómo resolvieron la misma dificultad.** Compartir historias reales, le da seguridad a tu prospecto porque puede ver cómo tú haz sido capaz de ayudar a otros a sobrepasar las adversidades.

*“La semana pasada, Susan tuvo la misma preocupación, ella organizó una clase donde invitó a diez personas y ganó lo suficiente para poder comprarse el kit que quería. ¡Estaba muy emocionada!”*

**5 Hazle una invitación.** Atesora el momento que haz generado durante la lluvia de ideas y ayúdalos a continuar con el proceso de inscripción.

*“¿Estás abierto a la posibilidad de invitar a tus amigos a una clase para que podamos conseguir el kit que quieres?”*

*“El ‘servicio-venta’ es dar sin preocuparse por lo que vas a recibir a cambio. En lugar de preocuparte sobre la venta, puedes ponerte en los zapatos de los Clientes y buscar crear valor para ellos”*

—Neal Anderson

Da respuestas amigables y honestas a las inquietudes. Ve sus inconvenientes como indicios clave para volverte más eficaz.



¿Qué tan bien respondes a las dudas?

Califica del 1-10 tu nivel de confianza en este momento, siendo 10 el nivel más alto.



## DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Existen una gran cantidad de preocupaciones en común, con las que te puedes encontrar mientras tratas de hacer una inscripción. Prepárate para atender las cuestiones que se enlistan abajo y practica las respuestas potenciales que darías para que tengas la suficiente confianza en su momento.

### PREOCUPACIONES COMUNES

### GUIONES DE EJEMPLO

¿Por qué los aceites de dōTERRA?



*“Entiendo por qué eso sería una preocupación para ti; es confuso saber qué marca comprar con tantas compañías de aceites esenciales. Una amiga tenía la misma preocupación la semana pasada; ¿te puedo contar lo que compartí con ella? Le expliqué que dōTERRA® es la marca más probada y confiable que hay en el mercado. 96% de nuestros aceites y mezclas son exclusivos, cultivados por agricultores artesanales en ubicaciones ideales para obtener la máxima potencia. Ella aprendió más en [sourcetoyou.com](http://sourcetoyou.com) y se sorprendió por la diferencia de dōTERRA®. Tú y tu familia merecen los aceites más puros y efectivos. ¿Te gustaría experimentar la diferencia tú mismo y hacer una orden ahora?”*

Dinero



*“Entiendo por qué eso sería una preocupación para ti. Si te estoy entendiendo correctamente, sientes que el precio de comprar el kit es más de lo que quisieras invertir en este momento. ¿Cierto? Creo que podemos buscar una solución que funcione para ti. ¿Estarías dispuesto a explorar algunas alternativas? Una amiga dijo lo mismo que tú hace algunos días, pero cuando sumó todo lo que solía gastar en productos de cuidado personal, se dio cuenta que en realidad podría ahorrar dinero al usar los productos dōTERRA®. A ella le encanta tener el Kit de Soluciones Naturales en su casa para fomentar el bienestar de su familia. ¿Estarías dispuesto a redirigir tu dinero y reemplazar algunos artículos de uso cotidiano de tu casa por algo más natural y de mejor calidad como los productos dōTERRA®?”*

Pareja



*Entiendo totalmente de donde nace tu preocupación. ¿Estás preocupada que tu esposo no apoye esta inversión? Yo conozco a muchas personas que tuvieron la misma preocupación—¿te puedo compartir lo que les funcionó a ellas? Descubrí que cuando las personas experimentan los beneficios de un aceite esencial, se vuelven más abiertas a las posibilidades. ¿Quisieras llevarte una muestra de Deep Blue® para probarlo?”*

No ve una necesidad



*Te entiendo, al principio yo tampoco pensaba que hubiera una necesidad para comprar aceites esenciales. Durante la clase mencionaste que querías más energía. Hace unas semanas, platiqué con una amiga que tenía los mismos problemas. Ella probó los suplementos alimenticios dōTERRA® empezó por el paquete LLV, que le ayudó con sus requerimientos de energía y se sintió mejor.*

Compras MLM



*Entiendo perfectamente, muchas personas se sienten así. Lo que a mi me encanta de dōTERRA® es que en su network marketing es único. De hecho, 82% de las personas que compran dōTERRA® son clientes que no venden productos. Eso nunca se había escuchado en las ventas directas. La razón por la que tenemos tantos clientes es porque contamos con los productos más probados y más confiables. ¿Estás dispuesto a unirte a millones de personas que están cambiando vidas con soluciones naturales?”*

## RECONOCE LOS TIPOS DE DUDAS:

Al desarrollar la capacidad para superar las preguntas de tus Clientes, debes empezar a diferenciar entre los dos tipos principales: las preocupaciones verdaderas y las excusas vacías. Al reconocer esta diferencia sabrás cuándo y cómo acercarte.

Preocupaciones verdaderas	Excusas
Son auténticas, urgentes y detalladas	Son ambiguas, triviales y no son específicas
Se pueden resolver	Son una pérdida de tu tiempo
Muestran interés	Muestran indiferencia
Son resultado de un deseo por entender	Son resultado de una falta de motivación
Surgen como obstáculos que impiden cerrar la venta (Ej. precio, miedos, etc.)	Surgen como justificaciones para no comprar

Tú eres un mensajero de esperanza. Cuando te enfocas en ayudar a otras personas y compartirles esa esperanza, es suficiente para encender la chispa de la acción, la preocupación que tienes por los cuestionamientos se irá desvaneciendo y el amor genuino y el cuidado, crecen junto con tu entendimiento.



# El Ciclo de Venta de dōTERRA

## PASO 8: REUNIR REFERENCIAS

Aprovecha la emoción del grupo para reunir referencias y agendar tus próximas clases. Puedes esperar que las personas estén interesadas en ayudar a sus amigos y familiares. También puede haber personas que se queden en blanco cuando les preguntes “¿A quién conoces?” Ayúdalos a hacer memoria sugiriendo categorías de personas (Ej. amigos, familia, compañeros del trabajo, etc.)

### DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Invita a los asistentes a ser anfitriones de una clase para sus amigos. Siempre ten al menos dos fechas libres para que ellos tengan opciones a elegir.
- Ofrece un incentivo para todos aquellos que agenden una clase durante tu evento. Usa tus puntos de LRP para adquirir productos económicos y ofrecerlos como incentivos.
- Evita el uso de la palabra “referencias”. Mejor, pregúntale a tus invitados en quién pensaron que disfrutaría estar ahí, mientras escuchaban la clase.

### GUIÓN DE MUESTRA

#### Individuo:

“ De verdad disfruté trabajar con ustedes hoy y sé que les encantará su Kit de Inscripción. Me ha pasado que muchas de las personas que vienen a estas presentaciones, suelen pensar en algún conocido a quien le encantaría la clase. Me gustaría programar una clase para todas esas personas. ¿Hay alguien en quien estén pensando que le gustaría? ¿Amigos, familia, conocidos del gimnasio o la iglesia? ”

#### Grupo:

De momento, la mayoría de ustedes han pensado en dos o tres (o incluso 20) personas a las que les hubiera gustado estar presentes hoy. Si alguno de ustedes quisiera ser anfitrión de una clase, por favor véanme al final para que podamos organizarla. ¡Pero de prisa! Los atenderé en el orden en el que vayan llegando. ”



### ¿Qué tan bien reunes referencias?

Califica del 1-10 tu nivel de confianza en este momento, siendo 10 el nivel más alto.

## PASO 9: SEGUIMIENTO

Agenda una revisión del estilo de vida de dōTERRA® de cada persona a la que inscribas. Para aquellos interesados en discutir oportunidades de negocio, agenda una revisión de Negocio. Inevitablemente, te encontrarás con personas que no están listas para inscribirse. Continúa nutriendo esas relaciones. **Las relaciones sólidas son el recurso más valioso en tu negocio.**

### DESARROLLO DE HABILIDADES:

- Agenda una revisión del estilo de vida de dōTERRA® con todos los Clientes para revisar sus objetivos de bienestar e inscribirlos en Programa de Recompensas por Lealtad.
- Nunca dejes una clase o una sesión personal sin haber agendado la fecha y hora de tu siguiente encuentro.
- Sé agradablemente persistente



### GUIÓN DE MUESTRA

Como te decía, el siguiente paso es hacer una revisión de tu estilo de vida, de esta forma puedo enseñarte cómo usar tu Kit. Sólo toma aproximadamente 30 minutos. Yo tengo tiempo el miércoles a las 7:30 o los jueves a las 11, ¿Qué horario es mejor para ti? ”



### ¿Qué tan bien das seguimiento?

Califica del 1-10 tu nivel de confianza en este momento, siendo 10 el nivel más alto.

“A las personas les encanta la revisión del estilo de vida porque es el servicio al Cliente que todo mundo espera”

—Rod Richardson





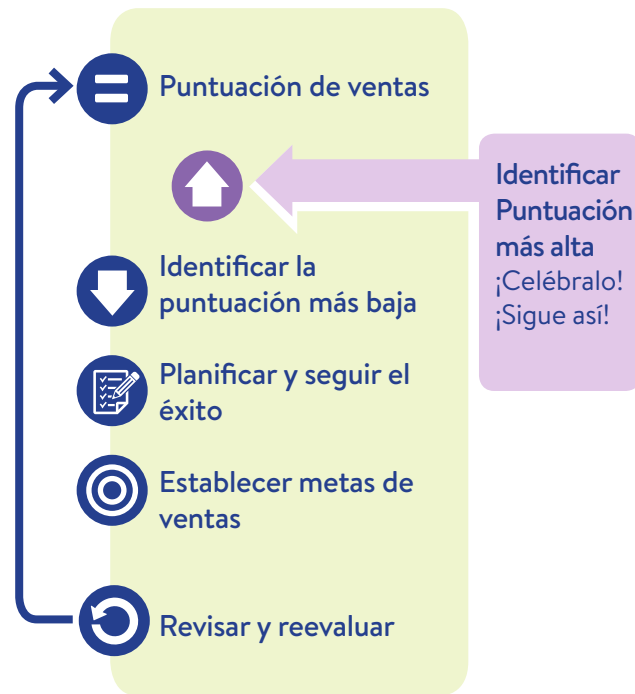
# Desbloquea tu potencial

A lo largo de esta guía, has aprendido los principios que te ayudarán a desbloquear tu potencial como Distribuidor Independiente dōTERRA®. **Ahora sabes que vender el Estilo de Vida dōTERRA® significa servir a otros y construir relaciones a largo plazo.** Después de tener claro por qué estás vendiendo productos dōTERRA® y deshacerte de tus paradigmas, has fortalecido tu identidad como un vendedor. Has aprendido habilidades esenciales, identificado los fundamentos del éxito como—mentalidad, habilidades y herramientas— y has estudiado el ciclo de ventas de dōTERRA®. Continúa aplicando estos principios de ventas y agudizando tus habilidades para poder alcanzar tus metas.

## REGISTRA TU CALIFICACIÓN DE VENTAS

Transfiere tus calificaciones de las páginas anteriores y regístralos en la primera columna para crear un resumen exhaustivo de tu calificación de ventas actual. Esta calificación de ventas hace que tu progreso sea cuantificable y te permite identificar de manera sencilla tus fortalezas y áreas de oportunidad.

PUNTUACIÓN DE VENTAS	Revisitar Trimestralmente			
	Fecha de hoy	Fecha	Fecha	Fecha
Habilidades Top (p. 9)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conectar (p. 12)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Invitar (p. 13)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Introducir (p. 14)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Educar (p. 15)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cerrar (p. 16)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inscribir (p. 17)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Responder dudas (p. 18)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reunir referencias (p. 20)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seguimiento (p. 21)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>PUNTUACIÓN TOTAL</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



## ASESORA A TU EQUIPO

Esta guía es una excelente herramienta para asesorar a tu equipo y desarrollar sus habilidades de ventas. Motívalos para que llenen esta guía y registren sus calificaciones. Mientras los asesoras, empieza por preguntarles su calificación de ventas actual y ayúdalos a mejorar en sus áreas de oportunidad.

## PLANEA Y MONITOREA TU ÉXITO

Examina dos de tus áreas más fuertes dentro del ciclo de ventas. Analiza qué habilidades y talentos únicos usas para tener éxito en esos pasos, luego busca formas en las que puedas usar esos mismos talentos para mejorar tus dos áreas de oportunidad. Por ejemplo, si te sientes seguro invitando pero tienes problemas con el cierre, refuerza las fortalezas que utilizas para invitar y ve la forma de cómo usarlas para mejorar los cierres de tus clases. Crea un plan de acción para mejorar tus calificaciones. Considera implementar las sugerencias del desarrollo de habilidades de esta guía, juegos de rol para aumentar tu confianza o trabajar como con tu Líder de línea ascendente (Upline).

1 \_\_\_\_\_  
Calificación baja

¿Qué acción específica tomarás para mejorar esta área?

¿Cuándo llevarás a cabo esta acción?

¿Cómo sabrás que mejoraste?

2 \_\_\_\_\_  
Calificación baja

¿Qué acción específica tomarás para mejorar esta área?

¿Cuándo llevarás a cabo esta acción?

¿Cómo sabrás que mejoraste?

## PLANTEA METAS DE VENTAS

Ahora que sabes en qué vas a trabajar, establece tus objetivos de ventas.

¿Cuál es tu objetivo de Volumen Organizacional (VO) para la siguiente meta de ventas?

A 30 días \_\_\_\_\_ a 90 días \_\_\_\_\_ a 12 meses \_\_\_\_\_

¿Cómo celebrarás cuando alcances tus metas?

## REvisa Y RE-EVALÚA

Re-evalúa tu calificación de ventas de manera regular para enfocar tus esfuerzos en las áreas que te beneficiaran más. Mientras pones en práctica y ves el ascenso de tu calificación de ventas, encontrarás emoción por vender el estilo de vida dōTERRA® y disfrutar de los beneficios de construir un negocio próspero.

Al momento de ver la experiencia y crecimiento en otras personas, verás el negocio dōTERRA® más allá de los términos de clientes y ventas, lo verás como una forma de hacer una diferencia en tu comunidad y en el mundo.



“Cuando compartes los productos dōTERRA® tú brindas *esperanza y bienestar* a las personas que amas, a tu comunidad, y finalmente al mundo. Vender a la manera dōTERRA® se trata de una cultura de *servicio*. Una gota a la vez y una persona a la vez, estamos sirviendo al mundo con *Soluciones de Bienestar*.”

-Greg Cook, Ejecutivo Fundador

