

Guía de entrenamiento mensual

Proporciona educación continua/entrenamiento sobre el negocio y productos para tus Clientes Mayoristas y Constructores, hazlo en persona o en línea. Desarrolla habilidades de liderazgo y presentación al involucrar a tus Constructores en la planificación y participación en las capacitaciones de tu equipo. Delega la mayor cantidad de capacitación posible para desarrollar habilidades de presentación y liderazgo en tus Constructores. Colabora con los Líderes de líneas cruzadas cuando sea posible.

PLAN DE 2-3 HRS
2-3 HRS EN VIVO

○
1-1 / 2 HRS EN
FORMATO
ONLINE

BIENVENIDA 5-10 MIN.

- Da la bienvenida a los asistentes, presenta la agenda y a cada presentador (conforme avance la agenda), entrega boletos de premios al momento de llegada para los que llegan a tiempo (opcional).

ENTRENAMIENTO DE PRODUCTO 30-60 MIN.

- Adapta los temas para satisfacer las necesidades específicas y/o promociones de productos actuales. *Elige alguno de estos temas opcionales:*

Ene. Cómo cumplir mis propósitos del año

Feb. Emociones, amor, relaciones, pareja

Mar. Día dōTERRA®

Apr. Tips para niños

May. Embarazo, productos para mujeres

Jun. Productos para hombres

Jul. Tips para vacaciones

Ago. Regreso a clases

Sep. Suplementos Alimenticios

Oct. Convención dōTERRA® México

Nov. Aplicar la Técnica AromaTouch® de manos como un agradecimiento o bien dar algún regalo pequeño como un aceite de Limón de 5 mL

Dic. Mezclas navideñas, recetas de cocina con aceites esenciales dōTERRA®. Testimonios de productos: Invita una o más personas a platicar sus experiencias sobre el enfoque de producto.

RECESO 10-15 MIN.

- Videos/Preguntas y respuestas
- Bebidas (opcional)—Ideas en: www.doterra.com/MX/es_MX/blog-products
- Regalos (opcional)—Muestras de mezclas creadas por ti o tarjetas con recetas de cocina

Puedes consultar nuestro blog para darte más ideas: www.doterra.com/MX/es_MX/blog/diy

Materiales:

- Pequeños regalos o hacer rifas
- Etiquetas para nombres
- Marcadores, lápices, plumas

Otras opciones:

- Guía de Referencia de AE
- Emocionales y AE
- Herramientas de Empowered Success

ENTRENAMIENTO DE NEGOCIO 30-60 MIN.

- *Por Qué dōTERRA®, Por Qué ahora:* Guía Construye/información de la compañía (5-10 min)
- Revisión simplificada de éxito
- Actividad—*Juego de roles:* Ejemplo “Ahora, dirígete a tu vecino y practica/comparte lo que acabas de aprender”
- Plan de compensación (5-10 min)
- Enfoque PIPIA

RECONOCIMIENTO 10-20 MIN.

Reconoce y felicita a los miembros de tu equipo por sus avances y logros:

- Avance de Rango del mes
- Avance de Poder de 3
- Quién realizó inscripciones ese mes
- *Top Enroller* del mes anterior (quién realizó más inscripciones)
- Logros especiales (incentivos, volumen de equipo, etc.)
- Testimonios exitosos

MANOS A LA OBRA 5-15 MIN.

- Desafío/reto para llamar a la acción
- *Opcional:* Actividad para ganar algún premio (producto o material de apoyo)
- Promueve los eventos y próximas clases
- *Opcional:* Puedes ofrecer recursos clave para ayudar a tus Constructores