

Red con propósito

Asiste a todos los eventos corporativos para expandir tus contactos y hacer crecer tu negocio. Antes de asistir, sé claro en tus intenciones y resultados deseados.

El trabajo en red no es simplemente intercambiar tarjetas de negocios o conocer a mucha gente. La creación de redes significativas implica la creación de estrategias de seguimiento y la adquisición de información de contacto para las personas que conozcas. Cultiva tus nuevas relaciones después de un evento enviándoles un mensaje de texto agradeciéndoles por conectarse. Reunirse (por ejemplo, ir a almorzar) para hacer crecer la relación y generar confianza. Explorar ideas juntos o pedir referencias.

¡Revisa la siguiente información y haz una representación de este proceso con tu mentor y miembros de la familia!

1 Descubre su historia

- ¿Quiénes son? ¿Cuáles son sus intereses? ¿Cuál es su historia de vida?
- ¿Qué les gusta y qué no de dónde se encuentran (bienestar, relaciones, finanzas, propósito de la vida) en este momento? ¿Parecen interesados (seriamente) en hacer un cambio?

2 Comparte tu historia

- Comparte tu historia (antecedentes, lo que no te gustaba de tu vida, cómo los productos dōTERRA® ayudaron a mejorar esas áreas, dónde estás ahora y cómo se ve tu futuro, consulta como Compartir tu historia en la Guía Comparte.



3 Invita

- "¿Quieres ver 1 video o 2 sobre lo que está creando dōTERRA®? Tengo tanta pasión por la misión y no puedo evitar querer compartirla contigo".

4 Confirma la invitación

- Agenda un tiempo de seguimiento para conversar dentro de las 48 a 72 horas posteriores.



Tip

- Considera apoyar en la reunión de una organización sin fines de lucro o en una posición de Liderazgo para recaudadores de fondos caritativos.
- Asiste a seminarios y cursos para aumentar tu base de conocimientos y aumenta las oportunidades con nuevas personas que comparten intereses comunes.
- Conéctate con aquellos que comparten tus mismas pasiones o pasatiempos.

MEJORA TU REDES EN EVENTOS Y REUNIONES

Pregúntate:

- ¿Cómo puedo agregar valor?
- ¿Cómo puedo establecer nuevas formas de comunicarme, hacer conexiones y establecer relaciones con otros?
- ¿Cómo puedo aumentar mi lista de Clientes potenciales y socios comerciales?
- Preséntate de una manera clara, interesante y enérgica.
- Actúa como anfitrión, saluda a los demás, comienza conversaciones, presenta a las personas y ayúdalas a sentirse cómodas.
- Evita hablar y sentarte sólo con aquellos que ya conoces.
- Lleva muestras, la *Guía Soluciones Naturales* y tarjetas de presentación para compartir.
- Recuerda, hay valor en simplemente conectarse para conectar. Disfruta conociendo personas y haciendo amigos, independientemente de las posibles ventas.

“ Los Distribuidores exitosos que conozco, los que reciben toneladas de referencias y se sienten realmente felices con ellos mismos, ponen las necesidades de la otra persona por encima de las suyas. ”

— Bob Burg