

# Prepárate para reclutar exitosamente



Un negocio exitoso en dōTERRA® requiere asociarse con personas de ideas afines que desean lo que tú y dōTERRA® tienen para ofrecer. Utiliza estos consejos para encontrar y reclutar con éxito socios comerciales capaces y comprometidos.

- 1 Define la misión.** Echa un vistazo a las perspectivas de tu equipo y Constructores. Tú eres el capitán de tu barco y le estás pidiendo a otros que suban a bordo. Necesitan saber a dónde vas antes de que se unan a ti.
- 2 Ofrece un regalo.** Cuando invitas a otros a unirse contigo en tu negocio, estás dando un regalo. A medida que tu equipo crezca en un Rango de Diamante Presidencial, te asociarás con al menos 6 personas para lograr juntos la libertad financiera.
- 3 Mantente enfocado.** Tu éxito o fracaso depende de ti. Ninguna persona hace o rompe tu negocio, **tú lo haces.**
- 4 Vas a llegar allí con o sin ellos.** Cuando invites a alguien a unirse a contigo en tu negocio, ayúdalo a comprender que tienes la intención de ser exitoso y ya estás buscando a aquellos que desean unirse a ti. Si las personas sienten que su éxito depende de ellos, tienden a decir "no". En lugar de esto, comparte la emoción de tu éxito futuro y a menudo, elegirán unirse a ti en tu viaje.
- 5 Domina el panorama de negocio.** Conoce la *Guía Construye* y *Soluciones Naturales*. Conviértete en el mejor compartiendo la oportunidad de negocio y el Plan de Compensación. Presenta con frecuencia para ganar confianza y experiencia en la inscripción de Constructores. Aprende a amar el reclutamiento.
- 6 Invítalos a eventos corporativos y eventos de tu red.** La gente toma decisiones en los eventos. (Ver la página 19 en la *Guía Líder*, Crea momentos en los eventos corporativos con tu red).
- 7 Presenta a tu Patrocinador de Colocación.** Utiliza la *llamada efectiva de 3 vías* con tu Patrocinador para agregar credibilidad a la oportunidad dōTERRA® y compartir tu experiencia con tus prospectos.
- 8 Las personas hacen negocios con las personas que les agradan.** Tú estás buscando socios de negocios y éxito. Sé el tipo de persona con la que alguien quiere construir un negocio. Habla sobre cómo amas tu negocio y cómo ha cambiado tu vida. Conoce gente y conviértete en su amigo. Cuando te interesas en su vida, ellos se interesan en tu vida y en tu negocio.
- 9 Cree en ellos.** Los nuevos Constructores dependerán de tu confianza hasta que construyan la suya. Al principio, crees en ellos más de lo que ellos creen en ellos mismos. Fomenta esa confianza en ellos. Tu mentoría puede ser clave para su éxito.