

Guía de Llamada de equipo

Las llamadas regulares de audio o video con tu equipo, te ayudan a inspirarlo, llenarlo de energía y unirlo mientras aprovechas tu tiempo e influencia. Estas llamadas pueden utilizarse para encontrar las necesidades de los Clientes y Constructores por igual. En cada llamada, puedes elegir si te enfocas en un grupo específico o en todo el equipo.

Clave para el éxito:

- Establece una hora y un día recurrentes para hacer una llamada telefónica o por internet que dure de 30 a 60 min.
- Corre la voz y envía recordatorios vía mensajes de texto, correo electrónico o redes sociales
- Sé consistente y puntual
- Prepárate bien y aporta valor

LLAMADA DE ENTRENAMIENTO DE PRODUCTO

Propósito: Ampliar el conocimiento sobre el producto, la efectividad, aumentar la confianza y el deseo de compartir dōTERRA®. Ofrecer consejos prácticos para usarlos e integrarlos en el estilo de vida (ej. Guía Vive).

Ejemplo de formato de llamada:

Introducción (1-2 min.): Introduce al presentador y el tema de producto.

Entrenamiento de producto (10-15 min.): Comparte información relacionada con la ciencia del producto.

Compartir éxitos de los productos (5 min.): Invita a los asistentes a compartir experiencias personales con el producto.

P&R (5 min.): Responde preguntas del producto.

Comparte promociones (1-3 min.): Promueve las promociones vigentes como POM producto del mes y otros. Enfatiza en los beneficios de estar en LRP.

LLAMADA GRUPAL

Propósito: Aumentar la confianza en el producto, bienestar en el estilo de vida, la oportunidad, en ti y tus Líderes; inspirar el desarrollo personal, y promover eventos; para el éxito de todo el equipo.

Ejemplo de formato de llamada:

- Historias de éxito de productos
- Problemas de bienestar / enfoque de producto
 - (ej. testimonios a fondo, emociones, ciencia, tips de uso)
 - Semana 1 – Soluciones que ofrece el producto del mes
 - Semanas 2-4 – Enfoque específico en los sistemas del cuerpo, usando el POM, promociones de producto o temas apropiados según la temporada

- Desarrollo personal
- Historias de éxito de negocio
- Anuncios / próximos eventos
 - Semana 1 – Reconocimientos especiales y promociones del mes
- Llamada a la acción y desafío o reto semanal

LLAMADA DE ESTRATEGIA PARA CONSTRUCTORES

Propósito: Crear un ambiente para intercambiar pensamientos e ideas y dar soporte a los Constructores y Líderes en su desarrollo personal, logros, avances y confianza. Reunir grupos de Constructores en tu equipo o grupos más pequeños de 4 a 6 personas de Rango similar o experiencia. Rotar las responsabilidades del facilitador entre los Constructores para desarrollar habilidades de liderazgo. Colaborar con otros equipos para obtener información y experiencia adicionales. Enfatizar las formas en que el producto apoya el éxito en el negocio.

Ejemplo de formato de llamada:

Introducción (1-2 min.): Introduce al presentador y el tema de producto.

Compartir éxitos (1-3 min.): Invita a los asistentes a compartir acerca del éxito de su negocio.

Comunica (3-5 min.): Comparte los avances de Rango, top de inscripciones, próximos eventos, noticias corporativas, etc.

Entrenamiento (10-12 min.): Debate el tema o lo que sea que tu equipo necesite para trabajar en ello (invitar y organizar clases, capacitación mensual, promociones de equipo, eventos corporativos, estrategias para el avance de Rango, capacitación en línea, etc.)

P&R (5 min.): Responder preguntas e introducir soluciones para superar retos.

Comparte metas (1-3 min.): Pide que cada asistente comparta su meta para la próxima semana. Guíalos hacia metas que estén orientadas a resultados. (ej. en lugar de decir: “Estoy dando muchas clases esta semana”, enséñales a definir los resultados deseados específicos: “Estoy creando un VO de 800 esta semana, invitando a 15 personas y organizando 2 clases”. Registra sus metas para poder dar seguimiento.

AVANCES GRUPALES DE RANGO

Propósito: Crear grupos responsables de Constructores por Rango específico. Si es posible, colaborar con otros Líderes Plata y superior de línea cruzada para proporcionar tutorías y tareas semanales que puedan ayudarles a alcanzar sus metas de Rango.

Ideas de llamada:

- Compartir éxitos del negocio
- Entrenamiento de PIPIA de acuerdo al Rango
- Responsabilidades

- Desarrollo personal
- Preguntas & Respuestas
- Llamado a la acción/compromisos