

dōTERRA®

# Entrena

hacia Premier y Plata



# Haz crecer a tu equipo

¡Felicitaciones por alcanzar el rango de **Élite** y establecer un objetivo para llegar al siguiente nivel! Ahora es el momento de centrarte en creer en ti mismo y en los productos y la oportunidad de dōTERRA. Tus posibilidades de crecimiento se expandirán a medida que continúes compartiendo, inscribiendo y poniendo en marcha a nuevos constructores. Puedes usar esta guía como ayuda para organizar prioridades según tu tiempo, dominar la enseñanza y apoyar a tu equipo.



## + Acción

- Compartir aceites
- Inscribir a clientes y constructores 4 o más clientes/mes 1 o más constructores/mes
- Poner en marcha constructores que hagan lo mismo

## = Resultados

- Cambiar vidas
- Crecer tú mismo
- Generar ingresos residuales\*



## PREPÁRATE

- Impulsa tu éxito (pág. 4)
- Conviértete en capacitador (pág. 5)
- Planificadores de niveles y Poder de 3 (pág. 6-7)
- Prioriza tus actividades (pág. 8)

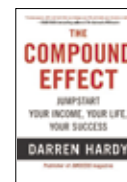
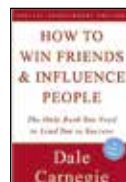
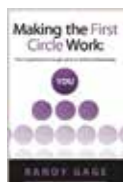
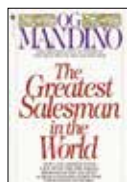
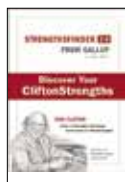
## INVITA

- Invita a construir (pag. 9)

## PRESENTA

- Domina el mensaje (pág. 10-11)

### RECOMENDACIONES DE DESARROLLO PERSONAL



## PRÓXIMOS PASOS PARA EL ÉXITO



E

### EMPODERA

- Próximas presentaciones (pág. 12)

S

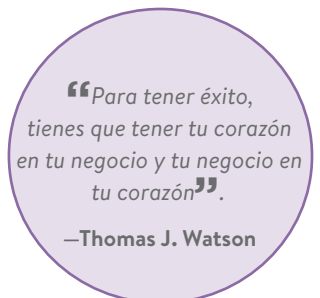
### SOPORTE

- Obtén mentores (pág. 13)
- Cronogramas del éxito (pág. 14-15)

## Acciones vitales

- |                                      |                                   |
|--------------------------------------|-----------------------------------|
| 1. Desarrollo personal               | 4. Inscribe a clientes            |
| 2. Comparte/Invita                   | 5. Evaluaciones de estilo de vida |
| 3. Clases/Actividades personalizadas | 6. Reseñas del negocio            |

Consulta la Guía de Lanzamiento para obtener más detalles.



Los elementos con el ícono de descarga se encuentran en la biblioteca de Herramientas de Éxito Empoderado en [dōTERRA.com](http://dōTERRA.com).

\* Los resultados pueden variar. Las ganancias iniciales típicamente son mucho menores. Los números mostrados son promedios anuales de 2016. Consulta la Divulgación Sumaria de Oportunidades y Ganancias en [DoTERRA.com](http://DoTERRA.com) > Nuestros Distribuidores > Volantes

# Alimenta tu éxito

## ENTIENDE TU PORQUÉ

¡Festeja! Te enamoraste de tus soluciones, te importó lo suficiente como para compartirlas y muchas vidas cambiaron. Creer en el producto te dio la valentía para compartir tus experiencias e invitar a otros a generar las propias. ¡Pusiste en marcha tu negocio con éxito y eres un Élite

¿Cómo ha cambiado dōTERRA tu vida y las vidas de los demás?

---

---

¿Por qué seguir compartiendo lo que amas? ¿Cuál es tu pasión?

---

---

¿Por qué iniciaste tu negocio de dōTERRA? ¿Por qué es importante que sigas creciendo?

---

---

## ACTÚA CON COMPROMISO

Ahora es un buen momento para evaluar. ¿Consideras que tu negocio es un pasatiempo o una profesión? ¿Generar ingresos residuales es una prioridad? ¿Tus objetivos de ingresos coinciden con tus acciones?

### EMPLEADO

Intercambias tiempo por dólares/salario  
Recompensas basadas en el esfuerzo/de corto plazo  
Actividades dirigidas por otros  
Construyes los sueños de los demás



### EMPRENDEDOR

Ingresos residuales duraderos\*  
Recompensas basadas en activos/de largo plazo  
Actividades autodirigidas  
Construyes tus propios sueños, facultas a otras personas para construir los suyos

## GENERA EXPERIENCIAS

Estás en el negocio del marketing experiencial. Genera experiencias para exponer a tus clientes potenciales a las posibilidades y beneficios de tu producto y generar la oportunidad de despertar su deseo de aprender más. Dales motivos para creer. Siempre obtén la información de los clientes potenciales y haz seguimiento en pocos días.

📌 Utiliza las herramientas *Haz Crecer a Tus Clientes Potenciales e Invita con Eficacia* para mejorar tus habilidades y capacitación. *habilidades y tu capacitación.*

### ¿Cómo satisfacen nuestros productos las necesidades?

- ¿Cómo contribuyen los aceites al bienestar?
- ¿Cómo mejoran la vida los suplementos?
- ¿Cómo mejora el Programa de Autoenvío (LRP) las experiencias y los resultados?
- ¿Quién tiene necesidades médicas que podría satisfacer si le das información sobre la salud?

### ¿Cómo cumple con las necesidades nuestra oportunidad?

- ¿Cómo facultas y libera tener un negocio por cuenta propia?
- ¿Qué efecto tiene el ingreso residual en el estilo de vida?
- ¿Qué efecto tiene la capacidad de crear un futuro en la habilidad de retribuir y atender?
- ¿Cómo puedes crecer como persona a medida que crece tu liderazgo?

### ¿Cómo puedes generar experiencias?

- Comparte tu historia o la de otra persona (haz que sea breve y relevante).
- Comparte el folleto Ser Saludable Puede Ser Simple.
- Haz que las personas prueben los aceites. Comparte una muestra del producto para atender una necesidad.
- Invita a asistir a una presentación.



“La esperanza es la razón por la que las personas se unen a dōTERRA. Esperanza en las soluciones, esperanza de una vida mejor. Pero, la convicción... la convicción es la razón por la que se quedan. La convicción de que dōTERRA no es solo una empresa, sino una causa”.

— Justin Harrison

# Conviértete en capacitador

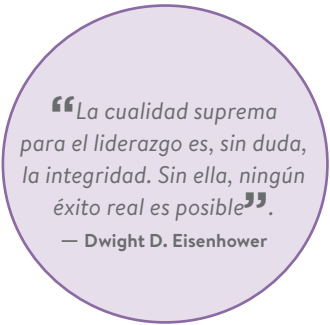
## CONSTRUYE LA CONVICCIÓN EN LA COMPAÑÍA Y LAS OPORTUNIDADES

¡Felicitaciones! Estás en el negocio auténtico de ventas directas. Los expertos se han dado cuenta, más que nunca, de que las personas compran confianza, por lo que la venta basada en relaciones se ha convertido en el modelo comercial de más rápido crecimiento en todo el mundo. Tan solo mira tus noticias de Facebook. ¡Estás participando en el vehículo más accesible para emprender!

### Enamórate de tu profesión

A medida que inscribes y capacitas a tus socios comerciales para que pongan en marcha sus negocios, debes tener convicción para inspirarla. A medida que crece tu certeza, estarás mejor preparado para invitar a una acción comprometida.

- Aprende sobre la historia de dōTERRA
- Asiste a capacitaciones y eventos
- Conéctate con tu línea ascendente más experimentada
- Lee la revista Liderazgo y las historias de éxito de los principales líderes en dōTERRA



## LA EDUCACIÓN ES NUESTRA CULTURA

Como capacitador, tu enfoque es triple. Primero, domina la enseñanza de la presentación introductoria para generar inscripciones constantes. Segundo, enséñales a tus constructores a hacer lo que hiciste para convertirte en Elite. Esfuérzate por vivir conscientemente. Presta atención a lo que ya estás haciendo bien para mejorar tu capacidad de enseñar a otros a hacer lo mismo. Tercero, sé un modelo de las actividades de PIPES y otros seguirán tu ejemplo. Cuando tus constructores comienzan a compartir e invitar, saben muy poco. ¡Tu asociación es donde sucede la magia! Han establecido confianza con sus mercados de relaciones. Tú eres el presentador y funcionas como un importante testigo externo. Como proveedor de soluciones experimentado, brindas credibilidad a los productos y a las oportunidades.



## CAPACITA CON INTEGRIDAD

Este es un negocio de relaciones. Los resultados medibles (por ejemplo, el volumen del equipo, la población, los ingresos personales) son el resultado directo de la cantidad de vidas en las que influimos. La calidad y perdurabilidad de esos resultados dependen de las experiencias de aquellos a quienes inscribimos. Las personas siguen a aquellos en quienes confían.

Como líder emergente de dōTERRA, ten en cuenta que el liderazgo es como criar hijos: los que vienen después de ti copian tus palabras y tus acciones. Lo que eliges decir y hacer impacta e influye en el futuro, tanto de tu equipo como de la gran comunidad de dōTERRA.

### CLAVES PARA CONSTRUIR CONFIANZA | Presento mi mensaje con integridad y genero confianza en aquellos a quienes inscribo. Lidera con una mentalidad de servicio, no de ventas.

#### HAZ LO SIGUIENTE

- Genera conexiones auténticas y construye relaciones de confianza.
- Descubre formas preferidas/efectivas para conectarte.
- Haz que los demás puedan identificarse contigo y encuentra cosas que tengan en común.
- Haz preguntas y escucha para descubrir intereses y necesidades.
- Busca maneras de unir tus soluciones con sus necesidades.
- Usa tus puntos fuertes para atender y resolver.
- Siembra para cosechar más adelante.

#### NO HAGAS LO SIGUIENTE

- Bombardear a tu lista de contactos con correos electrónicos no solicitados.
- Usar tácticas de venta agresivas.
- Exagerar la verdad.
- Prometer de más y entregar de menos.
- Hablar excesivamente sobre ti mismo.
- Actuar de forma agresiva o inventar excusas para tus acciones.



# Planificador de Rangos

PREMIER		100 VP & 5,000 VO - 2 líneas Ejecutivas	
PLATA		100 VP - 3 líneas Élite	
<b>CONSTRUCTOR 1:</b>		<b>CONSTRUCTOR 1:</b>	
<input type="radio"/> META: EJECUTIVO + (2,000 VO) <input type="radio"/> META: ÉLITE + (3,000 VO)		<input type="radio"/> META: EJECUTIVO + (2,000 VO) <input type="radio"/> META: ÉLITE + (3,000 VO)	
<input type="radio"/> Leyó el Planificador de Rangos <input type="radio"/> Miró o asistió a una Capacitación de Lanzamiento		<input type="radio"/> Leyó el Planificador de Rangos <input type="radio"/> Miró o asistió a una Capacitación de Lanzamiento	
<b>VOLUMEN REQUERIDO</b>	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000	<b>VOLUMEN REQUERIDO</b>	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000
Escribe todo el volumen de Autoenvíos (LRP) actualmente programado	—	Escribe todo el volumen de Autoenvíos (LRP) actualmente programado	—
<b>VOLUMEN NECESARIO</b>	=	<b>VOLUMEN NECESARIO</b>	=
Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de cada clase (el objetivo es 1000)	÷	Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de cada clase (el objetivo es 1000)	÷
<b>CLASES NECESARIAS/ PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b>	»	<b>CLASES NECESARIAS/ PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b>	»
<b>CLASES PROGRAMADAS</b>		<b>CLASES PROGRAMADAS</b>	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
<b>PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b> Marca el número previsto.		<b>PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b> Marca el número previsto.	
<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩		<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩	
<b>CONSTRUCTOR 3:</b>		<b>CONSTRUCTOR 3:</b>	
<input type="radio"/> META: ÉLITE + (3,000 VO)		<input type="radio"/> META: ÉLITE + (3,000 VO)	
<input type="radio"/> Leyó el Planificador de Rangos <input type="radio"/> Miró o asistió a una Capacitación de Lanzamiento		<input type="radio"/> Leyó el Planificador de Rangos <input type="radio"/> Miró o asistió a una Capacitación de Lanzamiento	
<b>VOLUMEN REQUERIDO</b>	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000	<b>VOLUMEN REQUERIDO</b>	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000
Escribe todo el volumen de Autoenvíos (LRP) actualmente programado	—	Escribe todo el volumen de Autoenvíos (LRP) actualmente programado	—
<b>VOLUMEN NECESARIO</b>	=	<b>VOLUMEN NECESARIO</b>	=
Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de cada clase (el objetivo es 1000)	÷	Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de cada clase (el objetivo es 1000)	÷
<b>CLASES NECESARIAS/ PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b>	»	<b>CLASES NECESARIAS/ PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b>	»
<b>CLASES PROGRAMADAS</b>		<b>CLASES PROGRAMADAS</b>	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
<b>PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b> Marca el número previsto.		<b>PRESENTACIONES INDIVIDUALES</b> Marca el número previsto.	
<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩		<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩	

## Gana comisiones y bonificaciones

Cada bonificación se puede obtener mensualmente y se paga con las comisiones entre los días 15 y 20 del mes siguiente. Para asegurarte de recibir tu bonificación, verifica que se registre antes de la medianoche del último día del mes y, luego, continúa controlándola hasta que las comisiones se hayan procesado. En todo momento debes tener configuradas plantillas de 100 VP para recibir comisiones. Usa esta lista de verificación como ayuda para calificar todos los meses. Para obtener más detalles, consulta [dōTERRA.com](http://dōTERRA.com).

### PODER DE 3

- Gana tus \$50
- Enseña los \$50
- Continúa enseñando e inscribiendo todos los meses

### RANGO

- Alcanza los volúmenes requeridos
- Asegura las inscripciones correctas
- Cerciórate de que los calificadores lleguen a sus rangos

### BONO DE EMPODERAMIENTO

- Alcanza el rango de Premier o Plata
- Inscribe un nuevo Cliente Mayorista con más de 100 VP



# Prioriza tus actividades

Genera el éxito mediante la priorización de las actividades importantes. Considera preguntarte a ti mismo: ¿Es esta una actividad generadora de ingresos o una pérdida de tiempo? Evita el exceso de actividades agendadas bloqueando el tiempo para lo que más importa. Pon tu teléfono celular en silencio durante las actividades dedicadas y aprovecha el tiempo que tienes disponible realizando múltiples tareas a la vez (por ejemplo, lista varios lugares para visitar en una salida de casa). Usa los siguientes cuadrantes para guiar tu planificación.

## ESENCIALES

Comprométete con las cosas que más importan. Participa en actividades esenciales para hacer crecer un negocio próspero. Elige sacrificar lo que quieras menos por lo que quieres más.

- Cuidado personal
- Tiempo y rutinas familiares
- Planificación y preparación
- Ser un producto del producto
- Invitar, presentar e inscribir constantemente
- Seguimiento constante
- Apoyar a los constructores

## IMPORTANTES

Reserva tiempo dedicado para actividades importantes. Vive con propósito y conviértete en un experto y profesional en tu negocio. Unos minutos al día hacen la diferencia.

- Aprende más sobre los productos
- Domina las habilidades de PIPES
- Desarrollo personal
- Crea una visión, establece objetivos, mide tus resultados

## NO ESENCIALES

Delega, adquiere servicios o contrata cualquier cosa que otra persona pueda hacer al menos un 70 por ciento de lo bien que lo haces tú. Involucra a tu cónyuge y obtén apoyo familiar mientras construyes tu negocio y tus ingresos.

- Lavar los platos
- Hacer la limpieza
- Trabajar en el jardín
- Lavandería
- Preparar la comida
- Recados
- Pagar las facturas
- Compras de comestibles

## NO IMPORTANTES

Cambia las distracciones, las pérdidas de tiempo y las actividades que te apartan de tu sueño por actividades más esenciales e importantes. Haz sacrificios. Abandona las cosas que importan menos para dedicarte a las que más importan.

- Mirar la televisión
- Pasar tiempo en redes sociales
- Actividades triviales
- Navegar por Internet
- Juegos en línea

## PROGRAMA TU ÉXITO

Planifica las actividades esenciales semanales y mensuales en tu propio calendario. ¡Configura un recordatorio recurrente en tu teléfono para cumplir con las planificaciones mensuales y semanales!

### Para planificar tu horario de trabajo programado, hazte las siguientes preguntas:

- ¿Quién necesita una clase de Soluciones Naturales?
- ¿A quién debo hacerle seguimiento?
- ¿Quién necesita una Evaluación del Estilo de Vida?
- ¿Quién necesita una Reseña del Negocio?
- ¿Quién necesita una Explicación de Cómo Ser anfitrión?
- ¿Quién necesita una Asesoría de Lanzamiento?

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
MAÑANA	Planificar/crear estrategia: - Invitaciones para clases - Programar Evaluaciones de Estilo de vida	Reunión con Jeff	- Seguimiento a los inscritos de la clase - Evaluaciones de Estilo de vida			Ed. Cont. o clase de Soluciones Naturales	
DÍA	Registro del éxito: - Obtener mentores de línea ascendente			Reunión con Michelle			
NOCHE	Llamada con el equipo	Clase de Soluciones Naturales			Reseña del Negocio Cita para cenar		



# Invita a construir

## COMPARTE LA OPORTUNIDAD

Ya sea distribuyendo muestras o invitando a una clase programada o a una reunión individual, o incluso durante una conversación informal, encuentra maneras auténticas de sembrar la oportunidad de negocio “dejando gotear” ideas para luego hacer preguntas como:

- ¿Estás abierto a explorar nuevos negocios y oportunidades de ingresos?
- ¿Estás abierto a aprender sobre formas de crear otra fuente de ingresos?

Una vez que ratifique su interés, invita a tu cliente potencial a aprender más en una presentación. En etapas más tempranas del avance de rango e ingresos, y dado que a veces es un poco más difícil ser un “profeta en tu propia tierra”, agrega credibilidad asociándote con tu ascendente. Puedes hacerlo mediante una estrategia tripartita.



## CONSTRUYE CREDIBILIDAD

La estrategia tripartita utiliza tu línea ascendente u otro recurso como experto para ayudar a tu cliente potencial a obtener respeto, seguridad y confianza en ti, en tu equipo y en la compañía. Juntos, presentan una introducción a la oportunidad de negocio de dōTERRA usando la guía Construir. Ya sea durante una presentación individual, después de una clase, en una llamada de Zoom o videollamada, un seminario web o incluso una llamada telefónica, la participación de un líder de línea ascendente más experimentado que haga la Reseña del Negocio puede tranquilizar tanto a un cliente potencial como a ti mismo.

Durante estas presentaciones comerciales tripartitas, comprométete a aprender cómo hacer preguntas de descubrimiento, identificar necesidades, determinar los puntos débiles (lo que quieren o necesitan resolver) y ofrecer soluciones. Luego, tú, a tu vez, haz esto con tus constructores prometedores mientras reclutan a sus propios socios comerciales.

## PREPÁRATE

Si es necesario, envía materiales, enlaces, instrucciones, etc. a tu cliente potencial o a tu línea ascendente antes de la presentación. Transmite cualquier conocimiento que tengas sobre las necesidades y objetivos de tu cliente potencial antes de la presentación para ayudar a tu línea ascendente en la preparación de una conversación eficaz.

📌 Usa *Descubre dōTERRA para comprender mejor por qué las personas se asocian con dōTERRA*.

## Sugerencia

Haz que tu cliente potencial vea un breve video que le presenta a dōTERRA: la compañía, la calidad del producto (por ejemplo, CPTG®), Abastecimientos Co-Impacto, Fundación Healing Hands™ de dōTERRA y otros aspectos únicos de nuestra cultura, misión, historia y trayectoria en dōTERRA.com.

Comprende cómo la guía Construir presenta una serie de decisiones conocidas como las Cuatro Puertas. Se invita a los socios a:

- 1 CONSTRUIR UNA CARTERA DE CLIENTES POTENCIALES
- 2 ASOCIARSE CON dōTERRA
- 3 COMPROMETERSE A CONSTRUIR
- 4 COMENZAR



pág. 2



pág. 3



pág. 9



pág. 10

# Domina el mensaje

A medida que comiences a capacitar a otros sobre cómo compartir los aceites esenciales, tu propio dominio de la presentación de Soluciones Naturales será clave para tu éxito. Enseña desde el corazón, con el propósito de llevar esperanza y bienestar a los demás. Estás presentando preciosos “regalos de la tierra” y el resultado más importante es la esperanza, que no tiene precio.

Usa este esquema para guiar tus esfuerzos y procura hacer tuya la presentación.

## PREPÁRATE PARA EL ÉXITO

- Prepara tu presentación
  - Vístete apropiadamente
  - Sé puntual y profesional
  - Muestra todos los productos del Kit
- Soluciones Naturales
- Ten un difusor encendido
  - Ten aceites para compartir
- Mantén los mensajes simples
  - Mantén las historias breves, relevantes y aplicables y que sea posible identificarse con ellas.

## CLASE DE SOLUCIONES NATURALES: 40-50 MIN

**Objetivo:** 1. Reunir a las personas, escuchar sus necesidades y dejarlas probar los aceites. ¡Haz que sea divertido!  
2. Céntrate en las necesidades de los asistentes; comparte las mejores soluciones.

## INTRODUCE

**Objetivo:** Conectarte con los asistentes y expresar tu intención de servirles

- 5 min
- ✓ El anfitrión da la bienvenida a los invitados, comparte por qué los invitó, te presenta y te edifica como presentador.
  - ✓ Tu edificas al anfitrión y enuncias la intención de hablar sobre tres cosas:
    - ¿Qué son los aceites esenciales?
    - ¿Cómo se usan?
    - ¿Cómo los pueden obtener en sus hogares?

## EDUCA

**Objetivo:** Presentar los aceites esenciales y los métodos de aplicación.

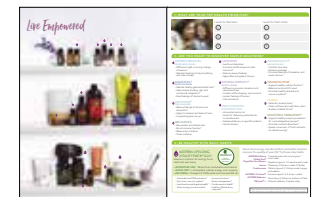
- 10 min
- ✓ Pregunta: “¿Necesitan ustedes soluciones de salud seguras, eficaces y asequibles?”
  - ✓ Habla de lo siguiente: ¿Qué son los aceites esenciales?
    - Método moderno versus método natural (pág. 1 – habla de esto brevemente)
    - Seguro, eficaz, puro (lee las viñetas)
    - CPTG (reproduce el video)
  - ✓ Habla de lo siguiente: ¿Cómo se usan?
    - Aromático, tópico, interno (demuestra el método y luego pasa el aceite correspondiente)



## COMPARTE

**Objetivo:** Crear experiencias con aceites esenciales y compartir soluciones.

- 15-25 min
- ✓ Pregunta “¿De qué desean más? ¿Y menos?” Invita a los asistentes a compartir sus prioridades (pág. 3)
  - ✓ Habla sobre productos que se relacionan con sus preocupaciones (pág. 3-4); invita a que se den testimonios.
  - ✓ Haz circular los aceites a medida que se habla de ellos; no pienses que tienes que hablar de cada producto.



## CONCLUYE

**Objetivo:** Inscribir a los asistentes con un kit e invitarlos a cambiar sus vidas.

- 10 min
- ✓ ¿Cómo los pueden obtener en sus hogares?
    - Revisa la membresía y opciones de paquetes de inscripción (pág. 4-5)
    - Con “un libro y una caja” están preparados para abordar el 80 por ciento de las prioridades de salud en el hogar. El kit de inscripción viene con el libro Esenciales dōTERRA y la caja de aceites.
    - Invita a inscribirse y disfrutar de los beneficios del estilo de vida de bienestar de dōTERRA.
    - Invita a que cambien sus vidas.
  - ✓ Serve refreshments and answer questions



## Sugerencia

- **Sé cálido y cautivador.** Sonríe y conéctate con los asistentes.
- **Usa tu lenguaje corporal.** Más del 75 por ciento de la comunicación es no verbal. Haz contacto visual. Usa gestos de apertura.
- **Conéctate con la audiencia.** Comparte tu historia y muéstrate vulnerable. Enfatiza las dificultades que has superado al usar los productos.
- **Enseña a los invitados a confiar en los recursos, no en ti.** No te presentes como el experto. Deja que el folleto y otros recursos sean los expertos. Si es simple, se duplica.
- **Involucra a la audiencia.** Haz preguntas que inviten a participar. Permíteles compartir sus preocupaciones y experiencias.
- **¡Haz que las personas tengan sus aceites!** Crea experiencias con los productos durante toda la clase. Permite que los aceites hagan su magia.
- **Invítalos a actuar.** Pregúntales si están dispuestos a dar el próximo paso para tener los aceites en sus hogares. Usa incentivos para crear sensación de urgencia.
- **Sé conciso.** Mantén tu presentación en menos de una hora para mantener el interés. Deja tiempo disponible para responder preguntas e inscribir a los asistentes.

“El maestro mediocre habla. El buen maestro explica. El maestro superior demuestra. El gran maestro inspira”.

— William Arthur Ward



📌 Para obtener más capacitación sobre cómo presentar y cerrar las reuniones con éxito, mira los videos de capacitación y encuentra recursos adicionales en la Biblioteca de Herramientas de Éxito Empoderado.

## ¿QUÉ DEBO HACER SI...?

### No me siento calificado para enseñar:

- No eres el experto y no necesitas serlo.
- Deja que el folleto o el DVD sean los expertos.
- Enseña a los invitados a confiar en los recursos, no en ti.
- Comparte las formas en las que los productos han tenido un impacto positivo en tu vida.
- Las clases simples conducen a una mejor duplicación.

### Se cuestiona el distintivo CPTG® (CERTIFICADO COMO PURO Y DE GRADO TERAPÉUTICO):

- Céntrate en la fortaleza de los estándares de dōTERRA.
- No te centres en los productos de los competidores.
- Invita a los asistentes a probar los aceites de dōTERRA por sí mismos.

### Preocupaciones sobre el uso interno:

- dōTERRA crea etiquetas que recomiendan el uso interno de acuerdo con las regulaciones de la FDA.
- La pureza que implica el distintivo CPTG® (CERTIFICADO COMO PURO Y DE GRADO TERAPÉUTICO) es importante para un consumo interno seguro.
- Invita a los asistentes a que hagan lo que crean que es mejor para ellos.

### Baja asistencia o no se presentan:

- Confía en que quien haya venido es perfecto.
- Disfruta de la oportunidad de nutrir a los pocos que vinieron.
- Revisa el proceso de invitación y piensa en cómo puede ser más efectivo en el futuro.
- Si no vino nadie, usa este tiempo valioso para mejorar los procesos de invitación y otras capacitaciones.

### Alguien menciona comprar en Amazon:

- La forma más segura de obtener aceites CPTG® (CERTIFICADO COMO PURO Y DE GRADO TERAPÉUTICO) es recibirlos directamente de la fuente, donde hay una garantía de no adulteración.
- Los beneficios de una membresía mayorista superan cualquier pequeño descuento en línea (pueden obtener hasta el 30 por ciento de las compras y los costos de envío en créditos para productos gratuitos).

### El anfitrión dice a los invitados “No tienen que comprar nada”:

- Comparte por qué valoras el producto.
- Crea experiencias de productos durante la clase para que los invitados y el anfitrión puedan descubrir su valor.
- Enfatiza el valor de la membresía al por mayor y del kit.
- La próxima vez, prepara al anfitrión para que comprenda el valor de la inscripción y el objetivo de la clase mediante una Explicación de Cómo Ser Anfitrión.

### Alguien pregunta si esta es una oportunidad de MLM:

- dōTERRA tiene una opción para obtener ingresos.
- El 85 por ciento de los miembros son clientes leales que simplemente aman los productos.
- dōTERRA entiende que los productos se comparten mejor de persona a persona, no en un anaquel o por medio de un anuncio.
- dōTERRA elige compensar a las personas que comparten sus productos y ayudan a otros a compartir.

# Próximas presentaciones

Hacer crecer tu equipo implica no solo a las personas que conoces, sino también a quienes conocen los miembros de tu red. Una de las formas más sencillas de aprovechar este valioso recurso es invitar a los que asistieron a esta clase o a los nuevos miembros a organizar una clase propia.

## AGENDA CLASES EN LAS CLASES

1. Al final de la presentación, dale un regalo a tu anfitrión y agrádecele por recibirlos.
2. Di algo como: “Si son como yo, durante nuestro tiempo juntos esta noche probablemente no pudieron dejar de pensar en aquellos que aman y cómo ellos también podrían beneficiarse de estas increíbles soluciones naturales”.
3. Invita a los asistentes a programar sus propias clases y ofrece un incentivo para quienes las agenden en ese evento.
4. Diles que ellos también pueden recibir un regalo por ser anfitriones cuando un número mínimo de invitados asista a su evento.
5. Muestra el regalo del anfitrión. Envía tu calendario o programa (o el de tu nuevo constructor) a aquellos que expresen interés después de la clase.
6. Dale a cada futuro anfitrión una guía Compartir y programa una Explicación de Cómo Ser Anfitrión.



📄 Usa el Planificador de Clases para preparar a los anfitriones.

## Sugerencia

- Tú (o tu nuevo constructor, si está listo) tengan su calendario y marquen algunas fechas disponibles para enseñar.
- Ten regalos de reserva a mano por ejemplo, Wild Orange (naranja silvestre) de 5 mL
- Usa puntos de autoenvío (LRP) para comprar regalos baratos.
- Permite que tu pasión brille e inspire.

## DOMINA LA DUPLICACIÓN

Capacita a tus nuevos constructores para que hagan presentaciones potentes siendo un modelo de cómo se hace.

- Permíteles asumir progresivamente más responsabilidades en cada clase sucesiva, hasta que se sientan preparados para presentar por su cuenta.

## CREA IMPULSO CON EVENTOS

- Además de las clases, hay muchas maneras de exponer a tus clientes y constructores a una educación excepcional. Aprovecha los líderes ascendentes, transversales y corporativos que están desde antes y tienen mayor experiencia como poderosas pruebas sociales de que los productos, la oportunidad y la misión de dōTERRA funcionan.
- Estos mismos individuos son, por lo general, aquellos que ofrecen, realizan y hablan en eventos. Tu parte es promover y dejar que estos eventos hagan crecer a tu equipo. Al promover, usa una **intensidad relajada**. Muéstrate emocionado y apasionado, pero también normal.

### Recuerda que los eventos:

- Siembran convicción en los asistentes.
- Responden a esta pregunta: “¿Qué puedo ganar yo con esto?”
- Fomentan la dedicación para vivir y compartir los productos y el estilo de vida de dōTERRA.

### Crea sentido de urgencia con:

- Temas estacionales.
- Ofertas por tiempo limitado.
- Localidades limitadas.
- Presentadores especiales.
- Premios de entrada e incentivos especiales.

# Obtén guía de tu mentor

## LOS 10 MEJORES CONSEJOS PARA OBTENER GUÍA

1. **Programa sesiones** regulares con tu mentor de línea ascendente.
2. **Elige el mejor momento** para comunicarte con él o ella: chequeos diarios por mensaje de texto, chequeos semanales u otros.
3. **Ponte en contacto** con un método de comunicación predeterminado.
4. **Llama a tu mentor** a la hora acordada.
5. **Trata el Registro** del éxito como una herramienta indispensable para el éxito y el crecimiento.
6. **Envía por correo electrónico** o mensaje de texto una foto de tu Registro del éxito completo antes de cada llamada.
7. **Asiste preparado para** descubrir tus propias soluciones, en lugar de esperar que tu mentor resuelva todo por ti.
8. **Espera de tu mentor** estrategia, no terapia.
9. **Utiliza un desarrollo** personal constante para superar las limitaciones y estar mejor preparado para encontrar soluciones y estrategias.
10. **Tu línea ascendente pondrá** la misma energía que tú pongas. ¡Invierte en tu éxito y ellos invertirán en ti!

“Tu crecimiento determina quién eres. Quién eres determina a quién atraes. A quién atraes determina el éxito de tu organización. Si deseas que tu organización crezca, debes seguir siendo enseñable”.

— John C. Maxwell

## dōTERRA ES UN NEGOCIO DE RELACIONES

Tu red es tu propio negocio, pero no la creas solo. Asociarte con tu mentor de línea ascendente puede aumentar drásticamente tu propio éxito y el éxito de tus constructores. ¡Establece expectativas claras para que la relación pueda crecer junto con ambos! Tómate el tiempo para establecer bien las cosas, para lograr el éxito a largo plazo.

**Registro del éxito**

**1. CELEBRACIÓN Y EVALUACIÓN** (Esfórcate en tus triunfos y victorias ¡tráelos más de lo que mereces!)  
 ¿Qué está funcionando en tu negocio?  
 ¿Qué necesita funcionar mejor?

**2. RESPONSABILIDAD Y METAS** (Tu eres tu primera inscripción de cada día. Te renuevo continuamente mi compromiso.)  
 ¿Dónde te encuentras tú?  
 ¿Dónde deseas estar?  
 Corto plazo  
 Largo plazo  
 Actualiza los cambios al volver en tu Planificador de Rangos y envíalo a tu Línea Ascendente antes de la próxima sesión de asesoría.

P	I	P	E	S
<b>PREPÁRATE</b> <input type="checkbox"/> Despierta temprano (2 puntos) <input type="checkbox"/> Participa en llamadas de Registro (2 puntos) <input type="checkbox"/> Realiza acciones como un Líder del Registro de Éxito (2 puntos) <input type="checkbox"/> Asiste a una sesión de Registro (2 puntos) <input type="checkbox"/> Lista de nombres (2 puntos) <input type="checkbox"/> Buscarse tiempo para acciones de PIPES (2 puntos)	<b>INVITA</b> <input type="checkbox"/> Invita (2 puntos) (de vez en cuando) <input type="checkbox"/> Comparte presentaciones de la empresa a tu familia o amigos (2 puntos) <input type="checkbox"/> Comparte una experiencia (2 puntos) (de vez en cuando) <input type="checkbox"/> Comparte una experiencia (2 puntos) (de vez en cuando) <input type="checkbox"/> Invita a un amigo a una sesión de asesoría (2 puntos)	<b>PRESENTA</b> <input type="checkbox"/> Cada asistencia personal (sin ni siquiera) (2 puntos) <input type="checkbox"/> Haz seguimiento con una persona que asistió a una sesión de asesoría de semana (2 puntos) <input type="checkbox"/> Invita a una sesión de asesoría de semana (2 puntos) <input type="checkbox"/> Presenta un Resumen del Registro (2 puntos)	<b>EMPODERERA</b> <input type="checkbox"/> Inspira a alguien (2 puntos) <input type="checkbox"/> Comparte sobre el estilo de vida (4 puntos) <input type="checkbox"/> Encuentra a alguien en el programa de acciones (2 puntos) <input type="checkbox"/> Comparte a un amigo de una ciudad (2 puntos) o un amigo de una ciudad (2 puntos) <input type="checkbox"/> Comparte a un amigo de una ciudad (2 puntos)	<b>SOPORTE</b> <input type="checkbox"/> Llamas a un nuevo constructor! (4 puntos) <input type="checkbox"/> Recibes del Lineamiento (4 puntos) <input type="checkbox"/> Da soporte y asiste con el Registro del Éxito (2 puntos) <input type="checkbox"/> Brinda capacitación (1 a 2 puntos) <input type="checkbox"/> Prepara capacitación a un equipo (2 puntos) <input type="checkbox"/> Si ya está participando (2 puntos) o asiste con tu mentor (2 puntos) <input type="checkbox"/> Propone acciones de capacitación en sesión (2 puntos) <input type="checkbox"/> Reconoce el éxito (2, 4 o 8)

Mínimo: 50 puntos por semana    Objetivo: 75 puntos por semana    Sobresaliente: 100 puntos por semana

Encierra en un círculo cuando se interrumpa el nivel de actividad de PIPES. Cercórate de concentrar las acciones de la próxima semana para aumentar el PIPES en esa área.

PASOS VITALES	TU PARTE	¿Cuento que puede hacer?	APOYO DE TU LÍNEA ASCENDENTE
¿Qué necesita ocurrir?	¿Qué necesitas hacer?	<input type="checkbox"/>	¿Qué apoyo sentirías que necesitas?
		<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	

“No se puede administrar lo que no se mide.” — Jack Welch

## HABLA SOBRE LO SIGUIENTE EN CADA SESIÓN CON TU MENTOR:

- ✓ Celebra tus éxitos. Evalúa áreas que necesitan apoyo. Piensa en tus éxitos para poder repetir lo que funciona bien y eliminar lo que no funciona.
- ✓ Identifica dónde estás y dónde quieres estar.
- ✓ Evalúa tus actividades de PIPES. Identifica dónde están ocurriendo las fallas y concéntrate en lo que es más importante (por ejemplo, el dominio de las habilidades para invitar o inscribir).
- ✓ Basa tus próximas Acciones Vitales en lo que aprendiste en tu evaluación de PIPES. Pídele ayuda a tu línea ascendente.

📖 Consulta Apoyo de Desarrollo Personal y Mentalidad, en la Biblioteca de Capacitación.

## RESISTE LAS DIFICULTADES

Las dificultades suceden. Nos pasan a todos. Puede llegar un momento en el que te desanimas. Tu mentor sabrá que esto ha sucedido si dejas de llamar, dejas de inscribir o comienzas a poner excusas. Cuando esto suceda, ¿cómo te gustaría que respondan?

- Si fuera necesario, comparte y habla sobre las soluciones en la próxima sesión de mentoría.



# Cronograma del éxito

## CLIENTES RECLUTADOS

Los clientes constituyen la mayor parte del volumen de cada equipo. Constantemente conecta y genera clientes felices para obtener un mayor volumen y rango. Mantén una buena y constante comunicación y enseña la manera en que los productos dōTERRA ayudan a alcanzar los objetivos de bienestar y a vivir una vida empoderada.

Este es un negocio de persona a persona. ¡La relación que tus clientes tienen con dōTERRA y con el Programa de autoenvío (LRP) se fomenta a través de su relación contigo! Preocúpate por conectarte de manera auténtica con tus clientes y empodéralos para que satisfagan sus necesidades mediante Evaluaciones del Estilo de Vida, educación continua y eventos. **Sé un modelo y establece una cultura dedicada al seguimiento eficaz.**



### INSCRIBE

#### Mientras esperas que llegue el kit:

- Da la bienvenida.
- Comparte la emoción.
- Programa la Evaluación del Estilo de Vida.



#### De 3 a 10 días después de que haya llegado el producto:

- Lleva a cabo una Evaluación del Estilo de Vida para apoyar los objetivos de salud e integrar dōTERRA en su estilo de vida (consulta la Guía de Lanzamiento para ver cómo realizar una Evaluación del Estilo de Vida).
- Apoya la inscripción en el Programa de Autoenvío (LRP).
- Conecta a los clientes con recursos.
- Invita a compartir y construir.



## LANZAMIENTO DE CONSTRUCTORES

Este cronograma describe los pasos ideales para que los nuevos constructores se pongan en marcha de manera eficaz y es clave para la duplicación y el éxito a largo plazo. Cuando un nuevo constructor demuestre compromiso organizando sus primeras presentaciones, ayúdalo a entender mejor el proceso y establece las expectativas saludables necesarias para continuar avanzando a Élite. Recuerda, los constructores también son clientes. Asegúrate de que cada uno haya recibido la presentación de Soluciones Naturales y Evaluación del Estilo de Vida. **Mantén una cultura de construcción progresiva mediante el uso de las guías Capacita por Rango y el programa de capacitación Éxito Empoderado.**



### COMPROMETE

#### ANTES DEL LANZAMIENTO (DE 1 A 2 SEMANAS ANTES)

Explicación de cómo ser anfitrión y programación de presentaciones con línea ascendente



Compartir, invitar, recordar



Hacer reuniones e inscripciones con presentador de línea ascendente





### Tasa de retención:

¡dōTERRA tiene una tasa de retención promedio del 65 por ciento! Observa la tasa de retención promedio de tu equipo en tu oficina virtual. Elige:

Servicios al Distribuidor > Genealogía > Resumen de Genealogía

Ingresa la identificación del Distribuidor (la tuya o la de alguien de tu equipo) y la cantidad de niveles que deseas ver. Haz del seguimiento un hábito. Establece metas y crea estrategias en cada una de tus líneas calificadoras para aumentar la tasa de retención.

“La mejor manera de encontrarte es perderte en el servicio de los demás”.

— Mahatma Gandhi

## CONECTA DE FORMA CONSTANTE

### Todos los meses:

- Comunica las ofertas y promociones mensuales.
- Comparte consejos.
- Promueve oportunidades de educación continua.

### Cada 60 a 90 días:

- Ofrece Evaluaciones del Estilo de Vida adicionales.
- Chequea y ayuda a alcanzar los objetivos de salud.

### Si no se realiza ningún pedido durante 60 días:

- Haz llamadas de atención al cliente.

📌 [Consulta Activa a Tus Clientes.](#)

## COMUNIDAD DE CLIENTES SALUDABLES

📌 [Consulta Cultura de Clientes y Vitaliza el Éxito.](#)



## MES DE LANZAMIENTO

Haz un seguimiento con tu línea ascendente.



Planifica tu lanzamiento con tu línea ascendente.



Continúa participando en actividades de PIPES.



¡Alcanza el rango de Elite!



## PRESENTA LA GUÍA ENTRENA

con tu línea ascendente



Puedes hacer *este*  
negocio a *Tiempo* parcial,  
puedes hacerlo a tiempo  
*completo*, pero no  
puedes hacerlo de vez  
en *cuando*.

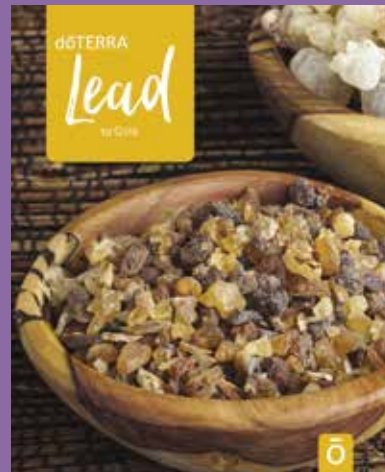
- Justin Harrison, Primer Distribuidor

Aprende más:



[doterra.com](http://doterra.com) > Éxito Empoderado

Siguiente paso:



Gracias a todos los Distribuidores Líderes y otras personas que han contribuido y colaborado con el Programa Éxito Empoderado.

Todas las palabras con símbolos de marca comercial o registrada son marcas comerciales o registradas de DoTERRA Holdings, LLC.

v1 60206828

