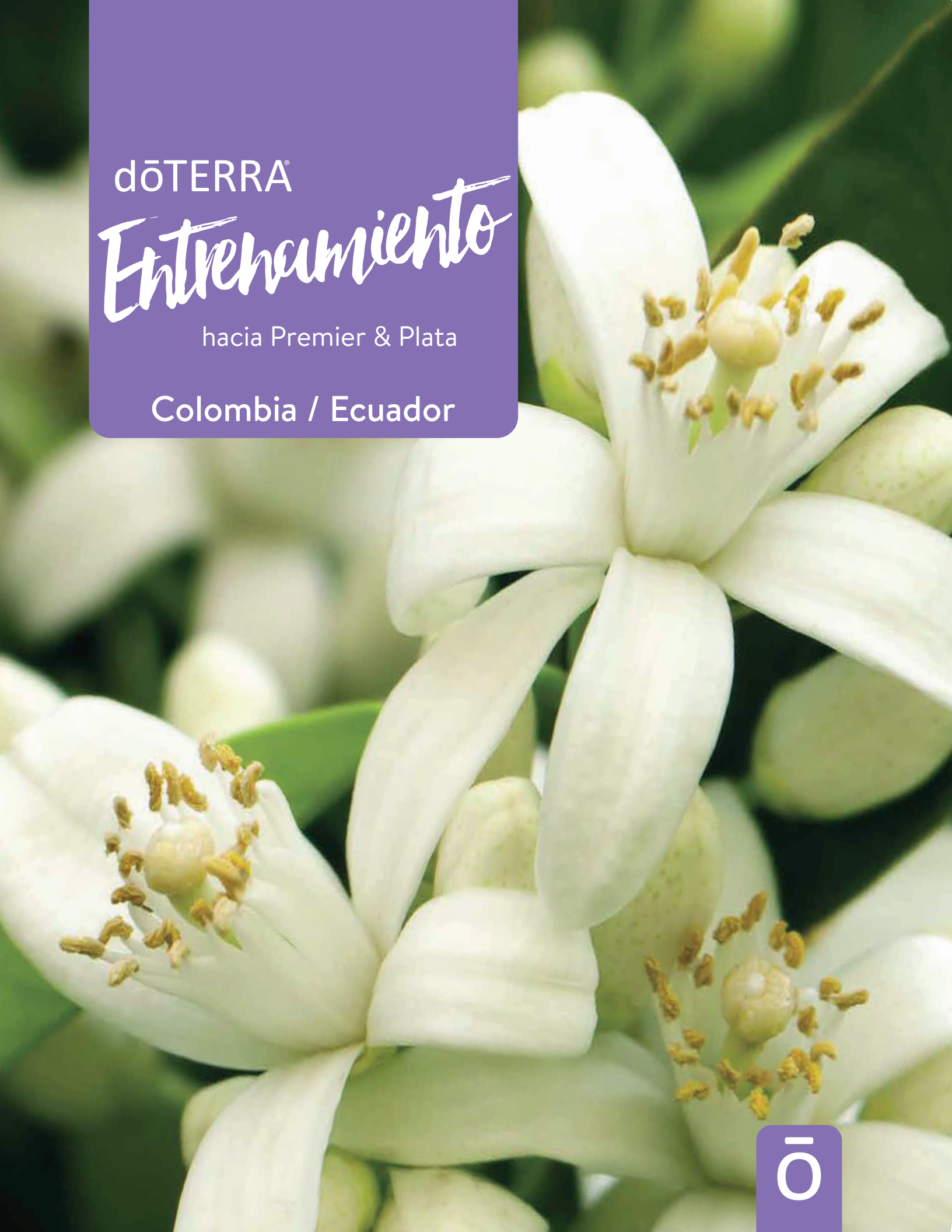


A close-up photograph of several white flowers with prominent yellow stamens, likely from a citrus tree. The flowers are in various stages of bloom, with some fully open and others as buds. The background is a soft-focus green, suggesting foliage.

dōTERRA®

Entrenamiento

hacia Premier & Plata

Colombia / Ecuador



Haz crecer a tu equipo

¡Felicidades has alcanzado el Rango Elite, ahora tu nuevo objetivo es alcanzar el Rango Premier!

Es el momento de enfocarte en ti y en la oportunidad que tienes con los productos doTERRA®. Tu organización se expandirá tanto como tú lo desees mientras continúes compartiendo, inscribiendo, así como moldeando y motivando a nuevos Constructores. Utiliza esta guía para ayudarte a organizar tu tiempo, dominar tus conocimientos y entrenar a tu equipo.



+ Actuar

- Comparte los aceites y tus experiencias
- Inscribe a nuevos Clientes Mayoristas, solo para Colombia: Vendedores Independientes & Constructores (DIs)
4 + al mes
1 + Constructor al mes
- Capacita a los Constructores para que puedan hacer lo mismo

= Resultados

- Cambiar vidas
- Crecimiento Personal
- Crear un ingreso residual* o tubería financiera PIIA

P

I

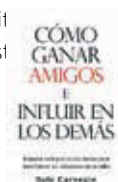
P

PREPARA

- Alimenta tu éxito (p. 4)
- Transfórmate en Líder (p. 5)
- Planea tu Rango & Poder de 3 (p. 6-7)
- Prioriza tus actividades (p. 8)

INVITA

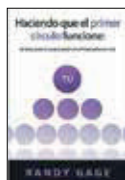
- Invita a 3 personas a doTERRA® (p. 9)



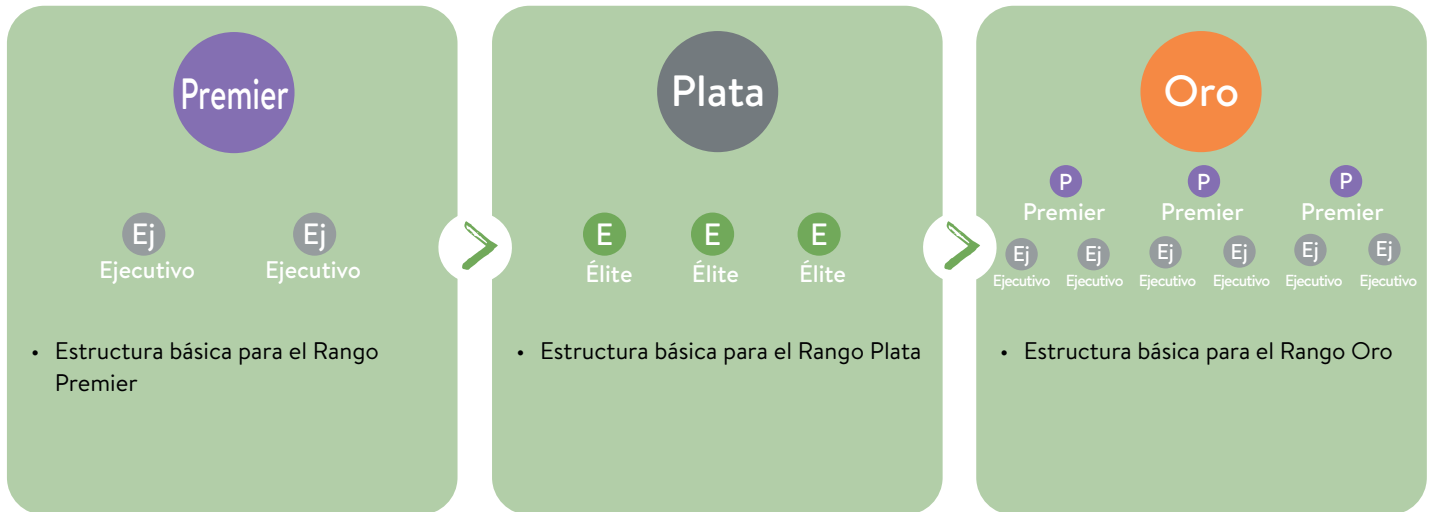
PRESENTA

- Domina la Presentación. Estudia, prepárate y haz presentaciones

RECOMENDACIONES DE DESARROLLO PERSONAL



PRÓXIMOS PASOS PARA EL ÉXITO



INSCRIBE

- Continúa con tus próximas clases. Da seguimiento y logra inscripciones nuevas cada mes (p. 12)

APOYA

- Entrénate para ser un experto (p. 13)
- Sigue los pasos de Camino al Éxito (p. 14-15)

Acciones y pasos vitales

1. Busca tu desarrollo personal
2. Comparte / Invita a más personas
3. Da clases personales (Uno a Uno)
4. Inscribe a nuevas personas
5. Vive auténticamente el estilo de vida doTERRA®
6. Ten una visión clara de tu Negocio

Consulta la Guía de Lanzamiento para obtener más detalles.

“Para tener éxito, tienes que tener tu corazón en tu negocio y tu negocio en tu corazón”.

—Thomas J. Watson

Alimenta tu éxito

BUSCA Y ENTIENDE TU POR QUÉ

¡Festeja tus logros! El amor que sientes por los aceites esenciales y sus soluciones, te ha ayudado a creer en los productos y obtener valiosas experiencias propias. El valor de compartir esas experiencias e invitar a otras personas a crear las suyas y ayudarlas a cambiar sus vidas es lo que te trajo aquí. ¡Iniciaste tu negocio con éxito y ahora eres Elite!

¿Cómo es que dōTERRA® ha cambiado tu vida y la de los que te rodean?

¿Qué es lo que más te apasiona?, ¿Por qué seguir compartiendo esto que amas y te motiva?

¿Por qué iniciaste tu negocio de dōTERRA®?, ¿Por qué es importante para ti seguir creciendo?, ¿Qué depende de ello?

“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

ACTÚA CON INTEGRIDAD, COMPROMISO Y CON METAS

Ahora es un buen momento para ser parte de la familia dōTERRA®. ¿Consideras que tu negocio es un pasatiempo o una profesión?, ¿Construir ingresos residuales es una prioridad?, ¿Tus metas de ingresos coinciden con tus acciones?

EMPLEADO

Negocia su tiempo por dinero/salario fijo
Sólo tiene recompensas basadas en el esfuerzo con
plazos de tiempo impuestos por otras personas
Sus actividades están dirigidas por otros
Construye los sueños de otros

VS

EMPRESARIO

Logra un ingreso residual a largo plazo*
Obtiene recompensas basadas en activos/a largo plazo
Dirige sus propias actividades
Construye sus propios sueños
Empodera a otros para construir los propios

CREA EXPERIENCIAS

Ahora estás en el negocio del "marketing vivencial". Para exponer las posibilidades y beneficios de nuestros aceites esenciales, lo mejor es crear experiencias y generar en cada posible nuevo inscrito el deseo de aprender más. Dales razones para creer en el poder de los aceites esenciales dōTERRA® y obtén siempre la información de contacto de cada invitado para dar seguimiento oportuno en un par de días.

¿Cómo nuestros productos satisfacen necesidades de bienestar?

- ¿Cómo contribuyen los aceites en el bienestar?
- ¿Cómo funcionan los suplementos alimenticios para mejorar la dieta diaria?
- ¿Cómo mejora la experiencia y resultados el Programa de Recompensas por Lealtad LRP (Auto-Envío)?
- ¿Quiénes quieren bienestar y pueden obtenerlo con la información compartida?

¿Cómo una oportunidad puede satisfacer necesidades?

- ¿Cómo tener tu propio negocio te puede empoderar y liberar?
- ¿Qué efecto tiene el ingreso residual en el estilo de vida?
- ¿Cómo impacta la capacidad de crear un futuro y la posibilidad de servir y dar más?
- ¿Cómo es posible crecer como persona a medida que crece tu liderazgo?

¿Cómo puedes crear experiencias?

- Compartiendo tu experiencia con otras personas, haciéndola breve y relevante.
- Compartiendo muestras de nuestros aceites esenciales y productos con las personas para tocar temas de bienestar.
- Invitando a tus presentaciones.

*Consulta el Plan de Compensación en: Colombia <https://media.doterra.com/co/es/flyers/plan-de-compensacion-compensation-plan.pdf>
Ecuador <https://media.doterra.com/ec/es/flyers/plan-de-compensacion-compensation-plan.pdf>

Transformate en Líder

CREE EN LA COMPAÑÍA Y CONSTRUYE TU NEGOCIO

¡Felicitaciones!

Estás dentro de un auténtico modelo de negocio de venta directa MLM*. Hoy más que nunca los expertos coinciden en que las personas compran confianza y la venta basada en las relaciones se ha convertido en el modelo comercial de más rápido crecimiento en todo el mundo. Sólo observa los contenidos generales de redes sociales como Facebook. ¡Estás en el camino del negocio más accesible!

Enamórate de lo que haces.

A medida que tu certeza y fe en lo que haces crece, inspiras confianza y reflejas compromiso. Cuando inscribes y compartes tus conocimientos con nuevos inscritos, empiezas a alcanzar tus metas y ayudas a otros a alcanzar las propias, invitando a una acción comprometida.

- Aprende sobre la historia de dōTERRA®
- Asiste a los eventos corporativos y entrenamientos
- Establece contacto con tus Líderes de línea ascendente (upline) más experimentados
- Consulta las revistas y materiales dōTERRA®
- Escucha las historias de éxito de nuestros Líderes dōTERRA®

NUESTRA CULTURA ES EDUCAR COMPARTIENDO

El enfoque de cada Líder debe ser triple.

El primer enfoque es el de maestro para enseñar e introducir dōTERRA® de forma precisa y honesta para lograr inscripciones consistentes.

El segundo enfoque es la autoevaluación y duplicación para enseñar a nuevos Constructores a hacer lo que tú hiciste para convertirte en Elite. Esfuérzate y presta atención a las cosas que estás haciendo bien para mejorar tu capacidad como Líder y vivir conscientemente para enseñar a otros a hacer lo mismo.

El tercer enfoque es modelar las actividades de tu estructura o equipo, con el ejemplo de las tuberías (PIPIA) para que otros sigan tu ejemplo. Cuando un inscrito empieza a compartir experiencias e invita a otros a vivirlas, tiene menos conocimiento pero ¡puedes ayudarlo a que suceda la magia! siendo presentador y testigo. Tú establecerás confianza con sus prospectos al acompañarlo y te desempeñarás como

ENTRENA CON BASE EN LA INTEGRIDAD

dōTERRA® es un negocio basado en las relaciones humanas. Con cada nueva vida en la que influyas podrás ver resultados mensurables. Por ejemplo, el volumen de tu equipo, el tamaño de tu organización y tus ganancias por ingresos residuales. La longevidad y calidad de cada uno de estos resultados depende de las experiencias que logre cada nueva persona a la que inscribes en dōTERRA®. Recuerda que las personas permanecen con aquellos en quienes confían.

Como nuevo Líder debes tener en cuenta que el liderazgo es capacitar, acompañar y aplaudir a los "hijos". Cada palabra y acción personal tendrá un efecto. Esto significa que todo lo que eliges hacer o decir, impacta e influye en el futuro de tu equipo y de la comunidad dōTERRA®.

“La cualidad suprema para el liderazgo es, sin duda, la integridad. Sin ella, ningún éxito real es posible”.

— Dwight D. Eisenhower



¿CUÁL ES LA CLAVE PARA CONSTRUIR CONFIANZA? | Conducirse con integridad genera confianza a cada nueva persona que inscribas. Lidera con una mentalidad de servicio, no de ventas.

QUE SÍ HACER

- Logra conexiones auténticas y de confianza
- Descubre sus gustos, esta es una forma efectiva para conectarte
- Encuentra cosas en común y sé memorable
- Escucha y descubre los intereses y las necesidades preguntando
- Busca soluciones para cada necesidad específica
- Usa tus fortalezas para servir y dar soluciones naturales
- Siembra lo que quieres cosechar en el futuro

QUE NO HACER

- Imitar la forma de hacer negocio de otras empresas
- Evitar enviar correos masivos a tus contactos
- Presionar con tácticas de venta
- Exagerar los hechos
- Prometer más de lo esperado
- Hablar excesivamente sobre ti
- Ser demasiado insistente o inventar excusas sobre tus actos

Planificador de Rangos

PREMIER		100 VP & 5,000 VO - 2 Ejecutivos inscritos personalmente					
CONSTRUCTOR 1: ☐ META: EJECUTIVO + (2,000 VO) ☐ META: ÉLITE + (3,000 VO) ☐ Revisó el planeador de Rango ☐ Asistió al entrenamiento Inicio de Negocio VOLUMEN REQUERIDO ☐ 2,000 ☐ 3,000 Escribe su volumen de LRP programado — VOLUMEN NECESARIO = Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de clase* ÷ CLASES NECESARIAS / UNO A UNO » CLASES PROGRAMADAS 1. 2. 3. 4. UNO A UNO Marca el número previsto. ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩				CONSTRUCTOR 1: ☐ META: EJECUTIVO + (2,000 VO) ☐ META: ÉLITE + (3,000 VO) ☐ Leyó el Planificador de Rangos ☐ Asistió al entrenamiento Inicio de Negocio VOLUMEN REQUERIDO ☐ 2,000 ☐ 3,000 Escribe su volumen de LRP programado — VOLUMEN NECESARIO = Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de clase* ÷ CLASES NECESARIAS / UNO A UNO » CLASES PROGRAMADAS 1. 2. 3. 4. UNO A UNO Marca el número previsto. ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩		CONSTRUCTOR 3: ☐ META: ÉLITE + (3,000 VO) ☐ Leyó el Planificador de Rangos ☐ Asistió al entrenamiento Inicio de Negocio VOLUMEN REQUERIDO ☐ 2,000 ☐ 3,000 Escribe su volumen de LRP programado — VOLUMEN NECESARIO = Divide el volumen necesario entre el volumen promedio de clase* ÷ CLASES NECESARIAS / UNO A UNO » CLASES PROGRAMADAS 1. 2. 3. 4. UNO A UNO Marca el número previsto. ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩	

* El Volumen sugerido o ideal por clase es lograr 1,000 PV

Gana comisiones y Bonos

Se pueden obtener Bonos semanales y/o mensuales y las Comisiones se depositan mensualmente. Para recibir estos bonos y comisiones **asegúrate de cumplir con las bases y tener en todo momento tu plantilla LRP en 100 PV o más y procesar tu orden LRP por esa misma cantidad.** Asegúrate de que tus datos, estén dados de alta de manera correcta en el sistema.

PODER DE 3

- GANA \$50, \$250 o \$1,500 USD* (CO: \$180.000, \$900.000 o \$5.400.000 COP.)
- Enseña a otros a ganar \$50 USD
- Continúa enseñando e inscribiendo cada mes
- Y continúa ganando cada mes

RANGO

- Conoce el volumen y la estructura requeridos
- Asegúrate de hacer las nuevas inscripciones correctamente
- Da seguimiento a quienes te califican

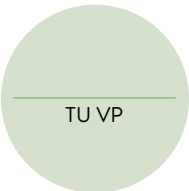
BONO DE EMPODERAMIENTO

- Alcanza los Rangos Premier o Plata cada mes
- Inscribe al menos un nuevo Cliente Mayorista o Distribuidor (CO: Vendedor) Independiente con una orden de 100 PV o más cada mes

Poder de 3

Alcanza el primer nivel del bono | Enséñalo | Duplicalo

- Escribe y actualiza esta tabla al principio, mediados y finales de mes
- Subraya aquello que requiere más atención (ej. nuevos inscritos, clientes con LRP)
- Encierra en un círculo ¿Cuál es tu próxima meta de Poder de 3: USD \$50, \$250 o \$1,500?. (CO: \$180.000, \$900.000 o \$5.400.000 COP.
- ¿Cómo vas a alcanzarla?

	\$50 \$180.000 COP	\$250 \$900.000 COP	\$1500 \$5.400.000 COP	
 TU VP VO TU NOMBRE	 VP VO NOMBRE	 VP VO NOMBRE	NOMBRE VP	

VP = Volumen personal (VP)

VO = Volumen de Organización (tú y tu línea frontal). Palomea la caja cuando tengas un VO=600

Pagado mensualmente según la estructura. Cada equipo necesita acumular **600 VP** como **Volumen Organizacional (VO)** para recibir un bono de acuerdo al nivel alcanzado.

Prioriza tus actividades

Alcanza tu éxito al priorizar las actividades importantes. Pregúntate: ¿esta actividad genera ingresos o estoy desaprovechando mi tiempo?. Evita sobreagendar actividades que consuman el tiempo para lo que más te importa. Mientras realizas actividades que requieran toda tu atención, apaga el sonido de tu celular y aprovecha el resto de tu tiempo para organizarte y hacer otras tareas, puedes usar los siguientes cuadros como guía para tu planeación.

ESENCIALES

Comprométete con las cosas que más importan. Intégrate en actividades esenciales para el crecimiento y prosperidad de tu negocio. Elige sacrificar lo que menos te interesa por aquello que quieres más.

- Cuidado personal
- Tiempo y rutinas familiares
- Planificación y preparación
- Sé un producto del producto
- Invita, presenta e inscribe consistentemente
- Da seguimiento constante
- Apoya 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 actividades y servicios que no te ayudan a construir tu negocio. Involucra a tu familia y/o a tu pareja mientras construyes tu organización.

- Platos
- Limpieza
- Jardinería
- Lavandería
- Alimentos
- Víveres del hogar
- Pagar cuentas
- Compras requeridas

NO IMPORTANTES

Los distractores y personas tóxicas que limitan los sueños, son una pérdida de tiempo para lo esencial y realmente importante. Haz algunos sacrificios. Deja ir las cosas que te interesan menos para dar espacio a lo que realmente es importante. ¡Enfócate!

- Tiempo de TV
- Tiempo en redes sociales e internet
- Trivialidades
- Juegos en línea

PROGRAMA TU ÉXITO

Planifica las actividades esenciales por semana y mes en tu calendario. ¡Establece una alarma recurrente en tu celular para recordarlo!

Antes de hacer la planificación de tu horario de trabajo, pregúntate lo siguiente:

- ¿A quién debería seguir?
- ¿Quién necesita una revisión de estilo de vida doTERRA®?
- ¿Quién necesita una revisión del negocio?
- ¿Quién necesita una revisión de cómo ser anfitrión?
- ¿Quién necesita una revisión de la Guía Lanzamiento?

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
MAÑANA	Planificar/crear estrategia: - Invitar a clases - Agenda Estilo de vida Visión general	1:1 con José	- Seguimiento de las Inscripciones en clase - Resumen del estilo de vida			Continuar educación o Soluciones Naturales	
DÍA	Control del éxito en: - Capacitación con línea ascendente			1:1 con Miguel			
NOCHE	Llamada grupal	Clase de Soluciones Naturales			Reseña del Negocio Cena de negocio		

Invita a construir

COMPARTE LA OPORTUNIDAD

Cuando compartes muestras, invitas a una clase programada, das asesoría Uno a Uno, o incluso durante una conversación informal, es la ocasión perfecta para encontrar una forma auténtica de sembrar una oportunidad de negocio y "gota a gota" hacer preguntas como:

- ¿Estás abierto a nuevas oportunidades de negocio y de ingresos?
- ¿Te gustaría aprender otras formas de crear ingresos sólidos?

Cuando el interés es genuino, invítalo a una presentación para obtener más información. Ser "profeta en su propia tierra", puede parecer un poco difícil al principio. Para obtener un Rango e ingreso asóciate con tu Líder de línea ascendente para agregar credibilidad a tu presentación. Puedes hacer esto usando una Estrategia de 3 vías.



CONSTRUYE CREDIBILIDAD

La Estrategia de 3 vías se trata de utilizar tus recursos como Líder o los de tu línea ascendente para ganar respeto, autoconfianza y credibilidad en el equipo y la compañía ante tus prospectos. Juntos, representan la oportunidad de negocio doTERRA®, explícalo con la Guía Construye. Al tener un Líder a tu lado con más experiencia, puedes tener y reflejar confianza con cada nuevo prospecto en cualquier situación, desde un encuentro personalizado, una clase, un Zoom o videollamada, un seminario web o incluso una llamada telefónica, para dar una charla introductoria del negocio.

Durante estas presentaciones comerciales tripartitas, haz el compromiso de aprender, de preguntar, descubrir, identificar necesidades, determinar puntos débiles (lo que quieren o necesitan resolver) y ofrecer soluciones naturales o financieras. Después replica esto con tus Constructores más prometedores y capaces mientras ellos reclutan a su propio equipo.

PREPARA

Si es necesario, envía materiales, enlaces, instrucciones y toda la información necesaria para que tu prospecto y/o tu Líder estén preparados. Antes de la presentación ayuda a tu Líder transmitiéndole todo conocimiento que tengas sobre las necesidades y objetivos de tu potencial prospecto para preparar una conversación efectiva anticipadamente.

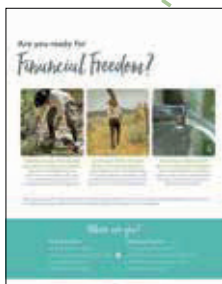
Sugerencia

Muéstrale a tu prospecto un breve video introductorio de doTERRA®: la compañía, la calidad CPTG® del producto, Co-Impact Sourcing, la Fundación Healing Hands™ y otros aspectos únicos de la cultura, misión, historia y trayectoria disponibles en nuestro canal de youtube: doTERRA Colombia - Ecuador oficial

CPTG®: Certificado de Pureza Total Garantizada

A continuación te mostramos cómo la Guía Construye introduce a cada nuevo prospecto a tomar una de las decisiones conocidas como las cuatro puertas:

- 1 CONSTRUYE UNA TUBERÍA
- 2 CONSTRUYE CON DOTERRA®
- 3 COMPROMÉTETE A CONSTRUIR
- 4 COMIENZA



pág. 2



pág. 3



pág. 9



pág. 10

Domina la presentación

Cuando comienzas a capacitar a otros sobre cómo compartir aceites esenciales, haces tuya la presentación de Soluciones Naturales, que es la clave para el éxito. Enseña desde tu corazón con el propósito de llevar esperanza y bienestar a otros. El resultado de dar preciosos "regalos de la tierra" es una esperanza que no tiene precio. Usa este esquema para guiar tus esfuerzos y permítete hacer tuya la presentación.

COMBO PARA EL ÉXITO

- Prepara tu presentación
- Viste adecuadamente
- Sé puntual y profesional
- Muestra los productos del Kit
- Ten el difusor funcionando
- Lleva aceites para compartir
- Sé amigable y usa un lenguaje sencillo
- Cuenta historias breves y relevantes

CLASE DE SOLUCIONES NATURALES: 40-50 MIN

Propósitos:

1. Reúne a las personas, escucha sus necesidades y déjalas jugar con los aceites. ¡Hazlo divertido!
2. Céntrate en las necesidades de los asistentes y comparte las mejores soluciones naturales

PRESENTA

Meta: Conéctate con los asistentes y expresa tu intención de servir

5
min

- ✓ Los anfitriones dan la bienvenida, se presentan y comparten la razón por la que fueron invitados. Después te introducen formalmente como el presentador
- ✓ Tú presentas a los anfitriones y el argumento de los siguientes tres tópicos:
 - ¿Qué son los aceites esenciales?
 - ¿Cómo pueden usarlos?
 - ¿Cómo los usas en tu hogar?

ENSEÑA

Meta: Presenta los aceites esenciales y sus formas de uso

10
min

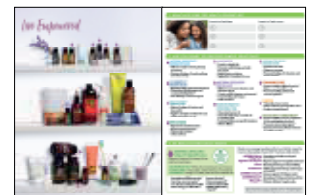
- ✓ Pregunta: "¿Necesitan ustedes soluciones de salud seguras, eficaces y asequibles?"
- ✓ Habla de lo siguiente: ¿Qué son los aceites esenciales?
 - Método moderno versus método natural (pág. 1 – habla de esto brevemente)
 - Seguro, eficaz, puro (lee las viñetas)
 - CPTG (reproduce el video)
- ✓ Habla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

COMPARTE

Meta: Crea experiencias con los aceites esenciales y comparte soluciones naturales

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

Meta: Inscribe a los asistentes con un kit e invítalos a cambiar sus vidas

10
min

- ✓ ¿Cómo los pueden obtener en sus hogares?
 - ¿Cómo llegan hasta su hogar?
 - Revisa el contrato y los Kits de Inscripción (pag. 4-5)
 - Con "el Kit de Inscripción", estarán preparados para atender el 80% de las necesidades de bienestar en el hogar
 - Invítalos a inscribirse y disfrutar de los beneficios del estilo de vida doTERRA®
 - Invítalos a cambiar vidas

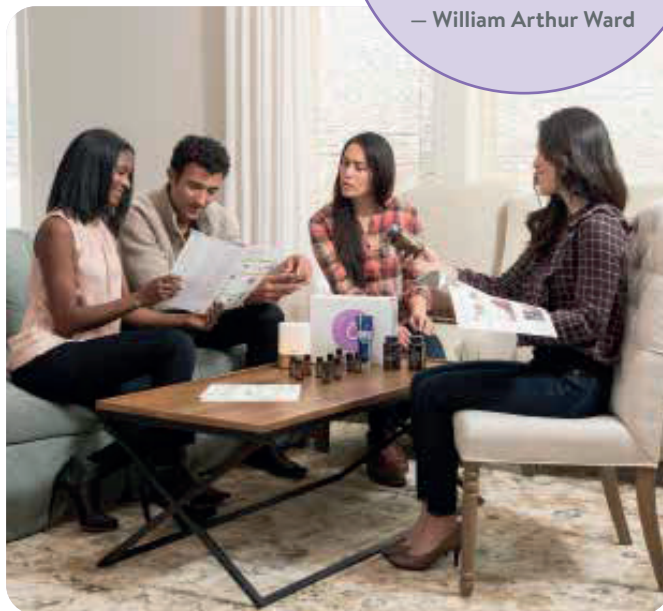


Tips

- **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



QUÉ PASA SI...

Me siento poco calificado para enseñar:

- No eres un experto y tampoco requieres serlo
- Deja que la información de los manuales y videos lo hagan por ti
- Enseña a las personas a confiar en los materiales doTERRA®
- Comparte el efecto positivo que los productos han tenido en tu vida
- Las clases sencillas son más fáciles de duplicar

Y si dudan del CPTG®:

- Enfócate en las fortalezas y estándares de doTERRA®
- No te concentres en los productos de la competencia
- Invita a que cada asistente pruebe por sí mismo los aceites doTERRA®

Interés y dudas sobre el uso de los aceites:

- La pureza CPTG® es importante para un uso seguro
- Invita a que cada asistente se de la oportunidad de probarlo y experimentar qué es lo mejor para él

Baja asistencia o ausencias:

- Confía en que los asistentes que están son perfectos
- Disfruta la oportunidad de compartir con los asistentes
- Revisa el proceso de invitación y cómo puede ser más efectivo en el futuro
- En caso de que no haya asistencia, usa ese valioso tiempo para refinar los procesos de invitación en otras clases

Alguién menciona la posibilidad de comprar por internet:

- La forma más segura de obtener aceites esenciales es obtenerlos directamente de la fuente donde hay una garantía de no adulteración
- Los beneficios de una membresía de Cliente Mayorista superan cualquier descuento en línea (obteniendo hasta el 30% de las compras LRP en puntos para canje de productos "PC")

El anfitrión dice a los invitados "No tienes que comprar nada":

- Comparte las razones por las que valoras el producto
- Durante la clase crea experiencias con el producto para que juntos descubran su valor
- Haz hincapié en el valor del Kit y la membresía para Cliente Mayorista y/o Distribuidor Independiente
- En cada ocasión prepara al anfitrión para comprender el valor de las inscripciones y la intención general de invitar a una clase

Alguien pregunta si esto es una MLM (marketing multinivel):

- Sí, doTERRA® es una empresa de venta directa multinivel
- doTERRA® tiene el mejor Plan de Compensación para crear un ingreso residual sólido
- El 85 % de los Distribuidores Independientes son clientes leales que simplemente aman los aceites esenciales y productos
- doTERRA® entiende que los productos se comparten mejor de mano en mano y no en un estante o en un anuncio
- doTERRA® recompensa a las personas que comparten sus productos y ayudan a otros a compartir

Próximamente presentaciones

El crecimiento de tu equipo va más allá de las personas que tú conoces, se trata también de a quién conoce tu red. Una de las formas más sencillas de aprovechar este valioso recurso es plantear a los nuevos inscritos y a los asistentes la posibilidad de organizar su propia clase.

REGISTRANDO UN LIBRO DE CLASES

1. Al final de la clase dale un presente al anfitrión como agradecimiento
2. Di algo como: "Si eres como yo, seguramente esta clase te hizo pensar en tus seres queridos y en la posibilidad que tienen para beneficiarse con estas increíbles soluciones naturales"
3. Invita a los asistentes a programar su propia clase y ofréceles un incentivo a aquellos que reserven una fecha
4. Diles que ellos también pueden ganar un obsequio como el anfitrión con tan sólo un mínimo de invitados que asistan al evento
5. Muestra el regalo del anfitrión y las fechas que tú y/o tu nuevo Constructor tienen libres para agendar una clase con quienes expresen interés
6. Dale a cada próximo anfitrión una Guía Comparte, una descripción general de cómo ser anfitrión y agenda con cada uno una nueva clase



Tips

- Tú o tu nuevo Constructor, marquen algunas fechas disponibles en su agenda para dar una clase
- Tengan a la mano regalos de reserva (ej. botellas de Naranja Silvestre de 5 mL)
- Usa tus puntos LRP para obtener aceites para compartir
- Deja que tu pasión brille e inspire a otros

PERFECCIONANDO LA DUPLICACIÓN

Entrena a tus nuevos Constructores y capacítalos para realizar sus presentaciones y clases.

- Permíteles tomar más responsabilidades progresivamente en cada clase hasta que se sientan seguros y listos para presentarse solos

CREA EL MOMENTO CON CADA EVENTO

Además de las clases, hay muchas maneras de enseñar a los Clientes Mayoristas y Constructores como los eventos. Aprovecha las grandes y poderosas experiencias de los Fundadores y Líderes doTERRA® que llegaron antes de ti. Ellos tienen una historia con el uso y beneficios de los productos. Son ejemplo de la misión doTERRA® y de la oportunidad de negocio. Estos Líderes son a menudo aquellos que participan y hablan en los eventos de la empresa. Ahora es tu responsabilidad promover cada evento, ya que te ayudarán a crecer y fortalecer a tu equipo. Cuando los promuevas, **hazlo con pasión y entusiasmo.**

En los eventos, recuerda:

- Siembra esperanza en los asistentes
- Responde "¿Qué hay en esto para mí?"
- Motiva hacia la misión de Vivir y Compartir los productos y el estilo de vida doTERRA®

Crea sentido de urgencia con:

- Temas relacionados con la temporada
- Ofertas de tiempo limitado
- Cupo limitado
- Invitados especiales
- Incentivos y premios

Entrena para ser experto

10 TIPS PARA OBTENER ENTRENAMIENTO

- 1. Programa de forma regular una capacitación** con tu Líder o Patrocinador de Colocación
- 2. Elige el mejor momento para conectarte:** Lleva un registro escrito de tus asistencias diarias, semanales y mensuales
- 3. Sigue** un método predeterminado de comunicación
- 4. Llama** a tu Líder upline en el momento adecuado
- 5. Concibe el triunfo de la asistencia** como una **herramienta indispensable** para el éxito y el crecimiento
- 6. Envía un texto o foto por e-mail** sobre la completa asistencia antes de empezar
- 7. Prepárate** para descubrir y compartir nuevas soluciones naturales, en lugar de esperar que tu Líder las resuelva por ti
- 8. Acude** a tu Líder para buscar soluciones estratégicas, no terapia
- 9. Busca** tener un desarrollo personal consistente para superar obstáculos y estar preparado para encontrar nuevas soluciones y estrategias
- 10. Tu energía coincidirá con la de tu Líder** ¡Invierte en tu éxito y él invertirá 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

doTERRA® ES UN NEGOCIO DE RELACIONES HUMANAS

Hacer negocio en doTERRA® ha sido tu decisión. Hacer equipo con tu Líder puede aumentar drásticamente tu éxito y el de tus Constructores. ¡Establezcan expectativas claras para crecer juntos! Tomen el tiempo necesario para configurar su estrategia y lograr éxito a largo plazo.

[illegible]

TEMAS IMPORTANTES PARA LAS REUNIONES DE SEGUIMIENTO:

-  Festejen cada logro. Evalúen áreas en las que necesitan apoyo. Examinen sus éxitos para repetir las cosas que funcionan y eliminar las que no.
-  Identifica dónde estás y dónde quieres estar.
-  Evalúen las actividades de la organización PIPIA. Identifiquen las áreas críticas y enfóquense en lo más importante (por ejemplo, el dominio de las habilidades para invitar o inscribir).
-  Fundamenta tus siguientes estrategias en la evaluación PIPIA. Puedes solicitar el apoyo de tu Líder.

SER RESILIENTE

Todas las personas tienen altibajos. Puedes atravesar momentos de desaliento o desánimo. Tu Líder sabrá que esto pasa cuando dejes de llamar, de inscribir o cuando empieces a poner excusas. Cuando esto suceda analiza cuál es el apoyo que deseas recibir de él. Cuando lo necesites, comparte y analiza soluciones para plantearlas en tu próxima sesión de entrenamiento.

Camino al éxito

INSCRIBIENDO CLIENTES Y DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES

El volumen de cada equipo se constituye principalmente por los Clientes (no inscritos), Clientes Mayoristas y Distribuidores Independientes. Mantener con ellos una conexión consistente dará como resultado una agradable relación y un mayor Volumen Organizacional y Rango. Mantén un fuerte compromiso y enséñales cómo los productos doTERRA® pueden ayudarles a vivir una vida plena para alcanzar sus objetivos de bienestar. Este es un negocio de persona a persona. ¡La relación que existe entre tus inscritos y el Programa de Recompensas por Lealtad (LRP) es fomentada por ti! Pon especial atención en que la conexión que generes con tu equipo sea auténtica y empodéralos con capacitación continua y eventos de estilo de vida doTERRA® para que satisfagan sus necesidades. Configura y establece una cultura dedicada al seguimiento eficaz y al servicio hacia los demás.



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:

- Explica de forma general los objetivos de integrar el bienestar doTERRA® en su estilo de vida (Consulta la Guía Vive para ver ejemplos)
- Menciona los beneficios de inscribirse en el Programa de Recompensas por Lealtad LRP
- Utiliza todos los materiales doTERRA®
- Invítalos a Compartir y Construir con doTERRA®

INICIO DE CONSTRUCTORES

Esta línea de tiempo describe los pasos ideales para que los nuevos Constructores inicien de manera efectiva y es clave para la duplicación y el éxito a largo plazo. Cuando un nuevo Constructor demuestra compromiso al organizar su primera presentación, establece una mayor consciencia y expectativas claras para continuar su camino a Elite. Recuerda que los Constructores también son clientes. Asegúrate de que hayan revisado la Guía Soluciones Naturales y el Resumen de Estilo de Vida. **Mantén una cultura de construcción progresiva mediante el uso de las Guías Entrenamiento por Rango y Empowered Success.**



EJECUTAR

PRE#INICIO DEL NUEVO CONSTRUCTOR (DE 1 A 2 SEMANAS ANTES)

Enseña la Guía **Comparte** para ser anfitrión y saber cómo compartir con apoyo de tu Líder



Enseña la Guía **Vivir** en Bienestar puede ser "Sencillo" con apoyo de tu Líder



Enseña la Guía **Soluciones Naturales** para inscribir y ser anfitrión con apoyo de tu Líder



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

CONEXIÓN 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.



EQUIPO DE DISTRIBUIDORES EFICAZ

📞 Consulta Cultura de Clientes y Vitaliza el Éxito.



MES DE INICIO DEL NUEVO CONSTRUCTOR

Da seguimiento con apoyo de tu Líder recordar



Enseña la Guía Lanzamiento con apoyo de tu Líder



Enseña cómo seguir los pasos de las actividades PIPA con apoyo de tu Líder



¡Tu nuevo Constructor logra el Rango Elite!



ENSEÑA LA GUÍA DE ENTRENAMIENTO

con tu línea ascendente

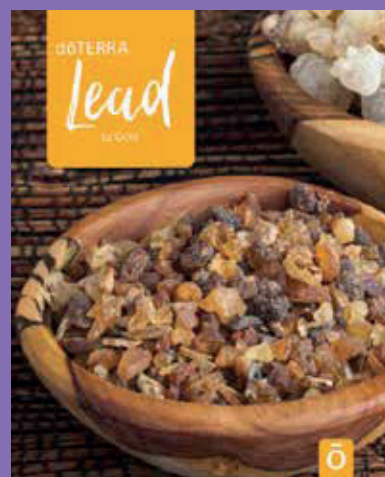
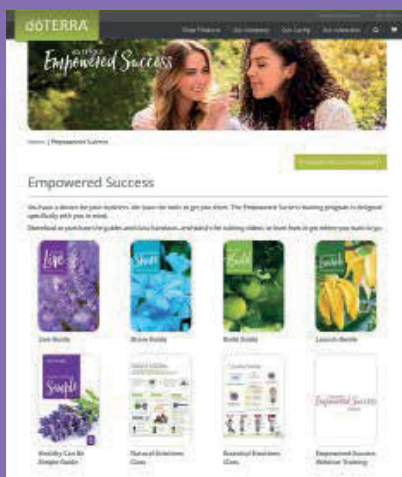


Tú *puedes* hacer este
negocio *medio tiempo*,
o puedes hacerlo un
negocio
tiempo completo, pero
no puedes hacer este
negocio *de vez en cuando*.

- Justin Harrison, Primer Distribuidor

Aprende más:

Siguiente paso:



https://www.doterra.com/CO/es_CO/ Recursos, herramientas, Folletos

https://www.doterra.com/EC/es_EC/ Recursos, herramientas, Folletos

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