



**Avanzandō**

dōTERRA

# Prospección y Lista de Contactos



**Laura González**

**Platino y fundadora de colombia**



**Massai Torres**

**Diamante y fundadora de colombia**

## Introducción Avanzandō

Jueves 27 de enero 10:00 a.m.

- Adriana Liévano (Platino CO)
- Carolina González (Diamante CO)

Zoom ID: 882 3244 2467

## Prospección y lista de contactos

Miércoles 2 de febrero 10:00 a.m.

### Parte 1

- Laura González (Platino CO)
- Massai Torres (Diamante CO)

Zoom ID: 828 0243 0157

Jueves 3 de febrero 10:00 a.m.

### Parte 2

- Laura González (Platino CO)
- Mirta Ibañez (Diamante CO)

Zoom ID: 851 9532 0758

## Consulta de bienestar

Viernes 11 de febrero 10:00 a.m.

- Carolina González (Diamante CO)
- Massai Torres (Diamante CO)

Zoom ID: 818 0144 6868

## ¿Cómo hacer una clase?

Viernes 4 de febrero 10:00 a.m.

- Viviana Saltos (Diamante EC)
- Adriana Liévano (Platino CO)

Zoom ID: 851 7565 0911

## Seguimiento y cierre

Martes 8 de febrero 10:00 a.m.

### Parte 1

- Mirta Ibañez (Diamante CO)
- Viviana Saltos (Diamante EC)
- Ma. Luisa Hurtado (Platino EC)

Zoom ID: 868 4865 0716

Miércoles 9 de febrero 10:00 a.m.

### Parte 2

- Mirta Ibañez (Diamante CO)
- Viviana Saltos (Diamante EC)
- Ma. Luisa Hurtado (Platino EC)

Zoom ID: 834 4273 4818



Adriana Liévano  
Platino Colombia



Carolina González  
Diamante Colombia



Massai Torres  
Diamante Colombia



Mirta Ibañez  
Diamante Colombia



Laura Gonzalez  
Platino Colombia



Viviana Saltos  
Diamante Ecuador



María Luisa Hurtado  
Platino Ecuador



# Agenda AVANZANDŌ



Avanzandō  
dōTERRA

# Mi Historia de PROSPECCIÓN





## **3 CLAVES PARA PROSPECTAR**

- **Reinventarnos y acomodarnos a las circunstancias**
- **probar muchas formas de prospectar, saliendo de nuestra zona de confort**
- **Constancia en nuestras estrategias, crear un hábito.**

# Cómo prospecto hoy en día



- 1. Por referidos (clientes, compartidores)**
- 2. Mis canales digitales (Instagram, Pag web )**
- 3. Por medio de mis clases intro (semanales o personalizadas)**
- 4. Por whatsapp (Tener material listo para responder preguntas. Cerrar la venta y enviar link de pago)**



# Resumen de mis aprendizajes a la hora de **PROSPECTAR**

- 1. Inténtalo todo, hasta que encuentres estrategias que te funcionen a ti.**
- 2. Combina más de una forma para prospectar: mientras más sean las maneras de llegar a clientes potenciales, más probabilidad de afiliar**
- 3. Si tienes una idea que sabes que te dará prospectos mañana: **EMPIEZA HOY.****
- 4. La constancia es lo ÚNICO que te va a llevar al otro lado: Esto demuestra qué tan profesional eres construyendo este negocio y qué tanto te la crees.**
- 5. Construir un negocio solamente basado en consumidores toma más tiempo y es más desgastante. Transforma tus estrategias para empezar a prospectar líderes**



Avanzandō  
dōTERRA

# Hablemos de cómo prospectar líderes



**Avanzandō**  
dōTERRA

# Creando un negocio por **REDES SOCIALES**





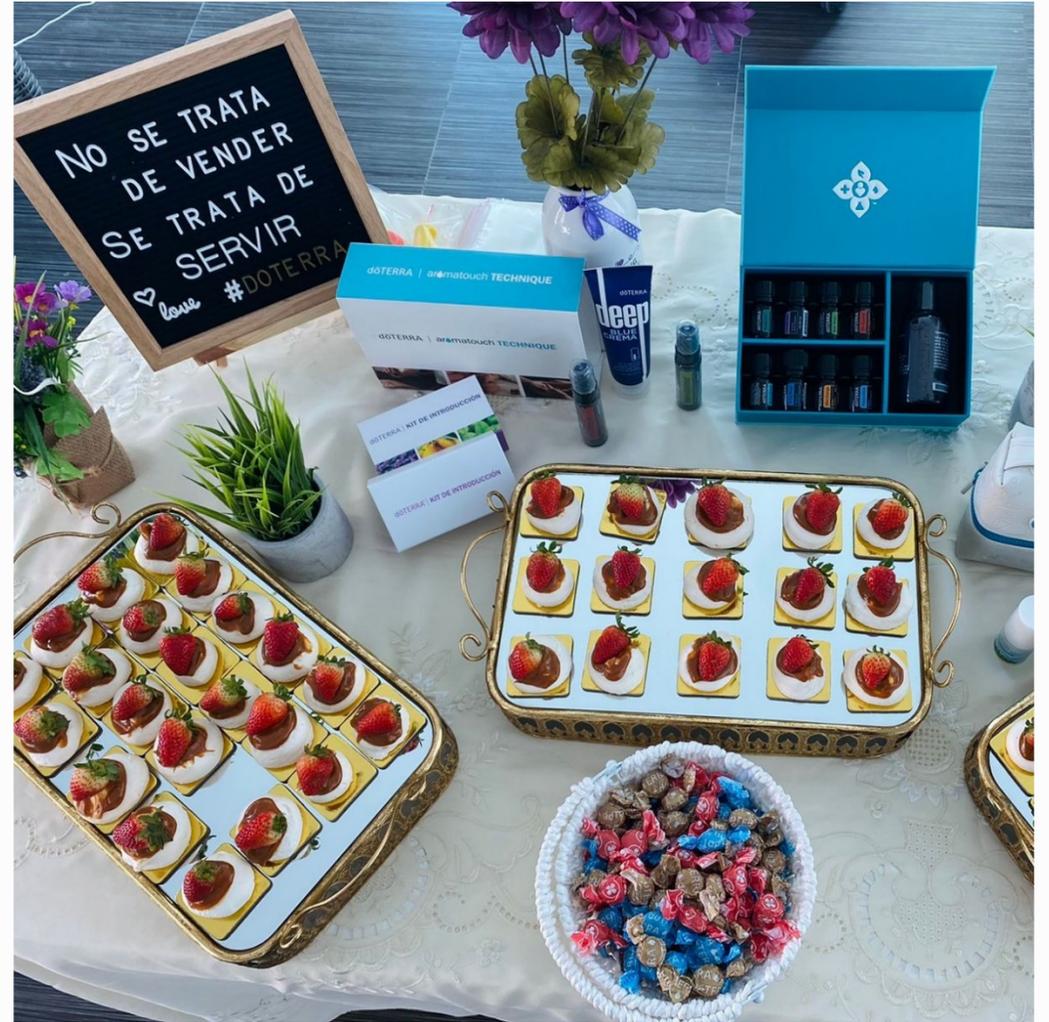
Avanzandō  
dōTERRA

# Típs generales para prospectar líderes



## Atrévete y cree en ti

**Nadie nace con seguidores , todos comienzan de cero y entre más demores en tomar la decisión más tardarás en recoger los frutos. Recuerda que tienes algo valioso que compartir, dale valor agregado a tu contenido.**



## Cuenta tú historia y logra conectar

**Cuéntale al mundo las razones que te mantienen en tu negocio. Recuerda que No tienes que esperar ser diamante para sentirte exitoso. Tienes que sentirte exitoso para llegar a ser diamante.**

# Muestra una vida anhelada pero real

Las personas te están observando y es tu oportunidad de transmitir la verdadera esencia de Doterra. Se autentico y no des falsas expectativas.



## Siempre habla del negocio

Sembrar semillas siempre, que cada contacto sepa que hay una oportunidad para emprender.

## Sé ese líder que quieres encontrar

Liderar con el ejemplo es clave en este negocio, no puedes pedir algo que tú no eres, así que trabajar en ti es el primer paso.





## Automatiza procesos

- Formatos para recopilar información
- Cápsulas informativas siempre a la mano
- Graba tus clases para los clientes con horarios complicados
- Ten calendario fijo de clases

# Plan para prospectar efectivamente



- 1. Selecciona cómo vas a prospectar esta semana (qué estrategias vas a usar)**
- 2. Define tus Power hours para cada una de estas estrategias**
- 3. Evalúa y repite**



# Conclusiones FINALES

- 1. Prospeccionar es el alma de este negocio. (puedes gastar tiempo haciendo otras actividades pero si no prospectas, nunca vas a crecer)**
- 2. Sé el líder que quieres atraer**
- 3. Aumenta tus probabilidades (quieres afiliarse mucho? tienes que manejar mucho volumen y usar más de una estrategia de prospectación)**
- 4. Prospeccionar es cómo sembrar. a veces dará fruto hoy, otras veces dará fruto en un año, otras, no dará fruto.**
- 5. Organización (escuchar, tabla de excel, tener prospectos organizados)**
- 6. Cómo estás liderando tu negocio? estás proyectando seriedad? profesionalismo? o lo proyectas cómo un hobby al que no le tienes mucha fe**
- 7. Eres el producto del producto (cómo esperas vender si no los conoces y tienes tu propio estilo de vida doTERRA)**
- 8. Esto es para los que no se rinden.**

# Tarea



**Elige tus estrategias de prospección para los próximos 10 días. agenda tus power Hours. compártelo con tu mentor**



**Avanzandō**  
dōTERRA

**Avanzandō es el programa con el  
que lograrás tus metas este año.**

[www.doterra.com](http://www.doterra.com)