

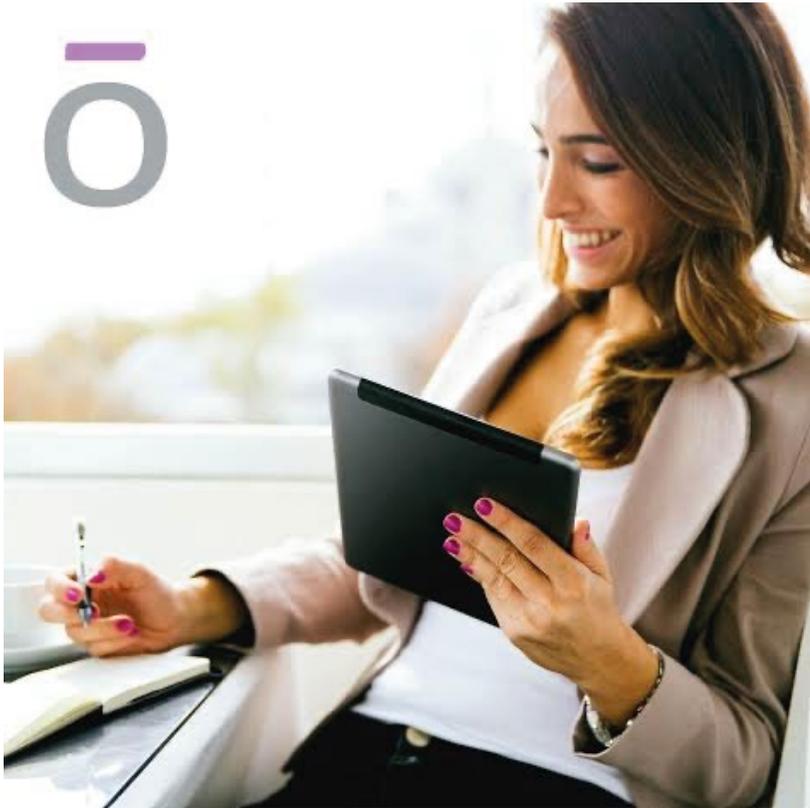


INCENTIVO **Reto** *Elite*

Primera temporada del 2021

*¡Es Hora
de Avanzar!*

dōTERRA™



Tips para un cierre efectivo.

INCENTIVO
Reto Elite

Primera temporada del 2021

El ciclo de ventas de dōTERRA

Nueve pasos

1. Conéctate
2. Invita
3. Presenta
4. Educa
5. Cierra
6. Inscribe
7. Contesta objeciones
8. Reune referidos
9. Haz seguimiento



INCENTIVO
Reto Elite

Primera temporada del 2021

A decorative background on the left side of the slide featuring a close-up of lavender flowers and stems, rendered in a soft, purple-tinted style.

Desafíos de cerrar una venta:

Miedo:

Rechazo

Objeciones

Preguntas

Nuestra propias inseguridades:

Producto

Plan de compensación

A decorative background on the left side of the slide featuring a close-up of lavender flowers and stems, rendered in a soft, light purple color that blends into the background.

Los miedos e inseguridades:

*“Los miedos no son más
que un estado de emoción”.*

*“La confianza viene de
estar preparado”.*

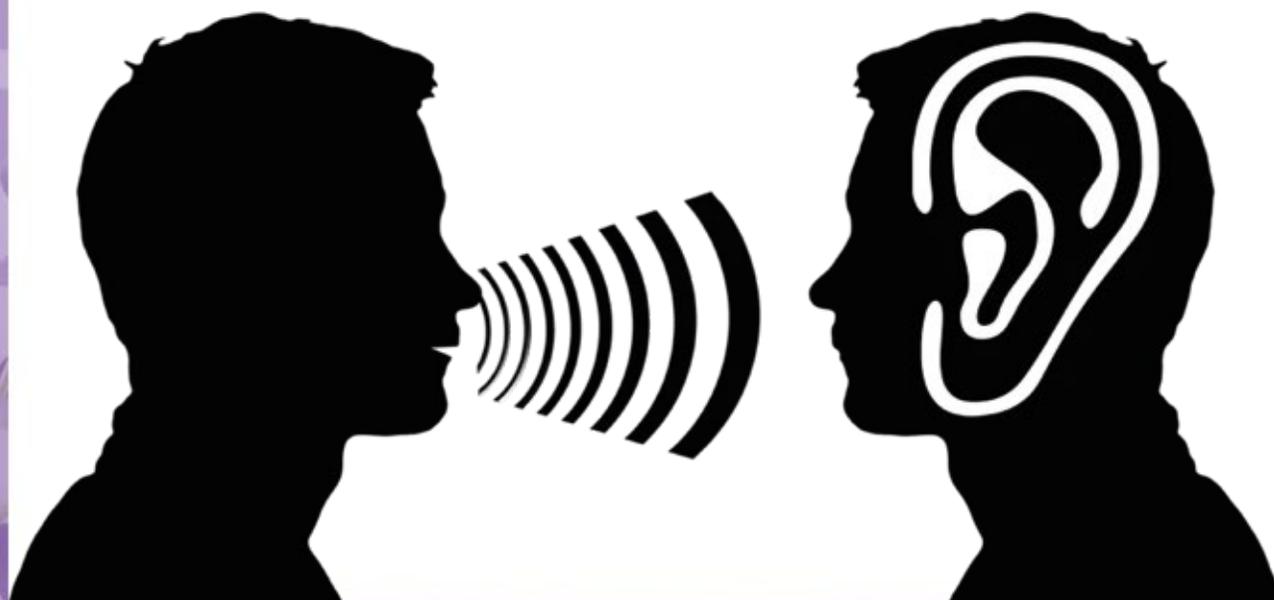
¿Cuándo empieza el cierre?

El cierre **NO** empieza al final de una clase de intro.

El cierre **SI** empieza en el momento que estamos compartiendo dōTERRA con otros.

Conocer a la persona

¡ESCUCHAR!



Objeciones

1. Reconoce que su preocupación es válida. Las personas tienen una necesidad psicológica de ser oídas y entendidas.

"Puedo entender por qué te preocupa eso".

2. Resume la preocupación en tus propias palabras y expresa empatía. Es importante entender el problema correctamente y observar las emociones detrás de las palabras. Asegúrate de que has entendido y responde a sus emociones.

"Si entendí bien, te parece que el precio de un kit es más de lo que deseas invertir en este momento. ¿Es correcto? Entiendo perfectamente. Es frustrante tener un presupuesto apretado".

3. Pide permiso para explorar opciones y juntos desarrollar ideas de soluciones. Esto da al cliente autoridad en la conversación, y le ayuda a sentirse parte al buscar la solución.

"Creo que podemos encontrar una solución que funcione para ti. ¿Qué te parece si pensamos en opciones para resolver esto?"

4. Menciona la experiencia de otra persona y explica la manera en que resolvió el mismo reto. Compartir historias reales de personas reales valida aun más al cliente y le asegura que tú has ayudado a otros a superar el reto.

"La semana pasada, Susana tenía la misma preocupación, así que tuvimos una clase donde ella invito a 10 personas y ganó lo suficiente para comprar el kit que deseaba. ¡Se sintió tan entusiasmada!"

Preocupaciones verdaderas

Son auténticas, urgentes y detalladas

Pueden ser resueltas

Indican interés

Resultan de un deseo de entender

Aparecen como obstáculos al cierre de la venta (por ejemplo: precio, temores, etc.)

Excusas

Son vagas, triviales, no específicas

Son un malgasto de tu tiempo

Indican indiferencia

Resultan de la falta de motivación

Aparecen como justificaciones para no comprar

El poder de la actitud

Una actitud positiva te da poder sobre tus circunstancias... en lugar de que tus circunstancias tengan poder sobre ti.

¿Qué actitud tienes?



INCENTIVO
Reto *Elite*

Primera temporada del 2021

¿Qué actitud tienes?



INCENTIVO
Reto Elite

Primera temporada del 2021

Recuerda...

Recuerda que cerrar es algo que haces para alguien y no a alguien. Les estas ofreciendo regalos preciosos de la tierra que pueden cambiar sus vidas.

Evita preguntar “¿Tienes alguna pregunta?” durante tu cierre. **Esto le quita impulso al cierre.**

Desarrolla su confianza, tu puedes guiarlos al mejor kit para sus necesidades.

Relaciónalo todo con su prioridad principal. Muéstrales la solución a su reto y ponla en sus manos.

The background of the slide features a soft, purple-toned image of lavender flowers and foliage, which is semi-transparent and blends into the overall light purple gradient background.

¡GRACIAS!

INCENTIVO
Reto *Elite*

Primera temporada del 2021