

INCENTIVO  
**Reto** *Elite*

Primera temporada del 2021

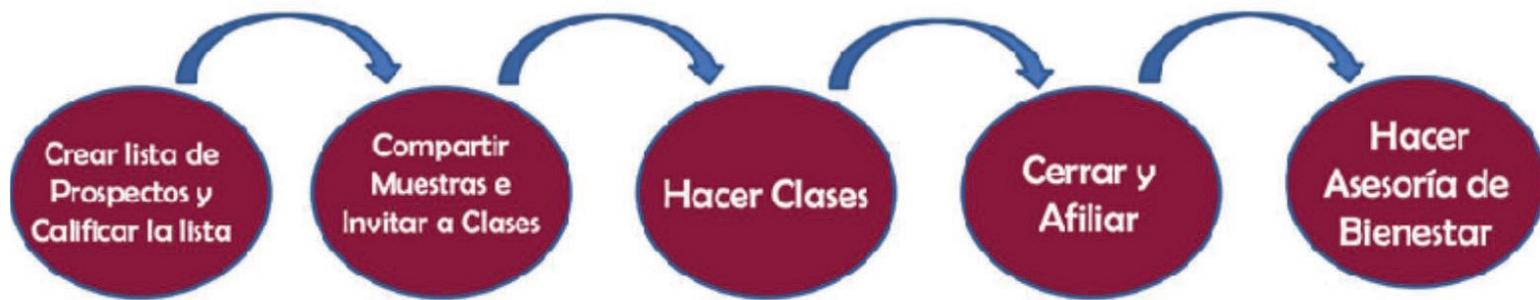
*¡Es Hora  
de Avanzar!*

**dōTERRA**



## AGENDA 6 SEMANAS PARA ELITE

---



UN CICLO DE CONEXIÓN Y CONTACTO CON TUS  
**PROSPECTOS Y NUEVOS MIEMBROS EN TU EQUIPO.**

# Clase 1: Lista de Contactos

---



- ✓ Hacer la Lista de Contactos
- ✓ Calificarla
- ✓ Llamar a Invitar a una Muestra, a todos mis contactos 5, 6 y 7.

# Formato para Calificar tu Lista

1	Lista de 200 Favores											
2				Mujer	35 A 45 años	Naturales	Emprendedor	Necesita Dinero	Persona de Influencia	Apoyo del Conyuge	Puntaje	
3	Nombre	Telefono	Email	SI=1/N=0	SI=1/N=0	SI=1/N=0	SI=1/N=0	SI=1/N=0	SI=1/N=0	SI=1/N=0	Total Puntos	
4	Ejemplo	Rolando Estrada	777-777-777	rol@yahoo.com	0	1	1	1	1	1	6	
5	1										0	
6	2			1							1	
7	3										0	
8	4										0	
9	5										0	
10	6										0	
11	7										0	
12	8										0	
13	9										0	
14	10										0	
15	11										0	
16	12										0	
17	13										0	
18	14										0	
19	15										0	
20	16										0	
21	17										0	
22	18										0	
23	19										0	
24	20										0	
25	21										0	
26	22										0	
27	23										0	



# ¡Califícate tu mismo!

1. Mujer - **1 punto**
2. Necesita + dinero - **1 punto**
3. Edad entre 30 a 55 años - **1 punto**
4. Le interesan las cosas naturales - **1 punto**
5. Ha tenido negocios o experiencia en ventas - **1 punto**
6. Influencia social (credibilidad, respeto, es escuchado) - **1 punto**
7. Tienen apoyo de su cónyuge - **1 punto**

Lista de *Contactos*

Entrega de la muestra

Clase de  
*Introducción*

Consulta de  
*Bienestar*

Educación  
*Continua*

Clientes 85%  
Distribuidores 15%

MERCADOS LATINOS

ENTRENAMIENTO

BACK TO Basics

# Ya tomaste el Test Gallup - Fortalezas?

¡Descubre como tener éxito en cada área de tu negocio - dando lo mejor de ti!

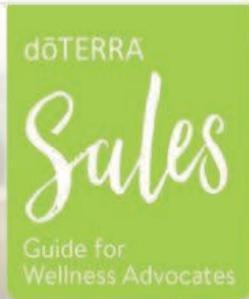
**El test es la mejor inversión en tu progreso personal.**



## Dimensiones para Mapa de Talento

Ejecución	Influencia	Construyendo Relaciones	Pensamiento Estratégico
Disciplina	Carisma	Positivo	Análítico
Prudente	Significación	Inclusión	Estudioso
Equidad	Auto-confianza	Armonía	Inquisitivo
Creencia	Competitivo	Empatía	Estratégico
Organizador	Mando	Conexión	Intelectual
Enfoque	Iniciador	Desarrollador	Contexto
Restaurador	Comunicación	Flexibilidad	Idear
Emprendedor	Excelencia	Individualizar	Futurista
Responsabilidad		Relación	

GALLUP UNIVERSITY



# CURSO ESPECIALISTA EN VENTAS

**Aprende a vender al estilo doTERRA.**

**Abrazar las ventas:** usted es un vendedor.

**Esenciales de ventas:** descubra el secreto para vender.

**Dominar los fundamentos del éxito.**

**El ciclo de ventas de doTERRA.**

**Paso 1:** Conectar auténticamente.

**Paso 2:** Invitar a una clase.

**Paso 3:** Presentar la necesidad de soluciones.

**Paso 4:** Educar sobre los productos doTERRA.

**Paso 5:** Cierre con confianza.

**Paso 6:** Inscríbase en un estilo de vida de bienestar total.

**Paso 7:** Responder objeciones.

**Paso 8:** Reúna referencias y clases de libros.

**Paso 9:** Seguimiento para construir ingresos residuales.

**Desbloquea tu potencial y sigue el progreso.**

# Desarrollo de habilidades - CONECTAR

- **Sonríe, y refiérete a las personas por su nombre.** (Tomar el tiempo para buscar nombre).
- Pregunta y escucha para descubrir sus intereses y necesidades. **Escucha más de lo que hablas.**
- **Conecta con tus conocidos** que valoren la salud, el propósito de vida y la libertad de tiempo.
- **Cultiva una relación** con todos aquellos que te rodean.
- **Se optimista y positivo;** la gente se sentirá atraído por esa energía.
- **Conectar no es una actividad de un sólo momento.** Continúa conectado a lo largo del tiempo hasta que encuentres y sientas una oportunidad natural de introducir los productos doTERRA.
- **¡La gente vuelve al lugar donde le hicieron sentir bien!**



## Ejemplo de guión - CONECTAR

“¿Cómo estás?

¿Cómo está tu familia?

¿Cómo está pasando tu vida?”

INCENTIVO  
**Reto Elite**

Primera temporada del 2021



**“Puedes hacer más amigos en dos meses, al interesarte en otras personas, que lo que puedes hacer en dos años, al tratar de que otros se interesen en ti”.**

*- Dale Carnegie.*

## **Las mejores invitaciones son personales 1:1.**

**Invitaciones apasionadas;** comunican valor y demuestran una atención genuina hacia la persona que estás invitando.

Conforme vayas descubriendo qué es lo que más le importa a cada persona, muestres interés genuino, y hagas conexión con ellas, la invitación a una clase será algo natural.



**“A la gente le encanta hablar de cuatro cosas: salud, finanzas, bienestar emocional y relaciones.**

Como Distribuidora, mi trabajo es sencillo. Lo único que tengo que hacer es detenerme un momento, escuchar y construir relaciones.

Es el trabajo más fácil que he tenido”.

*—Kacie Vaudrey.*

INCENTIVO  
**Reto Elite**

Primera temporada del 2021

# Desarrollo de habilidades - CONTACTAR

- Cuando hables por teléfono, **quédate de pie, sonríe y sé entusiasta**, aunque la otra persona no te pueda ver. Hacer esto te ayudará a sentirte seguro y la persona escuchará la sonrisa en tu voz.
- **Las llamadas más eficientes son CON CÁMARA** (Zoom, WhatsApp, Facetime, Messenger o Skype).
- En esta etapa, **tu objetivo es contactar a las personas de tu lista, no hacer que compren**. No trates de venderles los productos, comparte experiencias, muestras y vende la clase o una reunión **uno a uno**.
- **Ten siempre al menos dos clases o presentaciones en tu agenda**, para que tus invitados puedan escoger el día que mejor les convenga. ( 6pm martes, 11am miércoles o ¿vamos a lunch?)
- **Manténte positivo y no te preocupes por el resultado**. Las personas suelen decir “no”, varias veces, antes de decir “sí”, así que no desistas en seguir construyendo la relación.
- Algunas personas dirán “sí”, algunas dirán “no”, dependiendo de cómo te acerques a ellas. **Toma nota de lo que te funciona y ¡DUPLICA!**

# Ejemplo de un guión

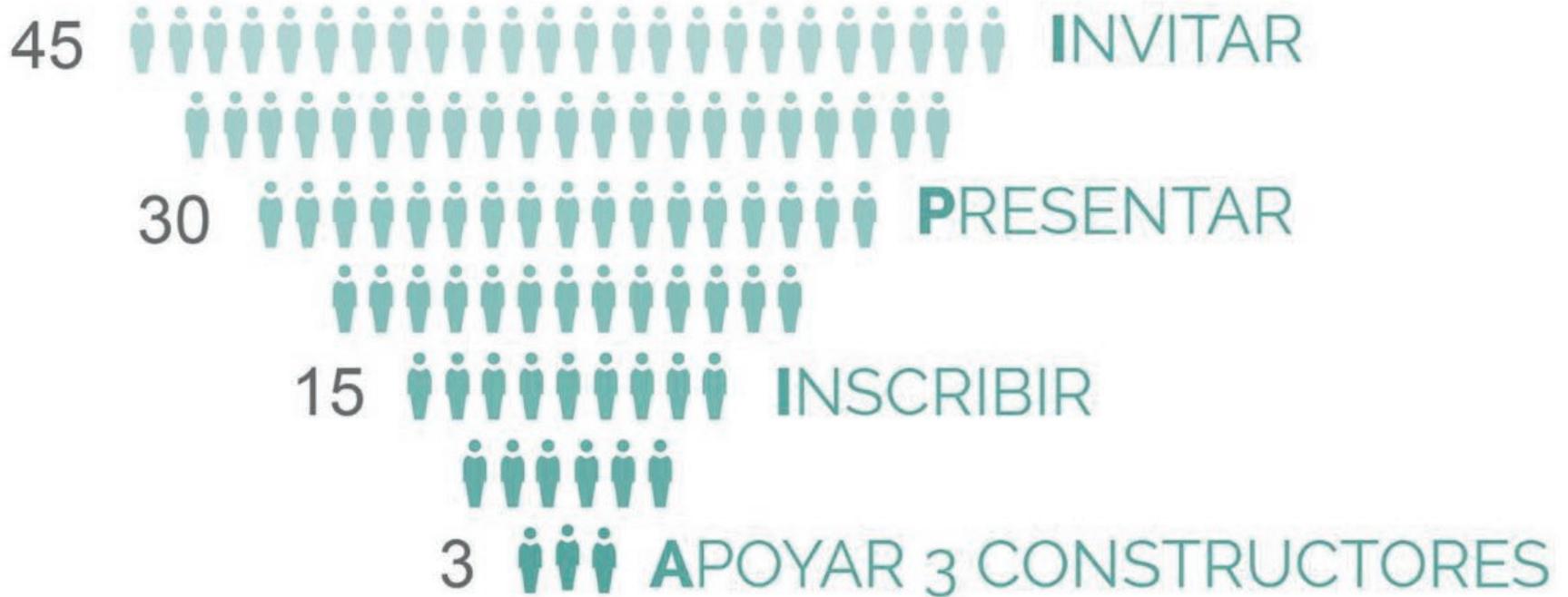
"Hola ¿cómo estás? ¿tienes un segundo? ¡Chévere! tengo algo que contarte.

**He estado utilizando aceites esenciales y han marcado una gran diferencia para mí y mi familia. Los usamos para todo: ¡para dormir, tener más energía, reforzar nuestro sistema inmune, para una limpieza libre de tóxicos, y mucho más!**

Y sé que en tu casa han estado batallando con (por ejemplo, problemas estacionales, dolores de cabeza por estrés). ¡Así que pensé en ti! Estoy organizando una pequeña clase sobre bienestar, con un experto que hablará del tema y me encantaría que fueras como mi invitado.

Va a en mi casa o Zoom, el jueves a las 7:00 pm. >> O nos podemos ver el lunes para desayunar ¿Qué te funciona mejor?".

# PROCESO DE CONEXIÓN





## DOSIS DE LIDERAZGO

No vayas a dormir sin antes haber contactado **5 personas en el día.**

**5x20=100 personas** que pueden cambiar sus vidas... ¡gracias a ti en un solo mes!

¿Qué tan comprometido estás en llegar a Elite?  
**SOY ELITE FEB 28.**

- 10 clases, 5 inscripciones (**RETO/RETIRO**).
- 15 ordenes de 200pv (**ELITE 3k**).
- 30 ordenes de 100pv (**ELITE 3K**).



## DOSIS DE LIDERAZGO

- **Toma tu test Gallup** y descubre tus fortalezas para tener éxito en doTERRA.
- Revisa la **GUÍA DE VENTAS** hoy.
- Toma el curso de **Especialista en Ventas doTERRA**.
- ¡Nos vemos en el retiro de Elites para **CELEBRAR a lo grande!**