

Temporada II

2021

dōTERRA



INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

Temporada II
2021



Natalí Esteban

Rango Oro
Fundadora de Ecuador



INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

Temporada II

2021

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



Seguimiento y Cierre

EL CIERRE

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

- Este es el momento más importante de la clase cierto?
- Justo aquí hacemos una transición al negocio donde les explicamos los 3 Tipos de Personas en dōTERRA
- Memoriza este diálogo para que puedas decirlo naturalmente: “Nos hemos dado cuenta de que hay tres tipos de personas que vienen a esta clase.”



TIPOS DE PERSONA



INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

TIPOS DE PERSONA

Termina con esta frase: “Si eres del segundo o tercer tipo de persona, búscame terminando la clase para explicarte cómo puedes empezar”

TERMINAR LA CLASE: Con un Testimonio Poderoso

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

Debemos terminar la clase **con un gran momento emocional**, compartiendo nuestra EXPERIENCIA MÁS PODEROSA DE LOS ACEITES ESENCIALES:

Esto lleva a la gente a:

- Tener esperanza.
- Querer implementar un nuevo estilo de vida.
- Pensar en sus seres queridos y su persona.

TESTIMONIO

*"ANTES DE TERMINAR QUISIERA
PODER COMPARTIRLES LA RAZON
POR LA QUE ME DEDICO A
ENSEÑAR Y A COMPARTIR CON
MUCHAS PERSONAS EL PODER DE
LOS ACEITES ESENCIALES".*

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

TÉCNICA DE CIERRE: **Parte 1**

Desafíos de Salud y Atención Individual

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

TÉCNICA DE CIERRE: **Parte 1**

Justo después de dar tu Testimonio, necesitarás:

- Formularios de Membresía Cliente Mayorista y Vendedor o Distribuidor Independiente.
- Lápiz y papel (formato de clase Aceite Simplificados)
- Formato de Kits de Membresía.
- Libro de Aceites Esenciales.
- 20 minutos de tiempo para que cuando junto con tus asesores ayuden a sus invitados a escoger su kit de membresía.



INCENTIVO
Reto *Elite*

TÉCNICA DE CIERRE: Parte 1

- La razón por la que NO hacemos la clase solos con 20 personas es porque en el momento del cierre no podrás ayudarles a todos al final a escoger su kit. Y muchos se irán sin ser atendidos.
- Si invitas a 10 personas - 8 asisten - de 2 a 3 asesores.
- Es por eso que durante este tiempo de cierre los libros nos pueden ayudar a comprar y manejar mejor este tiempo de cierre.

TÉCNICA DE CIERRE: **Parte 1**

ACEITES ESENCIALES Simplificados

3 MANERAS DE comprar **3 TIPOS DE personas**

1 AL POR MENOR
 Más caro
 Pagar solo al por menor en
 entornos profesionales.

2 VENTA AL POR MAYOR
 Comprar los mejores productos al mejor precio
 (como Costco)
 25% por debajo de la venta minorista
 -Cuenta de membresía de \$35

3 DEBAJO DEL POR MAYOR
 Un gran ahorro por debajo de la venta al por
 mayor cuando compras con un rol de mayor
 -Economía la tarifa de \$35

Vive EL ESTILO DE VIDA DE BIENESTAR


Comparte PARA PASAR TUS PRODUCTOS


Construye PARA GENERAR INGRESOS Y HACER LA DIFERENCIA


PRINCIPALES PREOCUPACIONES DE <i>salud</i>	PROTOCOLOS <i>recomendados</i>
1	
2	
3	

FECHA DE CONSULTA DE BIENESTAR:



JATERRA LIFELONG VITALITY PACK®
 • Mejor tratamiento para cada objetivo de salud.
 • Máxima calidad con pureza energética, concentración y bienestar.*
 • Respuesta fisiológica saludable y función inmune.*

- Aliéntalos compartiendo tus propios desafíos de salud de cuando comenzaste a usar aceites esenciales (a algunas personas les resultará difícil pensar en sus necesidades).
- Recuérdales a todos, que deben incluir sus necesidades emocionales.
- Luego comparte algunos ejemplos y demuestra cómo usar el libro para sus dolencias, aceites que les interesa y cómo encontrar los tratamientos o soluciones.

ATENCIÓN INDIVIDUAL

*“AHORA HABLAREMOS CON
CADA UNO DE USTEDES
INDIVIDUALMENTE,
RESPONDEREMOS PREGUNTAS
Y LOS AYUDAREMOS A
ENCONTRAR EL MEJOR KIT PARA
SUS NECESIDADES”.*

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

ATENCIÓN INDIVIDUAL

- Te acercas a la persona que se tiene que ir pronto.
- Arrodíllate al nivel de cada persona.
- Ayúdale con sus prioridades o desafíos personales de la siguiente forma:
 - Pregunta ¿En qué estamos trabajando por aquí?
 - Ayúdales a encontrar los productos para su solución en el libro.
 - Sugiereles el kit que mejor se adapte a sus necesidades.
 - Asume la venta.



INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

SUGIÉRELE EL KIT QUE MEJOR SE ADAPTE A SUS NECESIDADES.

"ESTO ES LO QUE VAMOS A HACER: TE SUGIERO QUE COMIENCES CON EL KIT _____. TIENE (PRODUCTOS DE NOMBRE) QUE NECESITAS PARA ABORDAR (DESAFÍO DE SALUD). ASÍ QUE TE DEJARÉ TRABAJAR EN ESTE FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN (MUÉSTRALES DÓNDE ESCRIBIR) MIENTRAS AYUDO A ALGUNAS OTRAS PERSONAS. LUEGO VOLVERÉ LO REVISAMOS.

CONSEJOS IMPORTANTES

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

- Si están con asesores deben entrenarlos a saber hacer esto sino estarán parados.
- No deben decir ... entonces, ¿vas a comprar un kit?
- La gente que viene a la clase ya vienen preparado pues ya confían en los aceites porque tuvieron una experiencia positiva y te miran como un experto incluso si eres nuevo dando la clase.

Ejemplo: Cuando tu vas al doctor a recibir una medicación el doctor nunca te pregunta, ¿Cómo te sientes usando esta medicación? ¿Te siente cómoda/o con esta? ¿Crees tú que la puedas tomar? ¿Te gustaría tomar tu tiempo para pensar? ¿Es algo que está en tu presupuesto?

NUNCA LO HACE y si lo hace pierdes confianza.

- Tú debes asumir la venta y ser el experto en ese momento guiándolo en el kit y los aceites que necesita.
- Y si tiene problemas con el dinero te lo dirá.
- Si has hecho los pasos correctamente esto se dará.

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

TÉCNICA DE CIERRE: **Parte 2**

- Agendar una consulta de bienestar
- Agendar una clase y El Llaverero

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



1. AGENDAR UNA CONSULTA DE BIENESTAR

Agendando la Consulta de Bienestar.

- Una vez que el invitado haya llenado su formulario de membresía, agenda la consulta de bienestar.
- Planea 1-2 días después de que le haya llegado su kit.

1. AGENDAR UNA CONSULTA DE BIENESTAR

*...¿CÓMO VAS?... VEO QUE ESTÁS
LLENANDO EL FORMULARIO DE
MEMBRESÍA...
YA QUE ESTÁS INVIRTIENDO EN TU SALUD,
YO QUIERO INVERTIR EN TI.*

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

2. AGENDA CLASES ADICIONALES

Haz una pausa después de ayudar a las primeras 2 personas con sus formularios de inscripción y saca tu llavero de 8 mini botellitas.

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

SORPRESA EL LLAVERITO

¡OLVIDÉ MOSTRARLES ALGO CHEVERÍSIMO!
ESTE ES MI LLAVERITO ESENCIAL QUE CONTIENE
MIS 8 ACEITES ESENCIALES FAVORITOS, ES
PERFECTO PORQUE SIEMPRE PUEDES LLEVAR
TUS ACEITES CONTIGO.

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

SORPRESA EL LLAVERITO



¿A QUIÉN DE USTEDES LE
GUSTARÍA TENER ESTO?



INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

SORPRESA EL LLAVERITO

OK ESTA ES LA COSA, USTEDES NO PUEDEN COMPRÁRMELO, ESTO SE LO PUEDEN GANAR COMO UNA RECOMPENSA.

Si alguno de ustedes quisiera que yo venga a dar una clase divertida exactamente como la que hicimos hoy, los enviaré a su casa con uno de estos.



INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

SORPRESA EL LLAVERITO

- Obtienes un llavero vacío cuando agendas una clase en el calendario.
- Ahorita decidiremos una fecha.
- Por cada persona que asista a la clase tú recibirás una mini botella llena.
- Si tienes 4 personas...

PROGRAMA CLASES CON TU AGENDA EN ESE MOMENTO Y ENTREGA LOS LLAVEROS VACÍOS A TODOS LOS QUE PROGRAMEN UNA NUEVA CLASE.

OBJETIVO: Reservar 2 nuevas clases de cada clase enseñada.

¡ASÍ ES COMO EXPANDES TU MERCADO!

Para las personas que quieren comprar, pero no tienen el dinero.

“¡Esto es asombroso!

Déjame decirte lo que vamos a hacer:

vamos a reservar una clase como esta, y vendré a enseñar a tu familia y amigos. Nos divertiremos muchísimo. No te registraremos hasta que vengan esas personas, y las comisiones de esa clase cubrirán el costo de tu kit.

¡Esto no te costará nada!”

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

INTRODUCCIÓN BÁSICA AL NEGOCIO

(De 15 a 20 minutos)

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



HABÍA UNA VEZ UN HOMBRE QUE ACARREABA CUBETAS DE AGUA PARA GANARSE LA VIDA.

Todos los días llevaba agua de la fuente más cercana a su aldea, a kilómetros de distancia. Si deseaba ganar más dinero, simplemente trabajaba más tiempo acarreando más cubetas.



DESPUÉS DE MUCHOS AÑOS, SE CANSÓ DE ACARREAR CUBETAS.

Entonces le llegó la inspiración. Si usaba su tiempo libre para construir una tubería, con el tiempo no tendría que acarrear más cubetas. De modo que trabajó arduamente por unos años para construir su tubería.



EL DÍA EN QUE ABRIÓ LA LLAVE, TODO CAMBIÓ.

Logró crear un suministro ilimitado de agua y mejorar su vida y la de sus vecinos, y esto les trajo también abundancia financiera.

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

¿Y TÚ DÓNDE TE ENCUENTRAS?

¿ACARREANDO CUBETAS?

- Cambias tus horas por dinero.
- Estás limitado en avance y ganancias.
- Estás limitado en tiempo.
- Trabajas para construir los sueños de otros.

¿CONSTRUYENDO UNA TUBERÍA?

- Construyes un ingreso residual, verdadero y duradero.
- Sin límites en avances y ganancias.
- Con libertad para escoger tu horario.
- Trabajas para construir TUS SUEÑOS.

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —



- Habla de por qué dōTERRA es una gran compañía.
- Cuenta que su misión desde el principio fue proveer al mundo los aceites esenciales de la más alta calidad.

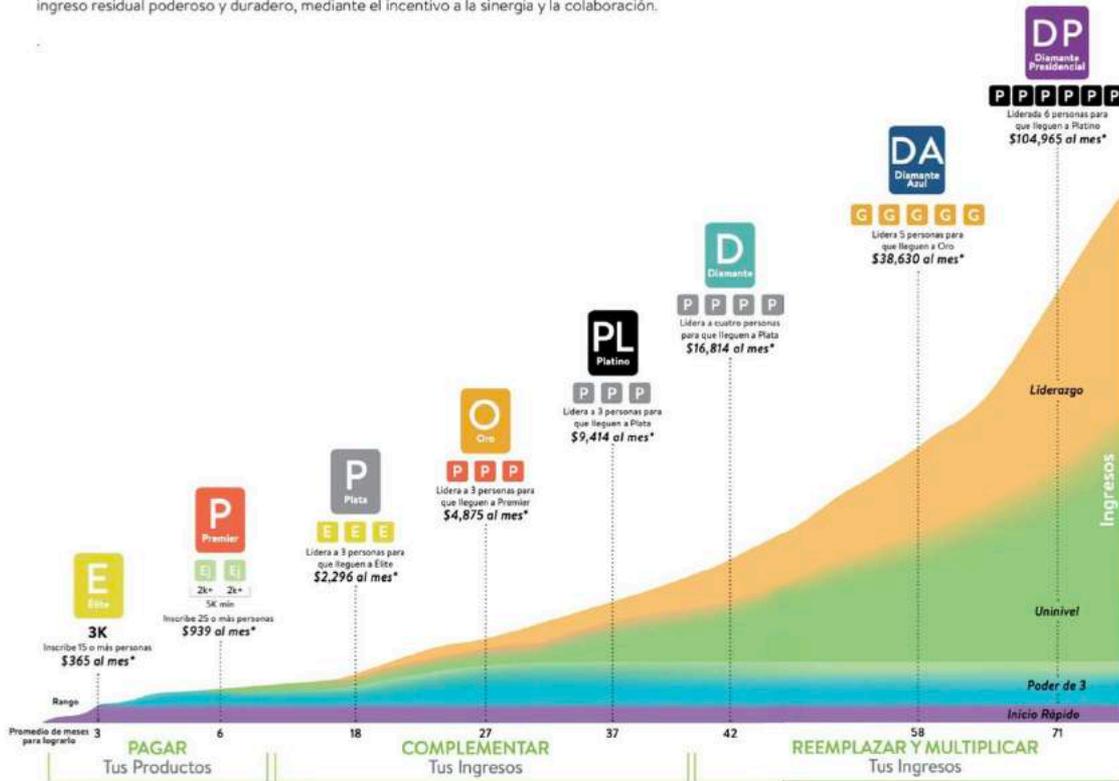
Descubre las posibilidades

El generoso plan de remuneración de dōTERRA es un vehículo comprobado para crear ingreso residual poderoso y duradero, mediante el incentivo a la sinergia y la colaboración.

- Menciona a breves rasgos el plan de compensación **BÁSICO**.
- Este no es el momento de explicarlo a detalle.
- Apóyate de la guía construye.

INCENTIVO

Reto *Elite*



Comparte historias de éxito

INCENTIVO
— Reto *Elite* —



Temporada II

2021



INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —

*“Todo es sencillo en la vida,
cuando sabemos que hacer”*

dōTERRA