

CLASE 4

Tema: Seguimiento y
Cierre

ENTRENAMIENTO

— **BACK TO** *Basics* —

MERCADOS LATINOS



EL CIERRE

- Este es el momento mas importante de la clase cierto?
- Justo cuando acabamos de hacer una transición al negocio:

3 Tipos de Personas

- Pero no queremos terminar la clase de Introducción a los aceites esenciales así hablando del negocio, así que...



TERMINAR LA CLASE: Con un Testimonio Poderoso

Deebemos terminar la clase **con un gran momento emocional**, compartiendo nuestra EXPERIENCIA MAS 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



El Testimonio

Es por eso que GUARDAMOS nuestro TESTIMONIO MAS
PODEROSO al final... y siempre será mucho mejor si es TU
TESTIMONIO PERSONAL
Muestra tu autenticidad

Por ejemplo MI TESTIMONIO...que toca mi corazón
Al comienzo no lo compartía en mis clases
Tampoco debe ser un super testimonio de resucitación
No te extiendas mucho

1. TESTIMONIO

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

TECNICA DE CIERRE **Parte 1**

Desafíos de Salud y Atención Individual



TECNICA DE CIERRE Parte 1

Justo después de dar tu Testimonio tu necesitarás:

- Formatos de Membresía Cliente Mayorista y Asesor o Distribuidor
- 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

dōTERRA



ENTRENAMIENTO
— BACK TO Basics —

TECNICA 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 invitaste 10 personas – 8 asisten – 2a3 asesores
- Es por eso que durante este tiempo de cierre los libros nos pueden ayudar a comprar y manejar mejor este tiempo de cierre



TECNICA DE CIERRE **Parte 1**

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

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	 Vive EL ESTILO DE VIDA DE BIENESTAR
2 VENTA AL POR MAYOR • Consigue los mejores productos al mejor precio (como Costco) • 25% por debajo de la venta minorista • Costo de membresía de \$35	 Comparte PARA PASAR TUS PRODUCTOS
3 DEBAJO DEL POR MAYOR • Grandes ahorros por debajo de la venta al por mayor cuando compras con un kit de inicio • Exonera la tarifa de \$35	 Construye PARA GENERAR INGRESOS Y HACER LA DIFERENCIA

PRINCIPALES PREOCUPACIONES DE salud **PROTOCOLOS recomendados**

1	
2	
3	

FECHA DE CONSULTA DE BIENESTAR:

doTERRA LIFELONG VITALITY PACK®
• Paquete fundamental para cada objetivo de salud.
• Máxima nutrición para energía, concentración y bienestar.*
• Respuesta inflamatoria saludable y función inmune.*

Todos los productos son marcas comerciales. La información de marcas comerciales registrada son marcas, productos o marcas comerciales registrados de doTERRA Holdings, LLC.

1.1 LOS DESAFIOS DE SALUD

BUENO, AHORA ESTA UNA DE MIS PARTES FAVORITAS DE LA CLASE, DONDE USTEDES PODRAN ANOTAR SUS 3 PRINCIPALES PREOCUPACIONES O DESAFIOS DE SALUD y LUEGO DESCUBRIR LAS SOLUCIONES QUE TE AYUDARÁN A RESOLVERLOS!

1.2 ATENCION INDIVIDUAL

AHORA
PLATICAREMOS CONTIGO
INDIVIDUALMENTE, RESPONDEREMOS
PREGUNTAS Y TE AYUDAREMOS A
ENCONTRAR EL
MEJOR KIT PARA TUS NECESIDADES

- Te acercas a la persona que se tiene que ir pronto
- Arrodíllate al nivel de ellos
- Ayúdale con sus prioridades o desafíos personales diciendo:
- **EN QUE ESTAMOS TRABAJANDO POR AQUI?**
- Ayúdales a encontrar los productos en el libro para su solución
- Sugierele el kit que mejor se adapte a sus necesidades
- Asume la venta



SUGIERE 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

-
- 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 eres nuevo dando la clase

Ejemplo: Cuando tu vas al doctor a recibir una medicación el doctor nunca te pregunta, Como te sientes usando esta medicación? Te siente cómoda con esta? Crees tu que la puedas tomar? Te gustaría tomar tu tiempo para pensar? Es algo que está en tu presupuesto? **NUNCA LO HACEN** y si lo hace pierdes confianza

- Tu 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

TECNICA DE CIERRE Parte 2

Agendar una Consulta de Bienestar
Agendar una Clase y El Llavero



1. AGENDAR UNA CONSULTA DE BIENESTAR

Agendando la Consulta de Bienestar

Una vez que el invitado haya llenado sus formatos de membresía, agenda la Consulta de Bienestar

Planea 1-2 días después que le haya llegado el kit

1. AGENDAR UNA CONSULTA DE BIENESTAR

.. COMO VAS ... VEO QUE ESTAS LLENANDO EL
FORMULARIO DE MEMBRESIA...
ASI COMO TU ESTAS INVIRTIENDO EN TU SALUD
YO DESEO INVERTIR EN TI

Sé que estas emocionado por usar tus aceites esenciales , pero te aseguro que para el día que recibas tu kit te habrás olvidado de las cosas que hablamos hoy, así que estoy dispuesta a ir a tu casa cuando el kit te llegue y mostrarte como se usa cada uno de ellos. Quiero que obtengas resultados fenomenales. Crearemos un protocolo de mañana, tarde y noche para que sepas exactamente que hacer. Incluso podemos hacer esto para todos en tu familia. Siempre es mejor hacerlo en tu casa porque puedo mostrarte como funcionan exactamente

Tu kit probablemente llegará el ... así que agendámoslos el durará 30-45 min. Cual sería la mejor hora para ti? Excelente! Estoy emocionada por verte ese día

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 minibotellitas

Sorpresa **El llaverito**

¡OLVIDÉ MOSTRARLES ALGO
CHEVERISIMO!

ESTE ES MI LLAYERITO
ESENCIAL QUE CONTIENE
MIS 8 ACEITES ESENCIALES
FAVORITOS

ES PERFECTO PORQUE
SIEMPRE PUEDES LLEVAR
TUS ACEITES CONTIGO



Sorpresa **El llaverito**

QUIEN DE USTEDES LES
GUSTARIA TENER ESTO?



Sorpresa **El llaverito**

OK ESTA ES LA COSA, QUE USTEDES NO
PUEDEN COMPRARMELO. ESTO TU TE
LO GANAS COMO UNA RECOMPENSA.

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



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 tu recibirás una minibotellita llena
- Si tienes 4 personas ...

PROGRAMA CLASES EN TU AGENDA EN ESTE MOMENTO
Y ENTREGA LOS 8 LLAVEROS VACIOS A TODOS LOS QUE PROGRAMEN
OBJETIVO: Reservar 2 clases de cada clase enseñada
ASI 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!

INTRODUCCIÓN BÁSICA AL NEGOCIO

INTRODUCCIÓN **BÁSICA AL NEGOCIO**

- Si deseas encontrar constantemente constructores y compartidores no debes dejar de hacer esta clase
- Esta es la segunda exposición al negocio
- Manténlo en menos de 20 minutos
- Vas a necesitar:

Refrigerios rápidos y fáciles

Si deseas usar imágenes puedes usar la Guía Construye para explicar el plan de compensación

- Así es como invitas a las personas a quedarse a la IBN

INTRODUCCIÓN BÁSICA AL NEGOCIO

"PARA TODOS LOS QUE DESEEN QUEDARSE Y TOMAR ALGUNOS REFRIGERIOS DE ACEITES ESENCIALES, DURANTE LOS PRÓXIMOS 15 MINUTOS TENDREMOS UNA CHARLA SOBRE LO MARAVILLOSO QUE ES COMPARTIR LOS ACEITES ESENCIALES ... QUEDENSE CON NOSOTROS ".

INTRODUCCIÓN **BÁSICA AL NEGOCIO**

- Aquí está el orden para la Introducción Básica deL Negocio:
- 1. Comparte la historia de construir una tubería vs. acarrear cubetas o baldes
- 2. Muestra el plan de compensación BÁSICO (este NO es el momento de comenzar a dibujar circulitos y ponerse elegante)
- 3. Comparte historias de éxito de líderes, manténlas simples y fáciles de relacionar (si no conoces ninguna historia, lee cualquier historia de la revista de liderazgo dōTERRA!)

INTRODUCCIÓN **BÁSICA AL NEGOCIO**

Cuando las personas muestren interés en el negocio

- Programa inmediatamente una llamada de a 3 TREE WAY CALL; con el prospecto de constructor y tu líder de línea ascendente. Si no tienes un líder UPLINE comprometido, puedes hacer esta llamada por tu

PRIMERO



Comparte la Historia de Construir una Tubería VS Cubetas (baldes)

SEGUNDO



Habla acerca de porqué dōTERRA es una gran compañía y del Plan de Compensación Básico

La misión de dōTERRA es llevar al mundo la más alta calidad de aceites esenciales

SEGUNDO

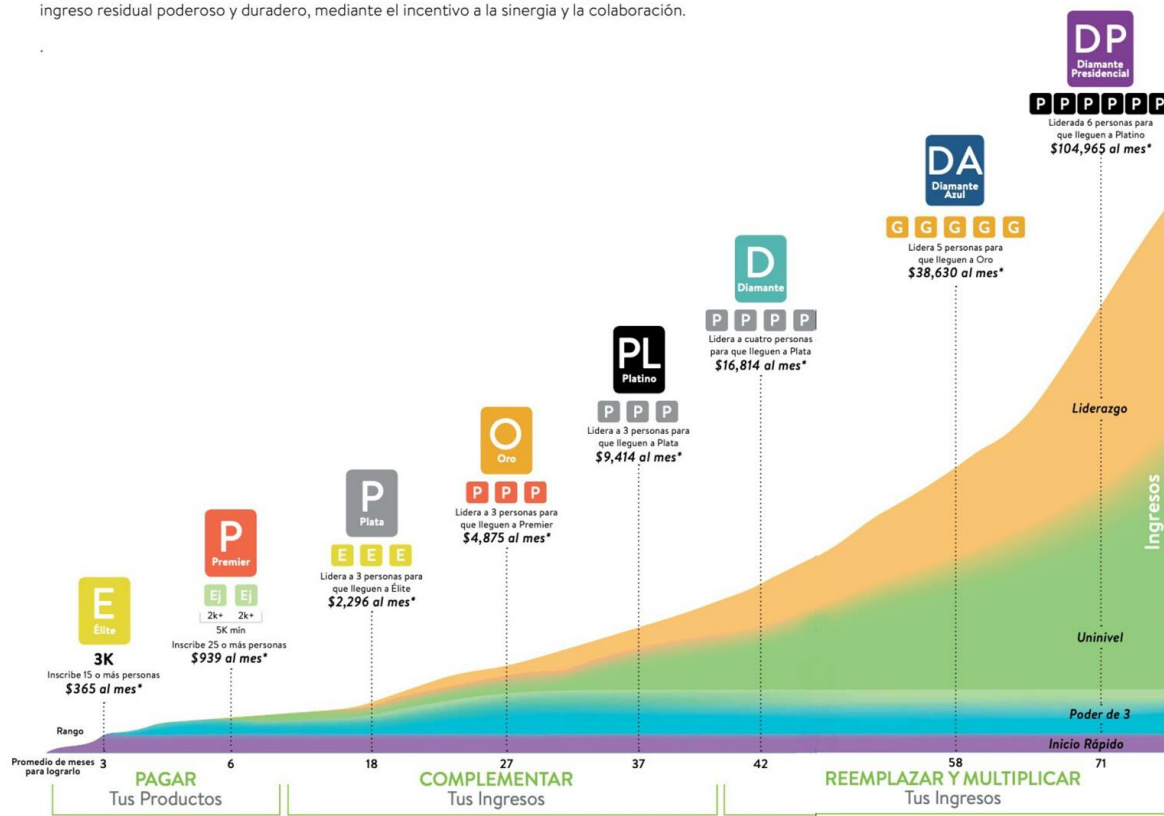
- DōTERRA combina 150 años de experiencia en la industria gracias a sus 7 fundadores
- Su retención es casi 4.5 veces mas que cualquier industria promedio
- Crea oportunidades económicas alrededor del mundo en naciones en desarrollo
- Tiene una fundación maravillosa llamada Healings Hand que ayuda a muchas comunidades y situaciones difíciles que pasan en el mundo



SEGUNDO

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.



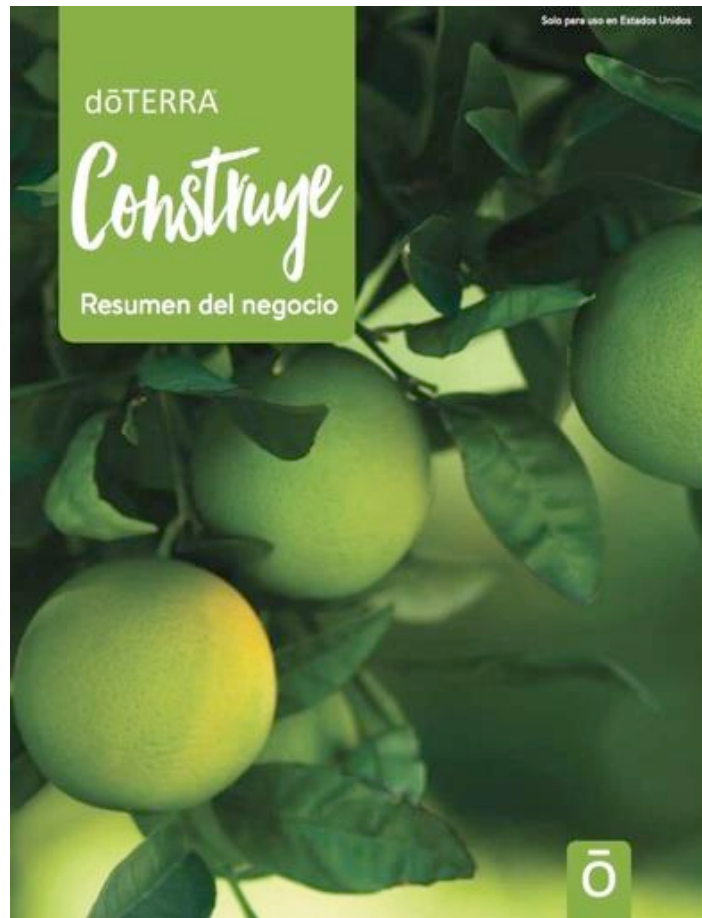
Existen muchas posibilidades con dōTERRA

Hablamos temprano acerca de los tres tipos de personas

dōTERRA®

ENTRENAMIENTO
— BACK TO Basics —

SEGUNDO



Guía Construye

dōTERRA®

ENTRENAMIENTO
— **BACK TO** *Basics* —

TERCERO

Comparte historias de éxito del Negocio



Alicia
Triplett



Marco y
Elisa Jaeger



Erick
Gonzales



Carolina y
Guillermo



Rolando Estrada



Kristel Ramirez

TERCERO

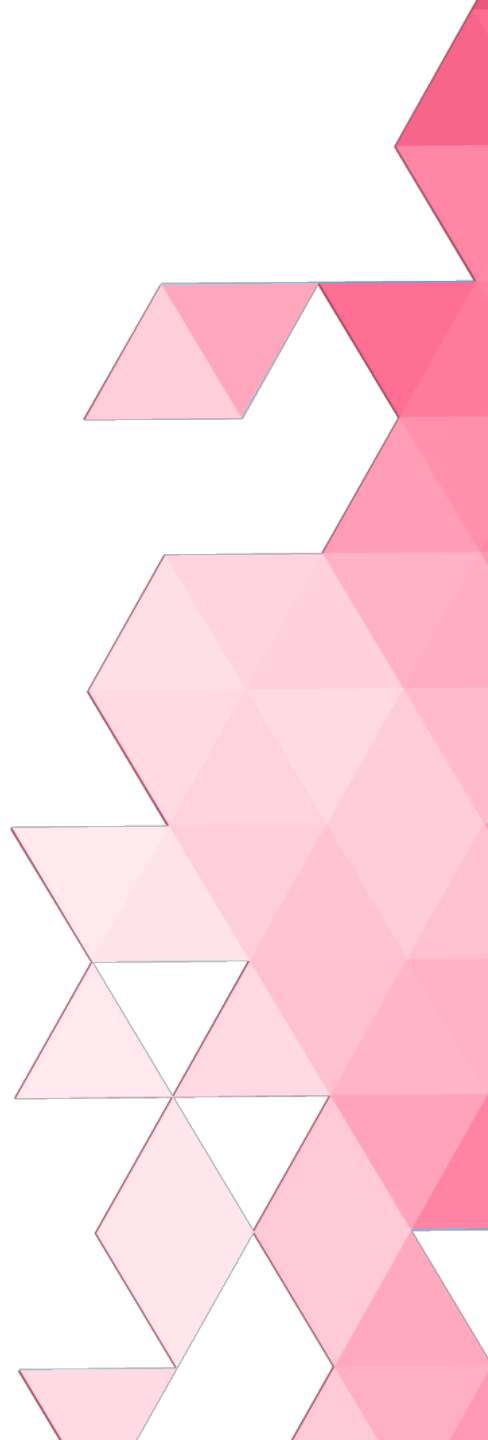
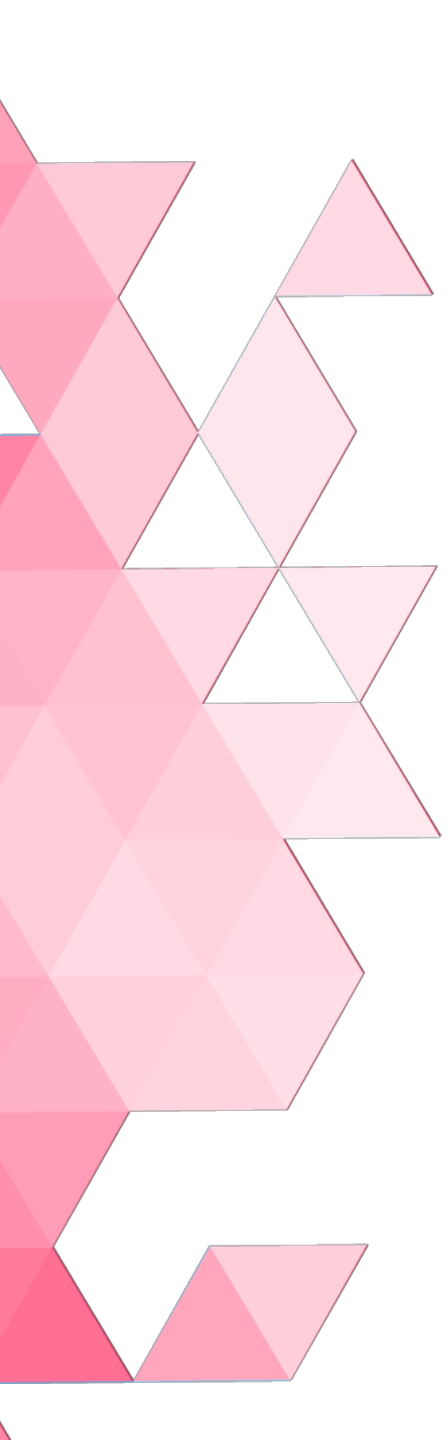
Así como el hombre que estuvo cargando cubetas; si tu estas interesado en aprender como construir una tubería dōTERRA y cambiar tu vida financieramente porfavor al final de la clase acércate a mi y te puedo mostrar como puedes empezar

FINAL

Muchas gracias por asistir
Vamos a disfrutar de los bocadillos que hemos
preparado para ustedes



PREGUNTAS



MUCHAS GRACIAS

ENTRENAMIENTO

— **BACK TO**

Basics —

CLASE 5

Tema: Asesoría de
Bienestar

ENTRENAMIENTO

— BACK TO

Basics

MERCADOS LATINOS

