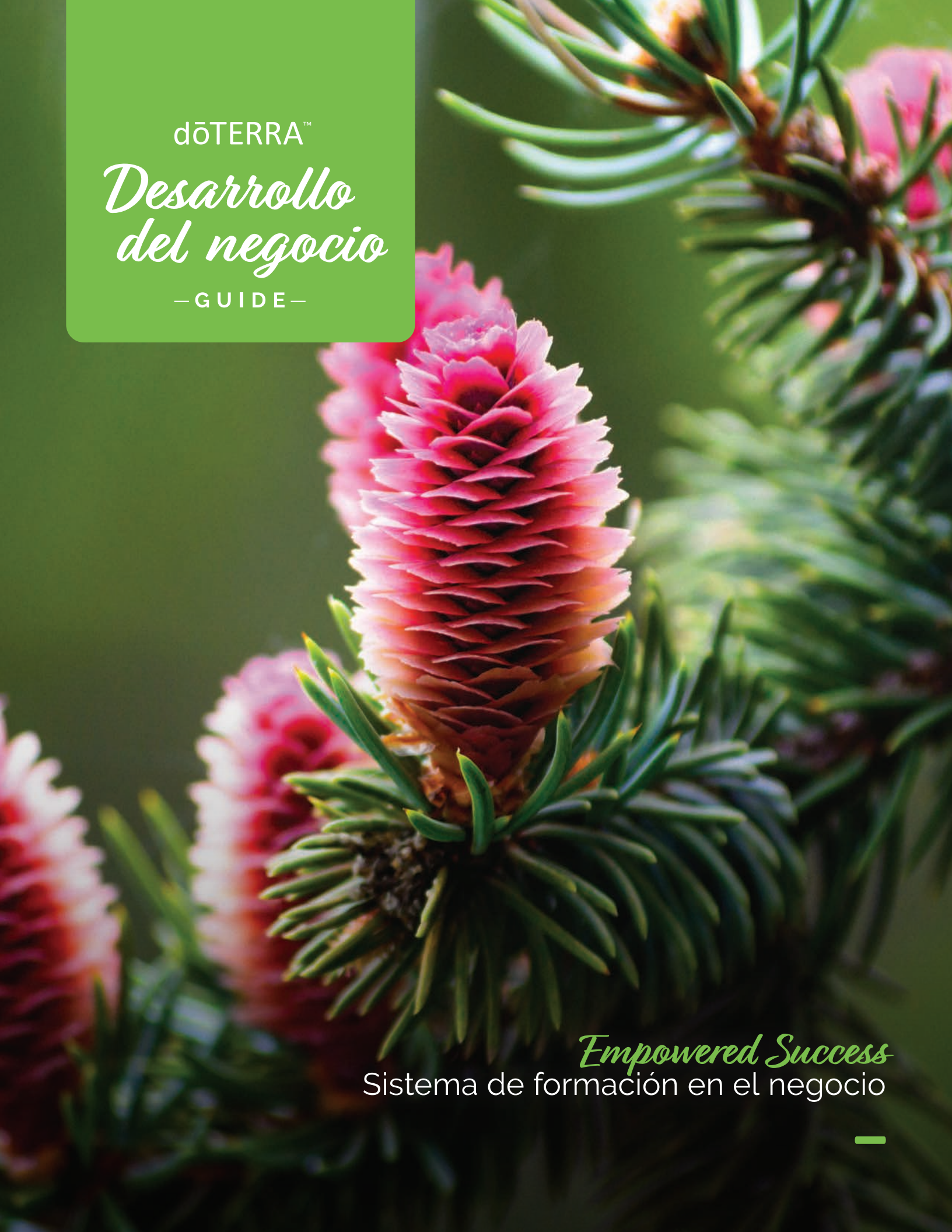
dōTERRA™

Desarrollo del negocio

—GUIDE—



Empowered Success

Sistema de formación en el negocio

No tienes que hacerlo perfecto, solo tienes que empezar a hacerlo.

Jack Canfield

Índice

Bienvenido/a 04

Crea tu propio sistema PIPES 05

5 pasos para lograr el éxito 07

Prepare (Prepárate) 09

Inicia tu negocio 11

Fijar objetivos 13

Lista de nombres 15

Hoja de seguimiento 18

Programa tu éxito 19

Agenda Élite 21

Ofrece soluciones 23

Orienta tu mensaje 25

Colabora con tu mentor 27

Análisis de estrategias 28

Lo que necesitas para lograr el éxito 30

Invite (Invitar) 31

Prepárate para compartir 33

Comparte tu historia 36

Comparte y haz seguimiento 37

Invita a saber más 42

Invita sin necesidad de muestras 43

Llegar a más personas 46

Present (Presentar) y Enrol (Inscribir) 47

Organizar presentaciones 49

Plan para las clases 50

Presentaciones con seguridad 51

Introducción a los aceites 53

Impartir una clase 54

Inscribir con éxito 60

Estrategia para las asignaciones 63

Plan para Poder de 3 66

Support (Ayudar) 67

Introducir a los clientes 69

Consulta sobre bienestar 71

Formación continua 73

Cuidar a los clientes 75

Encuentra Constructores/as 79

Encuentra socios/as comerciales 81

Amplía tu ámbito de influencia 84

Introducción a la construcción 87

Esquema de introducción a la construcción 89

Preparar nuevos/as Constructores/as 91

Guía a tus Constructores/as 93

Desarrollo personal 95

Visualiza tu futuro 97

Empodérate 99

Declaración de seguridad 102

Apéndice 103

Plan de compensación 105

Funciones que ofrece dōTERRA 108

Usamos y compartimos aceites, y enseñamos a los demás a hacer lo mismo.

Justin Hamison,
Distribuidor experto

¡Bienvenido/a!

Enhorabuena por haber elegido iniciar tu negocio con dōTERRA.

Has llegado hasta aquí porque te encantan los aceites esenciales. Los usas, los compartes y quieres enseñar a los demás a hacer lo mismo. Así se sientan las bases de un negocio dōTERRA sólido, un vehículo que ha cambiado infinidad de vidas y sus futuros económicos en todo el mundo. Si le pones valor y compromiso, también puede cambiar la tuya.

Esta guía detalla el proceso paso a paso para alcanzar el rango Élite y otros superiores. Además, también te aporta seguridad como Distribuidor independiente de productos. Tanto si estás intentando cambiar de profesión como si buscas recibir ingresos extra, podrás obtener beneficios si ofreces un servicio especial y perfecto y aplicas los pasos que se incluyen en esta guía.

En las próximas páginas encontrarás una serie de listas, fichas, guiones y mucho más, todo ello creado para ayudarte a triunfar y que puedas centrarte en lo esencial. Garantizamos la eficacia de estos sencillos métodos. Lo mejor de todo es que se crearon pensando en ti. A medida que vayas desarrollando tus capacidades e introduciendo mejoras productivas, podrás conseguir un próspero negocio con dōTERRA y hacer realidad tus sueños.

Y recuerda, en este viaje no estás solo/a. Esta guía te acompaña en cada paso que des. Busca ayuda entre las personas en línea ascendente y ofrece después lo mismo con otros que quieran construir su propio negocio.

¡Empecemos!

Crea tu propio sistema PIPES

Esta guía contiene todos los recursos que necesitas para desarrollar un negocio próspero con dōTERRA. En ella se ofrecen eficaces pasos para lograr el éxito con un sistema al que conocemos como "PIPES".

PIPES son las siglas de los verbos en inglés **Prepare (Prepárate), Invite (Invitar), Present (Presentar), Enrol (Inscribir)** y **Support (Ayudar).** Esta es la estructura a través de la que se organiza toda la formación sobre el negocio de dōTERRA. Las actividades PIPES te ayudarán a prepararte, invitar a otras personas a aprender, presentar clases y encuentros individuales, inscribir a posibles candidatos/as y ayudar a tu equipo y comunidad de clientes. Según vayas ampliando tu negocio, sigue repitiendo estas actividades para conseguir resultados.

P I P

Prepárate

¡Prepárate para el éxito! Para ello, conoce los beneficios de los productos dōTERRA y su eficaz sistema de formación.

Invitar

Comparte experiencias e invita a los demás a conocer las soluciones naturales y oportunidades de negocio que ofrece dōTERRA.

Presentar

Presenta los mensajes de bienestar y las posibilidades de éxito económico de dōTERRA.

Tú

Tus posibles candidatos/as

Creer + Actuar = Resultados

Creer

- En los productos
- En dōTERRA
- En tus motivos

Actuar

- Compartir
- Inscribir
- Preparar Constructores

Resultados

- Cambiar vidas
- Crecer a nivel personal
- Obtener recompensas

E S

Inscribir

Inscribe a otras personas, ofréceles soluciones naturales e invítalas a cambiar sus vidas.

Ayudar

Ayuda a tus Clientes y Constructores con conexiones personales y colectivas y con formación.

Tu equipo y tu comunidad

5 pasos para lograr el éxito

1

Prepárate

Inicia tu negocio

☐ Rellena la lista de inicio del negocio y resuelve tus dudas con el mentor en línea ascendente (pág. 11).

Impulsa el lanzamiento

☐ Rellena la sección *Fijar objetivos* (págs. 13–14).

☐ Prepara la *Lista de nombres* (págs. 15–16).
- Recoge, organiza en orden de prioridad y transfiere nombres idóneos a la *Hoja de seguimiento* (pág. 18).
- Rellena la sección *Orienta tu mensaje*. Comparte tus respuestas con tu mentor en línea ascendente (págs. 25–26).

☐ Mantén tu sesión estratégica *Preparación para el lanzamiento* con tu mentor en línea ascendente.
- Comparte tus aspiraciones y tus sueños.
- Revisa la sección *Fijar objetivos*.
- Revisa las secciones *Crea tu propio sistema PIPES* (págs. 5–6) y *5 pasos para lograr el éxito* (págs. 7–8).
- Programa las primeras cuatro clases juntos y otros planes para el mes del lanzamiento.
- Revisa la *Agenda Élite* (pág. 21).
- Utiliza el *Plan para las clases* (pág. 50).
- Revisa la sección *Colabora con tu mentor* para establecer objetivos y familiarizarte con el *Análisis de estrategias* (págs. 27–28).

☐ Consulta la sección *Programa tu éxito* y organiza tu programa semanal (págs. 19–20).
- Averigua si se van a celebrar eventos próximamente que puedas añadir al calendario (p. ej., Europe Convention, Tours, Leadership Retreats, etc.).

☐ Dedica unos 20 minutos al día al desarrollo personal.
- Aprende a aprovechar tus puntos fuertes con las guías en línea Empowered you Strengths.
- Utiliza los recursos de *Desarrollo personal* (págs. 96–100).
- Completa la *Declaración de seguridad* y cuélgala donde puedas verla (pág. 102).

2

Invitar

Conecta y comparte

☐ *Prepárate para compartir* (pág. 33).
- Anota tus experiencias en la sección *Comparte tu historia* (pág. 36).
- Utiliza tu *Hoja de seguimiento* para centrarte en posibles candidatos/as idóneos/as y elegir tu estrategia (págs. 18, 37–40, 42–43, 46, 81–82, 84–85).
- Encuentra cómo *Llegar a más personas* y aumenta tu *Lista de nombres* (pág. 46).

☐ Comparte experiencias y muestras con posibles candidatos y haz un seguimiento (págs. 37–41).
- Solicita recomendaciones de clientes (pág. 46).

Invita a aprender y envía recordatorios

☐ Invita a posibles candidatos/as con ganas de aprender más a una introducción a los aceites o a un encuentro individual y envía recordatorios para que asistan (págs. 42–43).

☐ Prepárate para organizar presentaciones (págs. 49–50).
- Conoce el guion y los tiempos de las clases de introducción a los aceites (págs. 53–62).

3 Presentar e Inscribir

Presentar

☐ Prepárate para las presentaciones. Consulta el *Plan para las clases* (pág. 50).
- Aprende a impartir *Presentaciones con seguridad* (pág. 51).

☐ Organiza y aprende a impartir las sesiones de introducción a los aceites (págs. 53–62).
- Promueve que se reserven clases a partir de otras clases (pág. 61).

Inscribir

☐ Inscribe a los asistentes y programa sesiones de consulta sobre bienestar con ellos (págs. 59–62, 69–70).
- Aprende a concluir e inscribir con éxito.
- Ponte en contacto con aquellos/as que todavía no se hayan inscrito en las siguientes 48 horas.

Planificar estratégicamente las asignaciones

☐ Organiza las asignaciones de los nuevos inscritos/as con ayuda de tu mentor en línea ascendente y la *Estrategia para las asignaciones* (págs. 63–66).
- Conoce el Plan de compensación de dōTERRA (págs. 105–107).
- Aprende a trabajar aplicando los 14 días de seguimiento (págs. 63–65, 69–71, 91–92).
- Entiende en qué consisten las funciones de Cliente, Compartidor/a, Constructor/a y Líder (pág. 108).

4 Ayudar

Introducir a los clientes

☐ Introduce a los nuevos inscritos y atraelos a los programas de formación continua y las plataformas de redes sociales de la comunidad (págs. 69–74).

Retener a los clientes

☐ Informa con regularidad a los clientes acerca de las promociones y otras oportunidades formativas y ayúdalos con el LRP y con el resto de dudas (págs. 70, 73–78).

5 Encuentra Constructores/as

Invita a otros/as a organizar y construir

☐ Invita a otros/as a organizar.
- Con ayuda de la *Hoja de seguimiento*, encuentra a personas interesadas en organizar una clase, ponte en contacto con ellas e imparte una introducción a la organización de clases (págs. 18, 84).
- Programa una Introducción a la organización de clases con aquellas personas a las que hayas atraído en alguna de tus clases (págs. 21, 84).
- Programa clases con nuevos/as organizadores/as.
- Lee la sección *Amplía tu ámbito de influencia* (págs. 84–85).

☐ Invita a posibles candidatos/as a constructor/a con ganas de aprender más a una clase o encuentro individual de Introducción a la construcción.
- Céntrate en los mejores candidatos/as a Constructor/a de la *Hoja de seguimiento* (págs. 17–18, 81).
- Incorpora a socios comerciales y Constructores/as a tu equipo (págs. 81–82, 84–85).
- Solicita recomendaciones de Constructores/as (pág. 85).

Presentar

☐ Prepárate para organizar presentaciones (págs. 49, 51).
- Aprende a impartir la Introducción a la construcción. Consulta los tiempos (págs. 87–88) y el guion para encuentros individuales (págs. 89–90).

☐ Organiza y aprende a impartir clases y encuentros individuales de Introducción a la construcción (págs. 87–90).
- Mantén llamadas a tres con tu equipo en línea ascendente (págs. 82, 89–90).

Preparar Constructores

☐ Prepara Constructores (págs. 91–92).
- Dirige una sesión de preparación para el lanzamiento con ayuda de la lista, (pág. 7, paso 1) y presenta el plan 6 semanas para Élite (págs. 91–92).
- Echa una mano a tus Constructores con las primeras presentaciones (Introducción a los aceites, Introducción a la construcción, Consultas sobre bienestar y Sesiones estratégicas) (págs. 91–92).
- Ayuda a los Constructores a buscar talento con llamadas a tres (págs. 82, 89–90).

Ayudar a los Constructores/as

☐ Sirve de guía con sesiones estratégicas regulares en las que se usa el *Análisis de estrategias* (págs. 27–28, 93).
- Haz recomendaciones e invita a asistir a eventos y formación a nivel de empresa y de equipo.

Encontrar Constructores (paso 5) ocurre en paralelo con los pasos 2–4. Prácticamente se realiza el mismo proceso, aunque cambia la prioridad cuando inscribes a un Constructor o a un Cliente.

Prepárate

Prepárate para alcanzar el éxito

Al final de la etapa 'Prepárate', habrás fijado los objetivos para tu futuro, sentado las bases para empezar a compartir y a invitar y habrás creado una planificación para tu negocio.

El éxito es la suma de pequeños esfuerzos que se repiten un día tras otro.

—

Robert Collier

Inicia tu negocio

Para empezar

☐ **Inicia sesión en** *doterra.com*:

- Crea una plantilla LRP de 100 PV como mínimo y mantenla *en todo momento* si quieres recibir Bonificaciones de Inicio rápido semanales y comisiones mensuales.
  - Recibe el producto del mes *gratis*; para ello, realiza un pedido LRP de 125 PV como mínimo antes del día 15 de cada mes.
- Accede al Back Office y crea tu propio sitio web comercial en *Mi sitio web*.

Obtén ayuda

☐ **Con ayuda de tu equipo en línea ascendente o mediante un vídeo en línea, te recomendamos lo siguiente (en caso de no haberlo hecho aún):**

- Asiste a una clase de Introducción a los aceites
- Acude a una consulta sobre bienestar
- Disfruta de una clase de Introducción a la construcción

☐ **Programa tu primera sesión estratégica (que después se celebrarán semanalmente) con tu mentor en línea ascendente:**

Día y hora ..... / ..... Nº. de teléfono .....

☐ **Solicita ayuda a tu equipo en línea ascendente:**

- Lugar/enlace de la llamada de grupo: .....

  Día y hora ..... / ..... N.º de teléfono .....
- Grupo de Facebook del equipo: .....
- Sitio web/otros del equipo: .....
- En caso de necesitar ayuda general por parte de dōTERRA, ponte en contacto con el equipo de atención al cliente. Haz clic aquí para ver cómo puedes ponerte en contacto con Atención al cliente en Europa.

Consigue materiales

☐ **Añade un Kit de Clases a tu Pedido de lealtad. Si quieres, también puedes añadir lo siguiente:**

- Folleto Lo saludable puede ser simple.
- Lotes con 10 guías Live y Build.
- Material impreso para clases Soluciones naturales.

☐ **Ponte en contacto con tu equipo en línea ascendente para solicitar otros recursos informativos.**

Conoce

Empowered Life

Descubre productos y continúa tu formación en:

doterra.eu > Discover (descubre) > Product Education (formación sobre los productos)

- Información del producto
- Hub MetaPWR
- Hub de técnica AromaTouch
- Publicaciones

doterra.eu > Our Story (nuestra historia)

- Datos sobre los aceites esenciales

Empowered Success

Descubre los materiales Empowered Success:

- Guía *Vivir*
- Guía *Compartir*
- Guía *Construir*
- Guía *Lanzar*
- Material impreso Soluciones naturales

Empowered You

Descubre nuestra formación sobre desarrollo personal y aprende a potenciar tu negocio con la guía *Empowered You Strength Guide:*

Descubre más en la página 100 de este documento.

Fijar objetivos

Las personas que buscan lograr el éxito fijan unos objetivos concretos. Ten claro qué quieres y cuándo deseas conseguirlo. Elige qué nivel de recompensa quieres y a qué ritmo esperas obtener esos resultados. Si te pones metas y plazos concretos para triunfar, contarás con una mejor preparación para emprender las siguientes actividades.

Completar el ciclo de duplicación del primer rango Élite resulta fundamental para avanzar y conseguir Plata, Platino, Diamante, etc.

Élite
Consigue el rango Élite
3000 OV
244 € al mes*

>

Plata
Ayuda a que tres Constructores logren el rango Élite
E E E
1668 € al mes*

>

Platino
Ayuda a tus Constructores para que cada uno, a su vez, ayude a otros tres a lograr el rango de Élite
P P P
E E E E E E E E E
6436 € al mes*

1 Elige cuánto quieres ganar

Financia tus productos

240 - 610 € mensuales*

Objetivo de ingresos Élite — Premier

¿Cuánto tiempo tengo que emplear?**

Avanzar en rango

- E — Élite en 2–3 meses
- P — Premier en 6 meses

Complementa tus ingresos

610 - 3920 € mensuales*

Objetivo de ingresos Premier — Oro

¿Cuánto tiempo tengo que emplear?**

Avanzar en rango

- E — Élite en 1–2 meses
- P — Plata en 6–9 meses
- O — Oro en 1–2 años

Reemplaza tus ingresos

3790 - 51650 € mensuales*

Objetivo de ingresos Oro — Presidencial

¿Cuánto tiempo tengo que emplear?**

Avanzar en rango

- E — Élite en 1 mes
- P — Plata en 6–9 meses
- P — Platino en 1–2 años
- D — Diamante en 1–3 años
- DP — Diamante presidencial en 4–7 años

Consejo

Usa la guía *Build* o consulta las páginas 105–107 de este documento para crear estrategias que te ayuden a conseguir tus objetivos de rango e ingresos.

*Consulta los detalles en el Plan de compensación de dōTERRA. Las cifras que se indican son medias anuales del 2020. Los ingresos personales podrían ser inferiores.
**El número de horas necesarias por semana es aproximado.

2 Marca tu ritmo

Dedicarás probablemente de una a cuatro semanas a preparar, compartir e invitar antes de organizar tus primeras presentaciones. Elige cuándo quieres obtener el rango Élite con ayuda de los siguientes plazos. Comienza a inscribir de inmediato a través de los encuentros individuales a aquellos/as listos/as para empezar con dōTERRA, aunque todavía te encuentres en la fase de preparación.

Fecha para la clase: ____ /____ /____

☐ Élite en 30 días

Ejemplos para que generes 3000 OV:

- *150 PV de media en cada pedido de inscripción (de 20 inscripciones)*
- O *3–4 inscripciones y una media de 500 PV por clase (total de 6 clases)*
- O *5 inscripciones y una media de 750 PV por clase (total de 4 clases)*

☐ Élite en 60 días

Ejemplo con nuevos pedidos de inscripción + pedidos LRP de clientes = 3000 OV:

- *8 de los 15 clientes inscritos en el mes 1 realizan de media pedidos LRP superiores a 100 PV*
  + 800 PV
- *4 inscripciones o una media de 600 PV por clase (total de 3 clases) en el mes 2*
  + 1800 PV
- *3 inscripciones en encuentros individuales durante el mes 2*
  + 450 PV

☐ Élite en 90 días

Ejemplo con nuevos pedidos de inscripción + pedidos LRP de clientes = 3000 OV:

- *12 de los 20 clientes inscritos en los meses 1 o 2 realizan de media pedidos LRP superiores a 100 PV*
  + 1200 PV
- *4 inscripciones o una media de 600 PV por clase (total de 2 clases) en el mes 3*
  + 1200 PV
- *4 inscripciones en encuentros individuales durante el mes 3*
  + 600 PV

3 Establece tus objetivos

Objetivo trimestral	Objetivo semestral	Objetivo anual
€ ..... mensuales	€ ..... mensuales	€ ..... mensuales
Rango:	Rango:	Rango: .....

4 Ponlo en común

Comunica a tu familia y mentor en línea ascendente cuáles son tus objetivos y colócalos en un lugar donde puedas verlos a diario.

- En una escala del 1 al 10, ¿cuál es tu nivel de compromiso para lograr tu rango Élite y tus objetivos trimestrales?

Élite ..... Objetivos trimestrales: .....

- ¿Por qué resulta importante que consigas tus objetivos al ritmo que has marcado? .....

.....

- ¿Cómo va a cambiar tu vida cuando consigas tu objetivo anual? .....

.....

- ¿Cómo sería tu vida si nunca consiguieras tu objetivo anual? .....

.....

Habitúate a anotar otras reflexiones acerca de cómo lograr los objetivos y construir tus sueños.

Lista de nombres

¿Qué vidas quieres cambiar? Si buscas generar una fuente de ingresos eficiente, debes en primer lugar invitar a los demás a descubrir cómo les pueden beneficiar las soluciones y oportunidades de negocio dōTERRA.

1 Anota en la lista todas las personas que se te ocurran. Deja que fluyan las ideas. Nunca sabes quién puede andar buscando las soluciones que ofreces. Anota sus nombres y organízalos en redes (como la familia o los amigos) en esta página y en la siguiente.

Familia: *padres y madres, hermanos/as y otros familiares*	Problema de salud	Necesita tiempo/€	Necesita un propósito	Influyente	Se interesa por lo natural	Experiencia en negocios/ventas	Ayuda de la pareja	Recuento
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Amigos: *de ahora, del instituto, de la Universidad, en redes sociales*	Problema de salud	Necesita tiempo/€	Necesita un propósito	Influyente	Se interesa por lo natural	Experiencia en negocios/ventas	Ayuda de la pareja	Recuento
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

2 A continuación, piensa en cada uno de los nombres que has apuntado e identifica posibles candidatos/as a Constructor/a. Marca los espacios de las columnas correspondientes e indica las cualidades que comparten los Constructores/as. Anota el total en la última columna.

- Buscan una mejor fuente de ingresos o un mejor futuro
- Necesitan más dinero/tiempo o un propósito
- Son influyentes en las redes. Tienen seguidores a los que les gusta imitarlos
- Les interesan los productos naturales y viven de forma saludable
- Tienen experiencia en negocios o ventas y motivaciones personales
- Se encuentran en un periodo vital propicio para iniciar un negocio
- Tienen una pareja o marido/mujer que les ayuda

	Problema de salud	Necesita tiempo/€	Necesita un propósito	Influyente	Se interesa por lo natural	Experiencia en negocios/ventas	Ayuda de la pareja	Recuento
1 *Ángela Reyes*	✓		✓					II
2 *Prima Jenn (Yoga)*	✓	✓	✓	✓	✓	✓		~~IIII~~ I

Comunidad: *vecinos/as y conocidos/as de la iglesia, colegio o clubes*	Problema de salud	Necesita tiempo/€	Necesita un propósito	Influyente	Se interesa por lo natural	Experiencia en negocios/ventas	Ayuda de la pareja	Recuento
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Otros: *compañeros/as de trabajo o suministradores de productos o servicios*	Problema de salud	Necesita tiempo/€	Necesita un propósito	Influyente	Se interesa por lo natural	Experiencia en negocios/ventas	Ayuda de la pareja	Recuento
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Organiza los nombres en orden de prioridad

Identifica a posibles Constructores/as

El siguiente paso consiste en organizar en orden de prioridad los posibles candidatos/as de tu *Lista de nombres.* En primer lugar, identifica a aquellos/as con mayor puntuación en el recuento e indica las cualidades que necesitan los Constructores/as. Seguro que hay potentes Constructores/as camuflados entre los candidatos/as con menor puntuación. No obstante, este sistema de puntuación es un eficaz punto de partida.

Plantéate lo siguiente:

- ¿A quién elegiría como compañero/a de trabajo?
- ¿Con quién trabajaría mejor?
- ¿Quién aportaría el compromiso y la actividad para alcanzar o superar el ritmo que he puesto para mis objetivos?

Posibles socios/as comerciales

.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

Anota los nombres que se te ocurran (incluidos o no en la lista).

Hacer un seguimiento de los posibles mejores candidatos/as

1. Completa la *Hoja de seguimiento* con tus 45 posibles mejores candidatos/as.
2. Encuentra el mejor modo de dirigirte a la persona, con los productos o con la oportunidad de negocio.
3. Empieza a compartir con la persona y a invitarla y haz un seguimiento. Pide ayuda a tu equipo en línea ascendente para identificar constructores clave pronto.
4. Puedes inscribir a miembros nuevos cuando prefieras. Puedes moverlos a lo largo de tu estructura de negocio hasta el día 10 del mes siguiente a su inscripción. Esto te ayudará a crear una sólida estructura de asignaciones y posiblemente maximizar tus oportunidades de obtener bonificaciones. Si no dispones de constructores en primera línea solo tendrás a los clientes, lo que reduce tu potencial de generar ingresos.

Lista de nombres

Hoja de seguimiento

Engrosa tu lista

A medida que te acuerdes de otros/as y conozcas a nuevas personas, añádelas a la *Lista de nombres* para seguir alimentando tu fuente de ingresos. Márcate el objetivo de añadir de 5 a 10 nuevos nombres por semana.

Los números son clave para tu negocio

Cuanta más gente tengas en el sistema, más Clientes y Constructores encontrarás.

Ponte el objetivo de encontrar a 3 Constructores en tus primeros 30–90 días. Si no encuentras Constructores enseguida, continúa aumentando la lista e inscribiendo. Muchos Constructores comienzan como clientes antes de empezar a compartir.

Hoja de seguimiento

Sigue aquí la progresión de tus 45 posibles mejores candidatos/as.
Coloca en primer lugar a los Constructores.

Mejores candidatos/as a Constructor/a

					+45			+30	+15				+3			
Nombre	Idea/s para muestras de productos	Modo preferido de contacto:	Primer acercamiento: producto (P) o negocio (N)		Muestra entregada	Seguimiento tras la muestra	Invitación a una clase/encuentro individual	Ha asistido a una clase/encuentro individual	Inscrito/a	Consulta sobre bienestar	Iniciar el LRP	Formación continua	Con intención de organizar encuentros	Introducción a la construcción	Llamada a tres	Preparación para el lanzamiento
1			P	N												
2			P	N												
3			P	N												
4			P	N												
5			P	N												
6			P	N												
7			P	N												
8			P	N												
9			P	N												
10			P	N												
11			P	N												
12			P	N												
13			P	N												
14			P	N												
15			P	N												
16			P	N												
17			P	N												
18			P	N												
19			P	N												
20			P	N												
21			P	N												
22			P	N												
23			P	N												
24			P	N												
25			P	N												
26			P	N												
27			P	N												
28			P	N												
29			P	N												
30			P	N												
31			P	N												
32			P	N												
33			P	N												
34			P	N												
35			P	N												
36			P	N												
37			P	N												
38			P	N												
39			P	N												
40			P	N												
41			P	N												
42			P	N												
43			P	N												
44			P	N												
45			P	N												

Programa tu éxito

El éxito no es la meta, sino una rutina. Estas son las sencillas y eficaces rutinas para el éxito que comparten los principales líderes de dōTERRA. Cuando las integras a tu vida, notarás la repercusión que tiene el trabajo diario a lo largo del tiempo. Son las actividades regulares, capaces de generar ingresos y desarrollar el negocio, las que consiguen resultados. Dedica al menos un 70 % del tiempo a invitar, impartir presentaciones e inscribir. El modo más eficaz para prosperar es inscribir y preparar a Constructores/as que se dediquen a lo mismo.

Descubre y usa la información y la ayuda que te ofrece el equipo en línea ascendente con clases semanales, formación continua y llamadas de equipo. No pierdas tiempo en esperar a que llegue el momento oportuno de asumir responsabilidades.

A diario: prepara, comparte e invita

- Usa tus productos
- Invierte en el desarrollo personal
- Contacta, entrega muestras, haz seguimiento e invita
- Programa reuniones, clases y encuentros individuales

Plantéate lo siguiente:

- *¿Con quién puedo compartir experiencias de productos?* Comparte una muestra con alguien y haz un seguimiento.
- *¿A quién le podría interesar aprender sobre aceites esenciales?* Invita a alguien a una clase o encuentro individual de introducción a los aceites.
- *¿Quién ha acudido a una presentación que podamos inscribir?* Usa un kit para inscribir y organiza una consulta sobre bienestar.
- *¿Quién necesitaría una consulta sobre bienestar?* Programa una consulta sobre bienestar y céntrate en el LRP.
- *¿Quién está listo/a para una introducción al negocio?* Invita a alguien a una clase o encuentro individual de Introducción a la construcción.
- *¿A quién le encantan los aceites y tiene interés en impartir una clase?* Invita a alguien a impartir una clase. Programa una introducción a la organización de clases.
- *¿Quién está listo/a para iniciar un negocio?* Presenta los 5 pasos para lograr el éxito durante una preparación para el lanzamiento.

Semanalmente: presenta, inscribe y ayuda

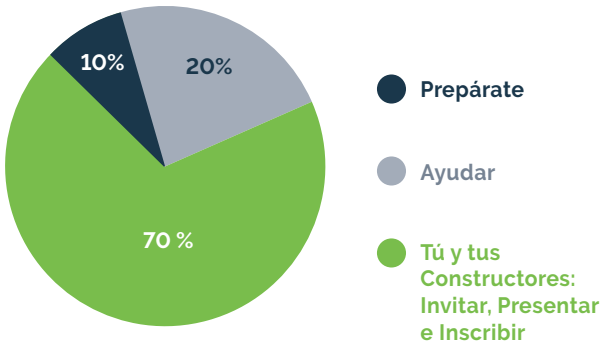
- Organiza clases y encuentros individuales de introducción a los aceites
- Organiza clases y encuentros individuales de introducción a la construcción
- Realiza consultas sobre bienestar
- Sigue la formación continua y foméntala
- Asiste a las llamadas de grupo
- Mantén sesiones estratégicas

Mensualmente

- Haz un pedido LRP de 125 PV como mínimo
- Fija objetivos y haz un seguimiento con los planes de rango y Poder de 3
- Inscribe al menos a 4 Clientes y 1 Constructor
- Acude a las sesiones de formación comercial

Anualmente

- Acude a los eventos e invita a otros/as a acudir:
  - Convención Europea
  - Leadership Retreat
  - Eventos a nivel regional
  - Viaje de incentivo



Programa semanal

En la sección *Fijar objetivos* de este documento escogiste tu recorrido personal para lograr el éxito. A continuación se indican las horas semanales recomendadas según el ritmo que hayas fijado para conseguir impulsar tu fuente de ingresos.

Financia tus productos	Complementa tus ingresos	Reemplaza tus ingresos
Necesitas invertir: **3–10 horas semanales***	*Necesitas invertir:* **10–30 horas semanales***	*Necesitas invertir:* **25–50 horas semanales***

Escribe el número de horas diarias que piensas dedicar al negocio durante una semana ordinaria.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Sábado	Sábado	Domingo

Usa tu propio método para reservar tiempo para tus actividades semanales. En primer lugar introduce lo más importante, como compromisos familiares o trabajo. Después, incorpora tus actividades de desarrollo del negocio PIPES. Añade el tiempo de preparación y desplazamientos si fuera necesario.

Hora o momento del día	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
9:00	Desarrollo personal					
10:00	Llamada de equipo				Contacto/ seguimiento de nombres en la Hoja de seguimiento	Introducción a la construcción con Emily
11:00	Sesión estratégica: - Elaina a las 11:00 Preparación para el lanzamiento: - Jacob a las 11:45	Contacto/ seguimiento de nombres en la Hoja de seguimiento		Sesión estratégica con el equipo en línea ascendente		
Mediodía						
13:00		Consultas sobre bienestar: - Mamá a las 13:30 - Jack a las 14:15	Encuentro individual con Olivia		Consultas sobre bienestar: - Kim a las 13:30 - Sophia a las 14:15	
14:00						
15:00						
19:00		Introducción a los aceites en la cafetería		Formación continua		

Ejemplo: semana dōTERRA de 16-20 horas para un ritmo medio

Acelera la consecución del éxito

Existen muchas formas de programar y planificar. Puedes, por ejemplo, programar tus primeras cuatro clases en la misma semana o fin de semana del mes en que comienzas, para poder:

- Reducir todo lo posible el tiempo de preparación.
- Ofrecer a los posibles candidatos/as diversas opciones de clases.
- Aumentar el número de asistentes de una clase a otra (a aquellos/as a los/as que les guste pueden invitar a otras personas).
- Aprovechar al máximo las posibilidades de asignación y prepararte para ir mejorando de rango y obteniendo bonificaciones.

Uso eficiente del tiempo:

- Agrupa las llamadas en un mismo espacio de tiempo.
- Ofrece varias opciones de horas para adaptarte a los horarios de los demás.
- Responde a los mensajes en un plazo de 24 horas.

**El número de horas necesarias por semana es aproximado. Es posible que esta estimación no coincida con las horas reales invertidas.*

Agenda Élite

Ser Élite como muy tarde el .....

Utiliza esta agenda junto con la *Hoja de seguimiento* para la organización de las presentaciones.

Durante el mes del lanzamiento: (30 días para Élite)

- Organiza al menos 4 clases o 15 encuentros individuales, o una combinación de ambas opciones.
- Invita al menos a 45 personas a clases o encuentros individuales.
- Inscribe a 15 personas como mínimo.

Programar clases

Invita a 15 personas como mínimo en persona o por teléfono o mensaje para conseguir un número de asistentes ideal, entre 6 y 10 candidatos/as idóneos/as. Impartirás la clase tú u otra persona dispuesta a hacerlo. Consulta la *Hoja de seguimiento* para conseguir ideas.

☐ **Clase 1**
Fecha y hora:
Ubicación:
Anfitrión:

☐ **Clase 2**
Fecha y hora:
Ubicación:
Anfitrión:

☐ **Clase 3**
Fecha y hora:
Ubicación:
Anfitrión:

☐ **Clase 4**
Fecha y hora:
Ubicación:
Anfitrión:

Objetivo: Élite 3000 OV o más

Volumen total que necesitas	**3000**
Volumen actual -	
Volumen programado -	
Volumen que te falta =	

Incentivos

Cuando se inscriban con un kit y hagan su primer pedido LRP, ofréceles un incentivo (por ejemplo, 5 ml de Naranja silvestre y el Producto del mes).

Programar encuentros individuales

Invita a encuentros individuales a posibles candidatos/as (en persona, en línea o en llamadas a tres) que precisen de un servicio más personalizado para analizar sus prioridades de bienestar o que tengan una agenda apretada o a influencers a los que les viene bien un entorno adaptado.

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

☐ Nombre:
Fecha y hora:
Ubicación:

Truco

Invita de forma activa al menos a 15 personas, en persona, por teléfono o por mensaje. También puedes invitar de forma pasiva al menos a 30 personas, en redes sociales o por correo electrónico (esto implica muchas más invitaciones para lograr el mismo resultado). El objetivo es conseguir un número de asistentes ideal, entre 6 y 10 candidatos/as idóneos/as.

Indicar la experiencia de cada uno/a en la lista de nombres es determinante. En un mes, por ejemplo, podría ocurrir lo siguiente:

- El grado de idoneidad es superior, por lo que invitas a **30 asistentes x 50 % de media de inscripción = 15 inscripciones**.
- El grado de idoneidad es inferior, por lo que invitas a **50 asistentes x 30 % de media de inscripción = 15 inscripciones**.

Cuanto menos idóneos/as sean los/as candidatos/as, más invitaciones necesitarás. Cuanto más idóneos/as sean los/as candidatos/as, menos invitaciones necesitarás.

Ofrece soluciones

El éxito empieza contigo. Conviértete en el producto de tus productos. Según vayas disfrutando de sus inmensos beneficios irá aumentando tu convicción. Eres una persona que ofrece soluciones; tus experiencias te empujarán a querer compartirlo con los demás. Compartir el entusiasmo te permite animar a las personas cercanas a continuar formándose y a motivar a los Constructores a seguir el ejemplo.

Utiliza los productos

Sigue los principios de bienestar y crea un cúmulo de experiencias a las que puedas recurrir para animar e inspirar a los demás.

- Aplica tu calendario de bienestar para utilizar los productos en el día a día (Guía *Vivir*).
- Con ayuda de los materiales de consulta de dōTERRA, aprende sobre las características y beneficios de los productos.
- Acostúmbrate a recurrir primero a tus productos cuando tengas necesidades de bienestar.
- Aprende a integrar tus productos en tu rutina de bienestar con la formación continua.
- Sé tu mejor cliente y disfruta de la variedad de productos que ofrece dōTERRA.
- Aprovecha todo lo posible el Programa de Recompensas por Lealtad (LRP). Aprende a recuperar hasta un 30 % y a canjear puntos.

Descubre más en *doterra.eu > Discover (descubre) > Product Education (formación sobre los productos).*

Comparte los productos

En tus encuentros con las personas con las que deseas compartir dōTERRA, muestra una imagen de servicio y autobienestar. Averigua si quieren seguir aprendiendo. Tu función como Distribuidor/a independiente de productos dōTERRA es conectar a las personas con tus soluciones.

Invítalas a seguir aprendiendo acerca de las soluciones dōTERRA como primera línea de defensa.

- Genera experiencias en las que descubran posibles soluciones dōTERRA.
- Muéstrales cómo, con un simple libro y una caja (la guía de consulta de aceites y una caja de aceites esenciales CPTG™ dōTERRA), se pueden resolver en casa más del 80 % de las prioridades de bienestar.

Vender, en su estado más puro, es un servicio; ayudas a otras personas a encontrar soluciones a sus problemas o posibles problemas y a prevenirlos. Ofreces soluciones. Tú no arreglas los problemas, sino que dotas a los demás de los mecanismos para aprender a resolverlos ellos/as mismos/as.

Plantéate lo siguiente: *"¿A quién me puedo dirigir hoy y cómo puedo ayudarle?"*

Identificar problemas
Todos/as nos enfrentamos a dificultades o vacíos en nuestras
relaciones, salud, economía, tiempo o propósitos

Medir la repercusión
Los problemas suponen un coste y pueden poner en peligro las
relaciones, la salud, la economía, el tiempo, la confianza y las convicciones

Ofrecer soluciones
Después de escuchar e identificar la necesidad o necesidades, ofrece posibilidades a los candidatos/as:
- Perspectiva de productos (págs. 37–40, 43)
- Perspectiva de negocio (págs. 82–85)

Enseñar a los/as Constructores/as a hacer lo mismo

Cuando empieces, recuerda empoderar a los clientes enamorados de nuestros productos, a las personas que comparten y dan clases y a los constructores con los que colaboras para desarrollar el negocio. Oblígate a desarrollar las capacidades necesarias para lograr tus objetivos. Conviértete en el Constructor/a con el que te gustaría trabajar.

Usa las cinco conversaciones

El sistema Empowered Success incluye cinco guías que te servirán de base para las conversaciones clave de las primeras fases de la experiencia dōTERRA. Estos pasos pueden producirse en el orden que mejor se adapte a cada candidato/a.

Lo saludable puede ser simple

Presenta las posibilidades que ofrecen los aceites esenciales.

Material impreso para clases **Soluciones naturales**

Para enseñar sobre soluciones naturales e inscribir.

Guía *Vivir*

Para vivir al estilo dōTERRA.

Guía *Compartir*

Para organizar presentaciones.

Guía *Construir*

Para desarrollar un negocio.

Orienta tu mensaje

Considérate alguien con vasta experiencia especializado/a en ofrecer soluciones concretas a aquellos/as que las buscan. Aumenta el tráfico de posibles candidatos/as en tu sistema; para ello, identifica qué red te resulta más atractiva y encuentra formas de conectar con las personas que la componen. No necesitas permisos ni condiciones previas para hacer lo que más te gusta. Solo necesitas enseñar a tus clientes cómo obtener resultados. Contesta a las siguientes preguntas y descubre quién eres en el negocio, a quién ofreces servicios y cómo, que mensajes deseas transmitir y qué problemas quieres que solucionen los demás con tu ayuda.

Buscar

Aprende a dirigir de forma eficiente con la intención de asistir.

- *¿Quién eres? Reflexiona sobre quién has sido a lo largo de tu vida, en quién te has convertido y cómo eres genuinamente. Menciona tus experiencias vitales únicas, tu conocimiento, tu implicación con la comunidad, tus conexiones, tus pasiones, tus capacidades, tu experiencia en los negocios y la influencia que recibes para seguir siendo quien eres.*

- *¿De qué quieres formar parte? ¿Cuál es tu mensaje o tu causa? La forma en que lidias con los problemas se convierte en el mensaje que transmites. ¿Qué dificultades has superado gracias a los productos dōTERRA? ¿Cómo te convertiste en alguien que ofrece soluciones? Como resultado, ¿qué es lo que más deseas compartir?*

Escribe tus mejores experiencias hasta la fecha en la página 36. Sírvete de ellas para motivar tus reflexiones y emociones mientras rellenas esta página. Podrás vencer la sensación de que suenas asertivo/a y que solo te interesan las ventas si dejas claros tu causa y tu mensaje.

Asistir

Elige ofrecer soluciones.

- *¿A quién asistes? ¿Quién necesita tu mensaje? ¿Con quién conectas mejor? Confía en compartir tu pasión con aquellas personas que buscan soluciones. Describe a las personas a las que te gustaría asistir.*

- *¿Dónde transcurre su vida social? ¿Dónde puedes encontrarlas?*

- *¿Cómo puedes conectar con ellas?" ¿Qué te gusta compartir y hacer con los demás? ¿Cuál es tu mensaje?*

Solucionar

Las ganas de compartir surgen de entender las necesidades de los demás y de saber que puedes aportar valor con tus soluciones.

- *¿Qué problema/s específico/s enseñas a los demás a solucionar? Encuentra qué soluciones aportas siguiendo tus métodos. ¿Cómo puedes ayudar a los demás a encontrar soluciones como hiciste tú?*

.....

.....

.....

¿Dispones de soluciones para estar en forma o generar ingresos extra para el hogar o de nutrición, bienestar de los adultos, bienestar de los niños, piel y belleza, ecología, jardinería ecológica o cualquier otro aspecto?

- *¿Por qué deberían aprender de ti y comprar tus productos? ¿Por qué te eligen? ¿Qué ofreces tú que otros no pueden o quieren ofrecer? ¿A qué comunidad puedes invitar? ¿A qué clases pueden asistir para aprender más contigo? ¿Cómo esperas sorprenderlos y convencerlos? ¿En qué ha mejorado su vida con tu ayuda? ¿Qué te hace ser diferente o destacar?*

.....

.....

.....

Qué ofreces tú

Podría resultarte útil elaborar una Declaración de generación de valor. Esta declaración te permite explicar qué haces y cómo los demás pueden beneficiarse si trabajan contigo. Lee los siguientes ejemplos y redacta tu declaración con la ayuda de la plantilla.

Por ejemplo, una mujer casada y con hijos que busca transmitir ideas básicas sobre bienestar para los miembros de la familia podría declarar lo siguiente:
Ayudo a los demás a encontrar soluciones con aceites esenciales para apoyar a sus familias. Para ello, empleo la maravillosa y extensa gama de productos de dōTERRA.

Gurú del fitness, con hijos y un enorme interés en un estilo de vida saludable, que podría decir esto:
Ayudo a otras mujeres a tomar las riendas de su bienestar con ejercicio, una dieta saludable y productos naturales para la salud con el fin de que se sientan mejor, se muevan más y vivan plenamente (a diferencia de vivir con poca energía, con molestias y con poca autoestima). Mi objetivo es empoderarlas para que piensen en ellas mismas primero, incluso cuando resulta más sencillo poner a los demás por delante.

Declaración de generación de valor

Declaro ayudar/enseñar/asistir a ..... (la persona)

para ..... (lo que se busca hacer)

de modo que ..... (resultado),

a diferencia de ..... (alternativa menos idónea),

porque ..... (diferencia, qué distingue a tu oferta).

Colabora con tu mentor

Has emprendido tu negocio, pero no estás solo/a. Colaborar con tu mentor en línea ascendente puede ayudarte considerablemente a lograr tu éxito y el de tu línea descendente. Establece claramente el propósito de esta colaboración desde el principio. Así se creará un entorno favorable para conseguir un éxito duradero y para que vuestra relación crezca a la vez que vosotros/as. Esforzaos al máximo y trabajad con inteligencia, pero pasándolo bien al mismo tiempo. Comparte con tu mentor tus sueños y ambiciones, y pregúntale por los suyos.

Aunque resulta útil, no todos los Constructores/as cuentan con un mentor en línea ascendente. Es más, algunos y algunas de los mejores Constructores de dōTERRA no recibieron ayuda directa del equipo en línea ascendente. Esta guía se ha diseñado como una herramienta de formación completa para que todos/as dispongan de lo más básico para conseguir el éxito. En última instancia, el nivel de éxito que logres depende de ti. Si lo necesitas, busca a alguien que te pueda ayudar con las estrategias y responsabilidades.

Una mentoría es una colaboración. Saca el máximo provecho de trabajar juntos con un plan que incluya la siguiente información:

Mentor

Esto es lo que puedes esperar de tu mentor

1. **Cree en ti**. Se preocupa por tu éxito. Cree en lo que dices que quieres alcanzar. Sabe que harás todo lo posible por conseguirlo.
2. **Es positiva/o**. Se centra en lo mejor que puedes ofrecer y en tus capacidades.
3. **Es sincero/a**. Te ofrece una crítica constructiva. Actúa con integridad.
4. **Permanece centrado/a en lo más importante.** Te ayuda a que sigas concentrado/a en lo esencial. Te acompaña en los 5 pasos para lograr el éxito.
5. **Te asesora con experiencias reales**, no solo con teoría.

¿Cuándo ponerte en contacto con tu mentor?

1. ¿Cuál es la situación?
2. Qué opciones tengo?
3. ¿Qué considero que debo hacer?

Intenta en primer lugar encontrar tus propias soluciones. Si necesitas más opciones, llama a tu mentor.

Constructor/a

Esto es lo que se espera de ti

1. **Tienes disposición para dejarte asesorar.** Confías en recomendaciones y procesos eficientes, consideras nuevas ideas y estrategias.
2. **Eres positivo/a.** Contagias entusiasmo a los Clientes y Constructores durante las presentaciones y eventos.
3. **Eres trabajador/a.** Te ajustas al programa que estableciste. Haces lo que dices. Por encima de todo, quieres asistir a los demás.
4. **Eres un/a estudiante entusiasta.** Lees los materiales de formación y acerca de los productos, estudias y ves vídeos. Aprendes constantemente sobre el negocio.
5. **Tienes una actitud honesta y responsable.** Analizáis juntos/as cada resultado con contacto regular. Eres sincero/a con tu mentor cuando surge algún problema.
6. **Encuentras la forma, no la excusa.** Respetas el compromiso que hiciste contigo mismo/a. Todo aquello que merece la pena exige esfuerzo, frustraciones y perseverancia. Eres resiliente. Podría llegar un momento en que, por algún motivo, "te relajas". Si esto sucediera, ¿cómo te gustaría que respondiera tu mentor?

Basado en el capítulo 3 del libro Being the Starfish, *de Neal Anderson*

Consejos para mantener unas sesiones estratégicas eficaces

1. **Programa encuentros regulares** con tu mentor.
2. **Encuentra el mejor modo de comunicación,** como con mensajes diarios por la mañana y por la tarde o llamadas semanales.
3. **Antes de la sesión, envía por mensaje o por correo** información concreta sobre tus éxitos y dificultades de la semana para identificarlos y tratarlos. Puedes usar el *Análisis de estrategias.*
4. **Llama al mentor a la hora acordada.**
5. **Prepara con antelación** análisis y soluciones en vez de esperar a que tu mentor te resuelva la situación. Acude al mentor en busca de estrategias, no terapias.
6. **Apuesta por el desarrollo personal constante** para superar limitaciones, prepararte mejor, encontrar soluciones y crear estrategias que funcionen.
7. **Tu equipo en línea ascendente estará a la altura.** Invierte en tu éxito para que ellos inviertan en ti.

Análisis de estrategias

☐ Cumplimenta esta hoja, hazle una foto y envíala a tu mentor en línea ascendente por correo o mensaje antes de la sesión estratégica.

1 Conecta y descubre

¿Qué éxitos lograste la semana pasada? .....

¿Qué está impulsando tu negocio? .....

¿Qué dificultades encuentras en tu negocio? .....

2 Revisión de la semana anterior

¿Cómo fue la semana con respecto a los tres principales objetivos prácticos? .....

¿Qué hay que cambiar en adelante? .....

Anota los totales conseguidos durante esta semana en los recuadros verdes, y tus objetivos para la próxima semana en los recuadros azules.

Prepárate

- Tiempo reservado para actividades **PIPES**
- Añadir nombres a la *Lista de nombres*
- Sesión estratégica con el equipo en línea ascendente
- Asistir a la llamada de grupo
- Formación sobre productos
- Desarrollo personal diario

✓ Marcar si se realiza

Invitar

Compartir experiencias:
- Muestra o experiencia con aceites
- Tu historia
- Enlaces a vídeos
- Enlaces al sitio web

☐ ☐

Invitar a:
- Clases de introducción a los aceites
- Clases de introducción a la construcción
- Consultas sobre bienestar
- Impartir una clase

☐ ☐

Presentar

Clases de introducción a los aceites (organizar/impartir)

☐ ☐

Encuentros individuales

☐ ☐

Introducciones a la construcción

☐ ☐

Enrol (Inscribir)

Inscripciones personales

☐ ☐

Consultas sobre bienestar

☐ ☐

Inscripciones en el LRP

☐ ☐

Aceptar organizar

☐ ☐

Aceptar construir

☐ ☐

Support (Ayudar)

Preparaciones para el lanzamiento con nuevos/as Constructores/as

☐ ☐

Sesiones estratégicas con los Constructores/as

☐ ☐

Asistir a sesiones de formación continua / traer un/a invitado/a

☐ ☐

Promover eventos/formación de equipo

☐ ☐

Asistir a una formación de equipo o traer a un/a Constructor/a

☐ ☐

Para desarrollar el sistema PIPES, céntrate en invitar, presentar e inscribir

Rodea con un circulo aquellas áreas en que notes un detrimento en la actividad. Dirige las medidas de la semana siguiente a mejorar esa área.

3 Objetivos para la próxima semana

Consulta el plan de rangos para elegir las medidas más importantes para la semana.

Rango:

Objetivos del mes:
Poder de 3: 42 €, 212 €, 1.275 €

3 principales medidas ¿Qué hay que hacer?	**Tu función** ¿Cómo lo vas a conseguir?	**Apoyo de tu equipo en línea ascendente** ¿Cómo te pueden ayudar?	**Fecha para conseguirlo**
.....	.....	.....	___ /___
.....	.....	.....	___ /___
			___ /___

4 Avances

¿Qué desarrollo personal o formación te está ayudando? ¿Qué más te puede servir para potenciar tus capacidades y conocimientos?

.....

5 Recordatorios importantes

Llamadas de grupo, promociones de la empresa, eventos, etc.

.....

Solo yo soy responsable de mi éxito. Soy yo quien decide cómo actuar. Busco y realizo la formación necesaria para mejorar mis resultados. Supero constantemente los pensamientos limitantes, desarrollo mi persona y amplío mi ámbito de influencia cuando alcanzo los objetivos.

Lo que necesitas para lograr el éxito

Solo tú eres el/la responsable de tu éxito.

Tú marcas el ritmo. En esta guía te proponemos ejemplos eficientes.

Dispones de recursos.

Has emprendido tu negocio, pero no estás solo/a. Tanto tu equipo en línea ascendente como la empresa se comprometen a prestar formación, recursos educativos y herramientas para que logres el éxito.

Aprende, observa, actúa y crece.

Así funciona la formación: aprendes un paso, observas cómo se hace, lo pones en práctica, analizas los resultados, te ofrecen observaciones y tú sigues creciendo cada vez.

Márcate el objetivo.

Procura ser independiente y conseguir tus objetivos cuanto antes.

El éxito requiere tiempo.

Dependiendo de la eficacia y constancia de tu trabajo y del crecimiento que esperas, esto es lo que podrías conseguir:

- En 90 días, obtener lo suficiente para sufragar tus pedidos y suministros.
- En un año, obtener los ingresos equivalentes a una jornada parcial.
- En dos o tres años, obtener unos ingresos significativos.
- En entre cinco y siete años, convertirte en un profesional de talla mundial con ingresos elevados.

Es necesario trabajar.

A diferencia de un empleo, en el que te impulsan factores y expectativas externos, para lograr convertirte en un gran emprendedor debes darle la vuelta a tu forma de pensar y centrarte en la creación, la contribución, el fin y la pasión. Ahora tú eres el motor.

Crecer es fundamental.

Aumenta el equipo para ganar más. Los/as Constructores/as con los que trabajas llevarán su propio ritmo. Plantéate inscribir a más candidatos/as para multiplicar las opciones de tu propio crecimiento, de modo que no dependas del ritmo de cada Constructor/a. Por ejemplo, si deseas alcanzar el rango de Plata, es mejor sostenerse sobre cuatro piernas que sobre tres.

Tus capacidades te dan alas.

No se exigen grandes destrezas, pero es necesario utilizarlas, practicarlas y perfeccionarlas con el tiempo.

Dirige tus prioridades.

Concéntrate en la obtención de ingresos y las actividades dirigidas a mejorar el sistema y evita las distracciones. Focaliza tu energía. Allí donde pones la atención fluye la energía.

Sé valiente.

Es posible que los demás se sientan amenazados/as cuando dejas atrás tu anterior vida e inicias una nueva. Podrías sufrir rechazos y contratiempos. Elige seguir persiguiendo tus sueños.

A ambos lados del frasco

dōTERRA™

La colaboración con dōTERRA es recíproca. A un lado del frasco se encuentra la parte administrativa de dōTERRA. Al otro lado estás tú, compartiendo estos exquisitos aceites con el mundo. Gracias a un método de obtención responsable, al fomento de la comunidad y a una investigación de vanguardia, dōTERRA ofrece excelentes y exclusivos aceites esenciales CPTG™. dōTERRA te trae desde su origen a tus manos estos dones de la naturaleza y, a su vez, recompensa generosamente a sus colaboradores.

Distribuidor independiente de productos

Cada vez que ofreces estos aceites esenciales puros como soluciones de bienestar naturales, invitas a los demás a embarcarse en un mundo de posibilidades; diriges, asistes y prestas formación a aquellas personas a las que quieres ayudar con estos poderosos dones de la naturaleza.

Origen › Frasco › Validación › Envío › Recompensa

Compartir › Invitar › Solucionar › Empoderar › Liderar

Invitar

Cambiar las vidas de los demás

Al final de esta etapa, habrás compartido muestras, historias e invitaciones con las personas que conforman tu lista de nombres, que estarán preparadas para la experiencia de la presentación.

No existe el éxito inmediato, ni tampoco el fracaso instantáneo. Ambos son el fruto de la ligera ventaja, la capacidad de nuestras acciones del día a día, sumadas a lo largo del tiempo.

—

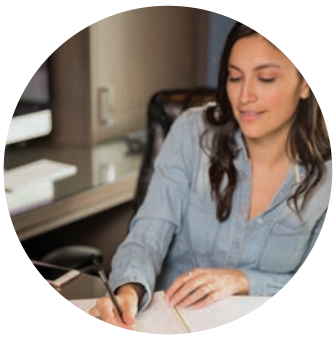
Jeff Olsen

Prepárate para compartir

dōTERRA es un negocio basado en las relaciones. Dedica tiempo a entablar relaciones y cuidarlas cuando empiezas a compartir.

Cuando llegue el momento, pregunta a los posibles candidatos/as cuáles son sus prioridades de bienestar y ofrece posibles soluciones con ayuda de experiencias y muestras. Procura ayudar, así los demás querrán de forma natural lo que ofreces. Cuantas más experiencias positivas acumule una persona con los aceites esenciales y contigo, mayor será su interés por aprender.

Primero pon en común tus experiencias y, después, anima a los/as otros/as a aceptar la invitación para seguir aprendiendo sobre los aceites esenciales. Muchas oportunidades para compartir surgen espontáneamente en el día a día (en un acto social, un acontecimiento deportivo, las redes sociales, la cola de una tienda, etc.).



Tu historia

Rellena la sección *Comparte tu historia* (pág. 36). Pulir tu historia y crear un mensaje conciso y relevante para compartir resulta crucial. Las vivencias remueven las emociones y contribuyen a que los demás se reflejen en ti y, a la vez, creen esperanzas. Cuanto más claro sea tu mensaje, mejor entenderán los posibles candidatos/as lo que están aceptando.

Experiencias con los aceites

Crea experiencias con los aceites desde tus propios frascos (por ejemplo, con una gota de un aceite que llevas en el bolso o en un llavero) sin que quede forzado. Lleva los productos contigo y ayuda a los demás a descubrir las soluciones naturales.

Muestras

Ten en cuenta lo siguiente cuando prepares las muestras para posibles candidatos/as:

- Adapta las muestras a las necesidades o intereses de cada uno. Céntrate en aquello con lo que puedes ayudar.
- Usa aceites para las mezclas que consigan una reacción inmediata (como Naranja silvestre, Deep Blue™, Lavanda, Menta o PastTense™).
- Entrega el folleto *Lo saludable puede ser simple* con las instrucciones de uso de la muestra y tu información de contacto anotada por detrás.

Trucos

- Lleva muestras siempre contigo.
- Obtén la información de contacto.
- Usa las muestras ya preparadas de dōTERRA.

Tu historia es tu mejor arma para impulsar tu misión, tu mensaje y tu actividad y conseguir los ingresos y la repercusión a tu alcance.

Chris Smith

Comparte tu historia

Cada vez que explicas cómo las soluciones dōTERRA pueden marcar la diferencia, estás despertando la curiosidad de los demás y generando valor. Así, los posibles candidatos/as querrán saber más y reservarán un hueco para escucharte.

Escribe y revisa tu historia y recurre a ella para poder poner toda tu atención en las necesidades de los demás. Tu objetivo consiste en compartir con ellos/as las posibilidades. Cuando llegue el momento, comparte tu historia y adáptala de modo que se sientan identificados/as.

Historia del producto

Tendrás que compartir tu fascinación con los productos dōTERRA y explicar por qué son importantes para ti.

- ¿Cuál es tu situación de bienestar actual? ¿Desde cuándo? ¿Qué problemas ha provocado?
- ¿Qué métodos habías probado? ¿Qué resultados obtenías? ¿Cuánto te costó?
- ¿Cómo llegaste a dōTERRA? ¿En qué se diferencian las soluciones que proponen?
- ¿Qué resultados has empezado a notar? ¿Cómo han cambiado tu vida los productos?
- ¿Cómo es tu vida ahora? ¿Hacia dónde te diriges y qué vas a hacer de ahora en adelante?

¿Cómo cambian la vida y responden a las necesidades de las personas los productos dōTERRA?

Historia del negocio

Tendrás que compartir tus sueños y ambiciones y explicar cómo dōTERRA te ofrece la oportunidad de ayudarte a labrar tu futuro.

- ¿Qué hacías antes de dōTERRA? Quizás compaginabas dos trabajos, estabas harto/a de hacer horas extra o te cansaste del ambiente laboral.
- ¿Y ahora? A lo mejor te encuentras en medio de un cambio de situación laboral o estás listo/a para hacer algo nuevo o centrado/a en un nuevo objetivo.
- ¿Qué te gustaría conseguir con el negocio dōTERRA? ¿Cuáles son tus motivos? Por ejemplo, perseguir tus sueños y no los de otros/as o generar un ingreso regular con la formación sobre aceites esenciales. ¿Qué quieres conseguir?

¿Cómo cambia la vida y responde a las necesidades de las personas el negocio de dōTERRA?

Comparte y haz seguimiento

Mantente alerta ante las oportunidades para compartir e invitar, independientemente de dónde te encuentres o con quién.

Busca el momento o propícialo siempre que no quede forzado y encaje en la conversación. Tanto si te encuentras con alguien que conoces bien como si estás con un/a desconocido/a, genera confianza en cada interacción.

No necesitas ser experto/a para conectar con alguien y compartir. Solo tienes que ser auténtico/a. Descubre las prioridades de cada persona con la que interactúas, Muestra un interés real por conocer quiénes son, qué les ocurre y cómo puedes ayudar. Puedes usar los siguientes guiones tal cual o modificarlos.

Conecta con alguien para descubrir

1 Ponte en contacto con alguien de quien no hayas sabido mucho últimamente

Nos encanta recibir una llamada de alguien con quien no hablamos desde hace tiempo, sobre todo si mantenemos una agradable conversación. Pero si empieza a sonar que les estás vendiendo algo, podrían comenzar a sospechar que no se trata de una conexión genuina. Cuando te dirijas a alguien de este modo, mantén una actitud honesta y transparente.

Inicia la conversación y conecta con la persona por teléfono o en persona:

¿Qué tal estás? Cuéntame, ¿cómo va tu familia? ¿Y tú?

Habla lo que necesites mientras fluya con naturalidad. Después de un rato, introduce el tema de la llamada.

Hacía mucho tiempo que no hablábamos. Quería contarte algo en concreto.

Seguid conectando con la conversación y potenciando la relación.

Conecta con tus soluciones

2 Comparte tu historia y despierta la curiosidad

Explica cómo los productos os han ayudado a ti y a tu familia (de acuerdo con tu historia de la página 36). Ve al grano. Transmite un mensaje claro y sencillo. *Bueno, ya sabes cómo nos costó… ¡Es increíble cómo nos han ayudado los aceites esenciales de dōTERRA!*

Comparte con ellos/as las posibilidades:

A. *Me gustaría contarte más acerca del bienestar natural. ¿Qué conoces de los aceites esenciales?*

B. *Mira, ¡me encantan los aceites esenciales y tengo que compartirlo! He pensado que a ti también te gustarían. ¿Los has probado alguna vez?*

C. *Muchas personas se interesan ahora por llevar un estilo de vida saludable, tener una alimentación sana, hacer ejercicio a menudo, dormir bien y eliminar los productos tóxicos en casa. ¿Te ocurre a ti también? ¿Qué tipo de cosas haces? ¿Qué conoces de los aceites esenciales?*

3 Identifica los problemas y mide la repercusión

Haz preguntas para que tu historia resulte relevante y puedas identificar prioridades y generar valor en la conversación. Así conseguirás vincular tus soluciones a sus necesidades con mayor facilidad. *Respecto a tu . . .* (p. ej., bienestar), *¿en qué te gustaría mejorar? ¿Cómo te está afectando? ¿Desde cuándo te ocurre? ¿Cuánto te ha costado hasta ahora?*

No juzgues cada día por la cosecha que recoges, sino por las semillas que plantas.

—

Robert Louis Stevenson

Conversación abreviada

Cuando exista una relación consolidada, empieza desde aquí

Comparte por teléfono o en persona una experiencia propia sencilla, pero significativa, o la historia de otra persona que consideres que le pueda interesar.

Invita a la persona a probar una muestra u ofrécele una experiencia con aceites.

A. Si conoces sus prioridades de bienestar:
He pensado en ____ (nombre del aceite) *porque sé que estás buscando una solución para ____* (alguien de la familia). *Me gustaría entregarte una muestra gratuita de aceite esencial para que lo pruebes. Puedes tener la certeza de que son más seguros, económicos y, muchas veces, más eficaces que las soluciones sintéticas modernas. Me gustaría que les dieras una oportunidad. ¿Vas a estar por aquí mañana para que te pueda traer la muestra?*

B. Si no conoces sus prioridades de bienestar:
Me han funcionado fenomenal los aceites esenciales y me he acordado de ti… (comparte una experiencia propia sencilla, pero significativa, o la historia de otra persona que consideres que le pueda interesar.). *Sé que todos nos enfrentamos a diversos problemas. Me gustaría entregarte una muestra de aceite esencial para que lo pruebes tú mismo/a. Si estás por aquí mañana te puedo traer una muestra.*

Después, ve al paso 5.

Crea experiencias

Existen multitud de formas de "probar" dōTERRA. Las historias suelen funcionar para motivar a los demás a querer conocer más. Después de explicar tu caso, pregunta: *¿estás dispuesto/a a probar una solución natural?* O *¿te podría enseñar cómo…?*

Ahora escoge una de las siguientes opciones:

- Darle una muestra (a continuación te contamos los detalles).
- Programar un encuentro individual: *¿Qué te parece si encontramos un hueco para que pueda conocer cuáles son tus objetivos de bienestar?*
- Compartir un enlace: *¿Te parece bien si te envío un enlace para que descubras ____? ¿Te gustaría ver el vídeo?*

4 Invita a probar

Uno de los métodos más eficaces para que un candidato/a empiece a confiar en los productos dōTERRA es que disfrute de una experiencia con aceites esenciales. Para eso sirven las muestras. Cada gota que compartas despierta interés, genera confianza y crea razones de peso para seguir probando. Un uso eficaz de las muestras puede mejorar la asistencia a las clases, las inscripciones y los números de LRP, entre otras cosas. Estos guiones te ofrecen ejemplos para conseguirlo.

Pregunta si podrías compartir una muestra:

A. *Si te entrego una muestra, ¿la probarías durante un par de días?*

B. *¿Te gustaría saber cómo pueden ayudarte al respecto los aceites esenciales? ¿Te podría dejar una muestra?*

C. *¿Te parece bien si te doy un paquete de regalo con aceites esenciales?*
Un paquete de regalo puede estar compuesto de una o dos muestras y un folleto.

5 Muestras

- Ofrece muestras para una o dos necesidades con el fin de optimizar los resultados.
- Entrega el equivalente a dos días de uso (aproximadamente entre 10y15 gotas).
- Elige las muestras según sus prioridades más básicas o, si prefieres, entrega una muestra más general de un aceite común.
- Incluye una copia de *Lo saludable puede ser simple* o un folleto de consulta rápida.
- Explícale con palabras o enséñale cómo usar la muestra.

Comprueba si puedes preguntarles en las siguientes 48 horas cómo ha ido y asegúrate de tener su información de contacto: *¿Qué te parece si te llamo en un par de días para comprobar cómo ha ido y saber qué piensas?*

Ejemplos de instrucciones de uso

Entregar una muestra con instrucciones funciona considerablemente mejor que si los candidatos/as tienen que averiguar solos/as cómo se usa. *Te explico cómo lo debes hacer: cuando te acuestes esta noche, aplica unas gotas de dōTERRA Serenity™ con las yemas de los dedos en las sienes y en la nuca.*
Te pego un toque en dos días para ver cómo ha ido. ¿A qué hora te viene mejor?

6 Gestiona las expectativas

Procura que las expectativas de los candidatos/as con los resultados de la muestra sean razonables para que se sientan a gusto explorando soluciones y no acaben decepcionados/as. *Cada persona es un mundo, así que los resultados pueden variar de unos a otros. Si el primer aceite que pruebes no te aporta los beneficios esperados, podemos explorar otras opciones. Tengo la seguridad de que podemos encontrar la solución óptima para ti. Así podrás empezar a conocer soluciones seguras, naturales y eficaces, al alcance de tu mano y para toda la familia.*

7 Haz un seguimiento de su experiencia

Llama por teléfono en un par de días. Elige la respuesta adecuada:

Experiencia positiva

La ha probado.

- Invítalo/a a una clase para seguir aprendiendo (echa un vistazo a los guiones de las siguientes páginas).
- Puedes ofrecerle otra muestra como incentivo si acude a la clase.

Sin resultados

No muy bien O **no he notado nada.**

- Escucha, no reacciones.
- Modifica la experiencia.
- Haz preguntas para descubrir si necesita usar la muestra algún día más o más veces a lo largo del día. También puedes plantear un método de aplicación distinto.

Ten paciencia y ayuda a encontrar una solución. Si lo necesitas, ofrécele una nueva muestra.

No ha usado la muestra

No la ha probado.

Proponle probar la muestra y dale ejemplos de uso del aceite recomendado. Dile que mañana llamarás por teléfono para preguntar cómo fue.

Si cuando llamas ya ha usado el aceite, recurre a las ideas incluidas en las columnas **experiencia positiva** o **sin resultados** para continuar la conversación.

Truco

Si alguien deja de contestar, no te rindas. Acepta que ha estado ocupado/a con otros asuntos y retoma la conversación sobre dōTERRA.

Invita a saber más

Ten en cuenta el grado de confianza.
Anotar en una lista el nombre de alguien no quiere decir que tengas que invitarlo/a de repente a una clase. A nadie nos gustan los vendedores agresivos, pero sí que alguien se preocupe por compartir algo maravilloso. Entrega invitaciones para seguir aprendiendo, a poder ser después de que algún/a candidato/a haya vivido una experiencia positiva con los productos. Evita enviar invitaciones de grupo. Usa los siguientes consejos y guiones para personalizar o adaptar tus invitaciones.

Requisitos para crear invitaciones eficaces:

- **Personalizadas**: escribe su nombre.
- **Emocionantes**: comparte algún beneficio o valor.
- **Directas**: "Voy a dar una clase, ¿te gustaría asistir?"
- **Específicas**: menciona un tema específico que vayas a abordar.
- **Delimitadas**: ofrece un evento o promoción especial con un plazo de tiempo.
- **Especializadas**: "Podrás aprender mucho en mi clase" O "tendremos un ponente invitado con el que aprenderás mucho".
- **Comprensivas**: muestra que tienes un interés genuino y que te importan sus necesidades.

El momento idóneo para las invitaciones tiene lugar después de una experiencia especial con los aceites esenciales o de una historia efectiva. Los siguientes guiones te ayudarán a personalizar tu propia invitación:

Invitación a una clase

A. *Me gustaría darte un poco más de información. Estoy organizando una clase con un/a profesor/a increíble acerca de ___. Si lo prefieres, podemos quedar nosotros/as. ¿Qué te viene mejor?*

B. *Después de esta experiencia tan positiva, te recomendaría seguir aprendiendo acerca de la incorporación de los aceites esenciales en casa. Estoy organizando una clase sobre ___. Si lo prefieres, podemos quedar nosotros/as. ¿Qué te viene mejor?*

C. *Pues si te ha gustado ___* (aceite), *espera a ver este otro fabuloso aceite esencial. Para que sigas aprendiendo, te propongo asistir a una clase de introducción a los aceites. Tenemos dos fechas, el ___ y el ___. Creo que lo que aprendas puede dar un giro a tu vida. Me encantaría que vinieras. ¿Qué horarios prefieres?*

D. *Como ya te he comentado, me he ido formando sobre los aceites esenciales; nos están ayudando enormemente a mí y a mi familia. Los usamos para todo. Sé que lo has pasado mal con _____ . Voy a impartir una pequeña sesión y me gustaría mucho que asistieses. Será el jueves a las 19 horas en mi casa. Si no pudieras pasarte, también podemos quedar la próxima semana. ¿Qué te viene mejor?*

Cuando propones un par de horas o fechas, se multiplican las posibilidades de que la persona acepte. Después de que haya accedido, haz un seguimiento para darle más información. Avísale que le llamarás para ofrecerle todos los detalles un par de días antes de la clase.

Invitación a un encuentro individual

Lo que suelo hacer es quedar con la gente en línea o en persona y preguntarles cómo les gustaría mejorar su bienestar y qué más quieren aprender. Son encuentros de aproximadamente media hora. No obliga a nada, es tan solo una oportunidad de conocer algunos productos eficientes que respondan a sus necesidades. Cuando damos con algunas soluciones que les gusten, les enseño cómo podemos empezar. ¿Te parece que esto te podría resultar útil?
A continuación, fija el día y la hora.

Invitación a ver un vídeo o asistir a un seminario web

Me habías comentado que tenías interés en _____ (asunto). *Te voy a pasar un enlace a un vídeo que creo que te podría gustar, ¡espero que así sea!*

Recordatorios de asistencia

Independientemente del tipo de presentación, pregunta a los/as invitados/as si puedes recordarles la celebración del evento.

Un mensaje o llamada para recordárselo puede ser crucial. Comparte tus ganas. Piensa que esto es solo un recordatorio porque ya habían accedido a venir.

Llama a los/as invitados/as 48 horas antes de la presentación y recuérdales la cita. *¡Qué ganas de que nos veamos el jueves a las 19:00! Te va a encantar, ya verás cuánto aprendes con ____. Vas a descubrir cómo poder ayudar a tu familia de forma natural. Puedes traer a un/a amigo y, además, recibirás un regalo.*

Envíales un mensaje entre 2 y 4 horas antes de la presentación. Vuelve a compartir tu entusiasmo. Añade un dato práctico. *Tengo muchísimas ganas de que nos veamos luego y de que conozcas estas soluciones para ti y tu familia. Cuando llegues, habrá sitio para aparcar a la entrada o en la calle.*

Invita sin necesidad de muestras

En ocasiones tendrás la oportunidad de invitar al instante, sin necesidad de muestras.

Con ayuda de los siguientes modelos de guion podrás mantener una conversación que conduzca a una invitación fructífera.

Invitación a una clase

Estoy organizando una breve sesión dedicada al bienestar. Será en mi casa, y durará en torno a 45 minutos. Podemos estudiar tus propios objetivos de bienestar y quizás también encontremos algo que le pueda servir a tu familia. Si no, no pasa nada, pero creo que te encantaría. ¿Te gustaría pasarte? Perfecto, puedes asistir a la clase de las 19:00 del miércoles o a la del viernes, a las 12 del mediodía. ¿Qué día prefieres?

Invitación a un encuentro individual

Estoy proponiendo a todos/as mis amigos/as un encuentro de 30 minutos para repasar sus objetivos de bienestar, dar algunos consejos sobre el uso de aceites esenciales y otros productos naturales y analizar todas las opciones disponibles. Si vienes y encuentras algo que le pueda servir a tu familia, ¡pues mejor! Si no, no pasa absolutamente nada. Pero por lo que sé de tu estilo de vida, ¡creo que te encantaría! ¿Te interesaría acordar una cita?

Invitación triple

A mis clientes les ofrezco tres opciones para su viaje con dōTERRA. La primera es contribuyendo a que conozcan los usos de los productos, que sigan aprendiendo y que se lo recomienden a otras personas interesadas en soluciones naturales. La segunda es ayudando a que puedan cubrir los gastos de los productos e, incluso, que reciban un dinero extra si comparten dōTERRA con sus allegados/as. Y la tercera es para aquellos/as que dicen, "sé que es importante diversificar las fuentes de ingresos, y a mí me interesan muchísimo los productos naturales para el bienestar. Me encantaría establecer un negocio si pudiera dedicarme a esto a media jornada desde casa." ¿Cuál de estas opciones se adapta mejor a ti? ¡Genial!

Si se decantan por la primera, responde algo como lo siguiente:
entonces, el siguiente paso es que asistas a una clase. ¡Tengo una programada para el jueves!

Si se decantan por la segunda o la tercera, responde algo como esto:
entonces, el siguiente paso es que nos reunamos. Todas las semanas me dejo algún hueco para explicar en qué consisten estas opciones. Te propongo el martes a las 19:00 o el jueves al mediodía. ¿Qué te viene mejor?

Proceso ideal para compartir e invitar

Aquellas personas que conozco que saben sacar partido a sus redes (me refiero a aquellas que reciben montones de recomendaciones y que están plenamente satisfechas) ponen siempre por delante de las suyas las necesidades de los demás.

Bob Burg

Live Empowered

Llegar a más personas

Para mantener a la clientela y conseguir recomendaciones, resulta clave crear relaciones auténticas fuera del negocio.

Uno de los mejores trucos para ampliar tu *Lista de nombres* es dejar que otros/as lo hagan por ti. Fomenta las conversaciones sobre aceites esenciales y su poder para que te ayuden a llegar a más personas gracias a las eficaces conexiones que existen en las comunidades.

Posibilidades de conexión

- Sigue la formación de doTERRA Social Media Academy (disponible en europetraining.doterra.com) y saca el máximo partido a las redes para tu negocio.
- Apúntate a doTERRA Social y aprende a diseñar, organizar y publicar en distintas redes sociales. Utiliza las herramientas profesionales más actualizadas para personalizar tu negocio.
- Usa las redes sociales y las clases para ofrecer historias personales. Así se venden solos los productos y el público dispone del contexto. Por ejemplo, en un hilo de Facebook, puedes lanzar una pregunta sobre los aceites preferidos y ofrecer un obsequio. O pide las opiniones a personas que han probado alguna de tus muestras. Sigue de cerca las historias o vídeos potentes para poder compartirlos en otro momento.
- Busca influencers amantes de los aceites y con seguidores e intenta colaborar con ellos/as y seguirlos/as para poder llegar a más gente.
- Invita a expertos/as a incorporar los aceites esenciales a sus servicios.
- Conoce nuevos grupos y comunidades, relaciónate con sus miembros, enseña de forma voluntaria o coloca un puesto en un evento.
- Vuelve a contactar a personas que aún no hayan probado una muestra o no hayan aceptado una invitación para seguir aprendiendo o asistir a una clase.
- Ofrece dar clases en comercios locales. Envía folletos.
- Elabora estudios sobre aceites esenciales con tu equipo en línea ascendente.

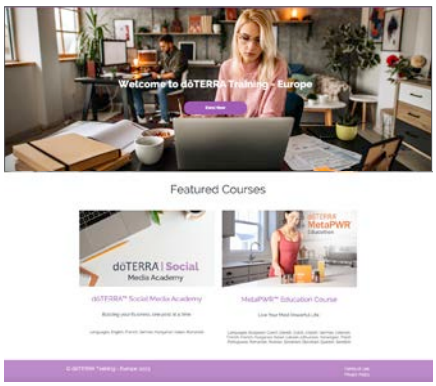
Crear un programa de recomendaciones

La mayoría de los constructores empiezan inscribiendo en su esfera de influencia o entre sus relaciones más asentadas. Un programa de recomendaciones resulta ideal para incentivar que te recomienden a otras personas. Además, sirve para demostrar la confianza que depositas en tus productos y servicios y, a la vez, contribuir a que los demás sepan que pueden fiarse de ti para cuidar de la familia, amigos/as, compañeros/as, etc. Puedes abordar el programa de recomendaciones de varias formas. Aquí te aportamos algunas ideas:

- Lleva productos contigo para entregar como obsequios durante los eventos.
- Dispón de productos para entregar a modo de recompensa cuando te recomiendan a alguien o cuando esa persona se inscribe, por ejemplo.
- Crea un formulario en línea (por ejemplo, una encuesta en Google) que puedan compartir tus clientes.
- Envía una tarjeta de agradecimiento y ofrece más recompensas cuando te propongan nuevas recomendaciones.

Llega a más personas a través de las redes sociales

Las redes sociales pueden ser una herramienta útil para llegar a más personas y ampliar tu ámbito de influencia. Aprende a crecer en las redes con seguridad con la Social Media Academy de dōTERRA.



Presentar e Inscribir

Comparte el mensaje e incita

Cuando finalizas los pasos de presentar e inscribir, ya puedes empezar a organizar tus propias clases y encuentros individuales con seguridad. Podrás además inscribir a las personas que acudan a estas presentaciones e incorporarlas eficazmente a tu negocio.

El entusiasmo constituye uno de los motores más potentes para el éxito... Nunca se logró nada grandioso sin entusiasmo.

—

Ralph Waldo Emerson

Organizar presentaciones

La siguiente etapa de aprendizaje para los posibles candidatos/as consiste en asistir a una presentación para conocer todo lo que ofrece dōTERRA, con productos revolucionarios y la oportunidad de recibir ingresos. Pide ayuda a tu equipo en línea ascendente para tus primeras clases y encuentros individuales hasta que te encuentres cómodo/a. A medida que vayas adentrándote en las introducciones a los aceites esenciales de las siguientes páginas, recuerda que estas están concebidas para clases. Adapta lo que vas aprendiendo según tus necesidades y preferencias para encuentros individuales o en línea.

Opciones de presentación

Conoce algunos métodos eficaces para divulgar el mensaje de dōTERRA. Familiarízate con las ventajas de cada uno de los siguientes formatos y escoge aquel que mejor se adapte a la ubicación, circunstancias y programa de tus candidatos/as.

Encuentros individuales

Crea un espacio íntimo y personalizado.

Acude con el material impreso para la clase, un formulario de inscripción, un difusor, unos aceites y muestras para entregar (puedes incluso traer un estuche portátil con muestras de aceites), la guía de consulta de aceites esenciales y cualquier otro producto que pudiera serle de utilidad al candidato/a. En el *Plan para las clases* encontrarás más ideas.

Pregunta con antelación (o al principio de la presentación) por sus necesidades y dudas.

Usa un portátil, tablet o teléfono para compartir vídeos y empieza a inscribir.

Llamada a tres

Funciona como los encuentros individuales, pero en este formato cuentas con la ayuda y credibilidad de tu equipo en línea ascendente.

Concierta un encuentro con tu mentor en línea ascendente y tu candidato/a.

Envía por correo ordinario o electrónico el material de la clase por adelantado.

Comprueba que los/as asistentes disponen del número de teléfono o enlace correctos antes de la llamada para evitar retrasos.

Decidid con antelación quién se hará cargo de iniciar la llamada y dirigir el encuentro e informa al equipo acerca del candidato/a y sus necesidades o preocupaciones.

Clase sobre aceites esenciales

El objetivo de impartir una clase no es enseñar todo lo que conoces acerca de los productos, sino la inscripción de clientes para su incorporación.

Independientemente de si se celebra en casa, en la oficina, en una cafetería o en cualquier otro espacio, compartir una experiencia grupal con aceites esenciales contribuye a que los/as asistentes se sientan a gusto y aprendan sin presiones.

Destaca los principales beneficios de los productos y cómo contribuyen al bienestar.

Lanza preguntas durante la presentación para que los/as asistentes tengan la oportunidad de responder y compartir sus experiencias.

Pasa los aceites por la clase. Crea momentos especiales con los productos.

Dirígete a los/as asistentes por sus nombres para personalizar sus experiencias.

Ofrece algo para picar que hayas preparado con aceites después de la clase para fomentar que hablen entre ellos/as, tiempo que podrás aprovechar para resolver dudas e inscribir.

Puedes grabar las presentaciones y verlas más adelante para perfeccionar tu estilo.

Presentación en formato virtual

Zoom, Facebook, FaceTime y otras plataformas similares son medios flexibles y sencillos para poder llegar a candidatos/as que se encuentran lejos, pero también para ofrecer clases o encuentros individuales más improvisados.

Envía por correo ordinario o electrónico el material de la clase por adelantado.

Comprueba que tanto tú como los/as asistentes disponéis de la información de acceso, software, aplicación o enlace necesarios antes de comenzar. Así se evitan distracciones y se optimiza el tiempo de la presentación.

Programa encuentros de seguimiento con cada asistente después de que hayan visto la presentación en vídeo o presencialmente.

Anima a los/as candidatos/as a inscribirse durante estos encuentros de seguimiento.

Otra opción: acude a una presentación con los/as candidatos/as. Otra opción para los/as candidatos/as es asistir a una presentación de bienvenida con ellos/as. Si fuera posible, queda con ellos/as un rato antes para acompañarlos/as y seguir juntos/as la presentación. Proponles la inscripción durante el evento o cuando hagas el seguimiento en las 48 horas siguientes.

Consulta el Plan para las clases para crear una experiencia única para todos/as (en la siguiente página).

Plan para las clases

Usa este material para organizar las responsabilidades y preparar y presentar una clase extraordinaria. Con una buena preparación, tendrás la oportunidad de centrarte en tus invitados/as y ayudar a que encuentren las soluciones a sus necesidades.

Anfitrión: ..... Título: ..... Ponente: .....
Fecha: ..... Ubicación: .....

1 Preparación

☐ **Invitar y confirmar la asistencia**	Lo ideal es enviar las invitaciones entre una o dos semanas antes de la clase. Por lo general, con 15 invitaciones acuden 7-10 invitados/as.	
☐ **Preparar a los/as invitados/as antes de la clase**	• Comparte una muestra o una experiencia con aceites. • Junto con la muestra, entrega una copia del folleto *Lo saludable puede ser simple*.	• Antes de empezar a invitar, asegúrate de ofrecer una experiencia positiva. • Puedes usar los guiones disponibles en las páginas 33-43 de este documento.
☐ **Preparar la estancia**	• Escoge una estancia bien iluminada y ventilada. • Dispón varias sillas y vete trayendo nuevas si las necesitas. • Elimina cualquier posible distracción antes de comenzar.	• Crea un espacio para el/la ponente con una zona de presentación de productos sencilla. • Usa un difusor con aceites estimulantes (como Citrus Bliss™ o Naranja silvestre).
☐ **Preparar algo para beber y picar**	• Prepara bebidas con agua y aceites esenciales de Limón, Naranja silvestre o Tangerina. Ofrécelas a los/as invitados/as a su llegada para sumergirse de inmediato en el mundo de los aceites esenciales.	• Prepara algo para picar con aceites esenciales (en el blog de dōTERRA puedes encontrar más ideas). • Sírvelo después de la clase para que los/as asistentes se queden.
☐ **Fijar objetivos**	• Número de asistentes: ..... • Número de inscritos/as:	• Número de clases reservadas: ..... • Número de Constructores/as identificados/as: .....
☐ **Preparar las historias y la bienvenida**	• Comprueba que el/la anfitrión/a ha preparado tanto su experiencia dōTERRA como la bienvenida a su ponente.	

2 Presentación

☐ **Función del Constructor/a**	**Clase 1** • Introducción, compartir una historia • Bienvenida y asistencia al ponente • Experiencia con aceites	**Clase 2** • Introducción, compartir una historia • Bienvenida y asistencia al ponente • Experiencia con aceites • Impartir una parte de la clase	**Clase 3** • Introducción, compartir una historia • Impartir la clase al completo • Experiencia con aceites	Orden para la formación de futuros/as ponentes
☐ **Función del ponente en línea ascendente**	• Ayudar al anfitrión/a • Impartir la clase al completo • Compartir tu historia	• Ayudar al anfitrión/a • Impartir una parte de la clase • Compartir tu historia	• Ayudar al anfitrión/a • Compartir tu historia	
☐ **Reunir materiales de aprendizaje** *Decidir quién se encarga de lo siguiente*	• Material impreso para la clase • Formularios de inscripción • Bolígrafos • Aceites para pasar por la clase • Difusor • Productos de muestra • Guías de consulta sobre aceites esenciales • Guías *Vivir, Compartir* y *Construir*	Opcional: • Muestras envasadas para regalar • Regalo del anfitrión/a • Incentivos de inscripción • Incentivos por reservar una clase • Calendario para reservas de clases y consultas sobre bienestar	• Guías de productos • Invitaciones o folletos para próximas clases y eventos	
☐ **Participación de los miembros del equipo**	Proporción idónea: un/a Distribuidor/a independiente de productos por cada tres invitados/as para asistir con las inscripciones en la clase.			

3 Próxima clase

Propone a los invitados/as traer a algún amigo/a a la próxima clase.

Anfitrión: ..... Título: ..... Ponente: .....
Fecha: ..... Ubicación: .....

Presentaciones con seguridad

Irás ganando seguridad a medida que domines las presentaciones. Prepárate a nivel personal y anticipa las respuestas para poder mantenerte centrado/a cuando lo necesites. Establece los resultados que quieres obtener. Anota tus expectativas para cada presentación (p. ej., número de inscripciones, volumen, clases reservadas, nuevos/as Constructores/as) y después aplica las medidas necesarias para conseguir tus metas.

Presentaciones de productos eficaces

- **Mantén una actitud amable y cercana.** Sonríe y conecta con los/as asistentes.
- **Sé transparente y siéntete seguro/a.** Si no sabes responder a alguna pregunta, di "¡vamos a buscarlo entre los/as dos!"
- **Presta atención al lenguaje corporal.** Más del 75 % de nuestra comunicación es no verbal.
- **Conecta con el público.** Comparte tu historia y muestra tus puntos débiles.
- **Enseña a los/as asistentes a confiar en los recursos,** no en ti. Recalca que los expertos son los materiales impresos y otros recursos. Si el mensaje es sencillo, se imita. Al verlo, los futuros Constructores/as deben pensar "¡yo también puedo hacerlo!"
- **Implica al público.** Haz preguntas sugerentes. Invítalos/as a compartir sus inquietudes y experiencias.
- **¡Usa los aceites con los/as asistentes!** Crea experiencias en clase con los productos. Deja que los aceites hablen por sí solos.
- **Invítalos/as a llevarse** aceites a casa. Despierta el entusiasmo por medio de incentivos.
- **Ve al grano.** No superes la hora de presentación para mantener la atención. Deja un tiempo al final para las preguntas e inscripciones de los/as asistentes.
- **Ten en cuenta** la importancia de la actitud con la que llegas a la presentación. Asume las inscripciones de forma positiva. Evita las actitudes desesperadas y agresivas que solo buscan vender.
- **Mantén una actitud profesional.** La forma de vestir y de comportarte afecta a tu credibilidad. Practica con algunos guiones para que las expresiones fluyan de forma natural.

Prepárate para los imprevistos.

No te sientes preparado/a para enseñar:
- No te agobies si no eres un/a experto/a. No necesitas serlo.
- Las clases sencillas son más eficaces para replicar después.
- Recalca que los expertos son los materiales impresos y los vídeos.
- Explica el impacto positivo que han tenido los productos en tu vida.
- Enseña a los/as asistentes a confiar en los recursos, no en ti.

Alguien pone en duda el CPTG™:
- Invita a los/as asistentes a probar los productos dōTERRA.
- No recurras a los productos de la competencia.
- Destaca la importancia de la calidad dōTERRA.

No están convencidos/as con el uso interno:
- dōTERRA recomienda el uso interno en sus etiquetas de acuerdo con las normativas.
- Aclara que la pureza CPTG™ es esencial para un consumo seguro.
- Anima a cada persona a actuar según sus propias prioridades.

No se presenta nadie o acuden muy pocas personas:
- Aprovecha la oportunidad de enseñar a las personas que han venido.
- Confía en que quien asiste es perfecto/a para impartir una clase.
- Analiza el sistema de invitaciones que tenéis tú o el anfitrión y busca la manera de optimizarlo en adelante.
- Si no asiste nadie, emplea el tiempo en encontrar una forma de perfeccionar el sistema de invitaciones con la formación disponible en línea y en las páginas 33–43 de este documento.

Alguien propone otras opciones más económicas:
- Si quieres tener la certeza de que el aceite que estás adquiriendo es CPTG™, cómpralo directamente en dōTERRA, la marca que ofrece la garantía de que sus productos no están adulterados.
- Las ventajas que se obtienen al disponer de la condición de Mayorista superan cualquier posible descuento en línea (obtén hasta un 30 % de lo que compras en Puntos de lealtad con el Programa de recompensas por lealtad o LRP).

El anfitrión/a explica a los/as invitados/as que no es necesario que compren:
- Explica por qué aprecias los productos.
- Resalta la importancia de disponer del kit y condición de mayorista.
- Crea experiencias con productos en las clases para que los/as invitados/as y anfitriones/as conozcan su utilidad.
- Para la próxima ocasión, explica al anfitrión/a la importancia de las inscripciones y el objetivo de las clases con una introducción a la organización de clases.

Alguien pregunta si se trata de un sistema de marketing multinivel:
- Reconoce las posibilidades que ofrece dōTERRA de generar ingresos.
- Argumenta que el 50 % de los miembros son clientes fieles a los que simplemente les encantan los productos.
- dōTERRA considera que los productos se comparten mejor con el boca a boca que cuando se promocionan en los estantes o la publicidad.
- dōTERRA quiere retribuir a aquellas personas que comparten sus productos y animan a otros a hacer lo mismo.

Trucos

- Antes de los encuentros virtuales o telefónicos para presentar un producto o propuesta de negocio, envía los materiales, enlaces e instrucciones necesarios.
- Descubre cuáles son las necesidades de los/as asistentes antes de la presentación. Si colaboras con tu equipo en línea ascendente, comparte con ellos/as antes todo lo que sabes.

Introducción a los aceites

La forma más eficaz para que los/as posibles candidatos/as conozcan todo sobre los aceites esenciales es a través de una sesión de introducción. Los materiales de *Soluciones naturales* te ofrecen una excelente y eficaz herramienta para que transmitas el mensaje. No importa cómo los/as candidatos/as empiezan, sino fomentar la confianza en los productos dōTERRA. En cuanto descubren cómo las soluciones naturales pueden provocar un impacto positivo en sus vidas, los invitados e invitadas empiezan a tener ganas de aplicarlas. El siguiente guion te puede ayudar a optimizar tus presentaciones.

Una presentación eficaz no consiste en enseñar todo. Las mejores presentaciones no suelen sobrepasar la hora de duración para aprovechar el tiempo que dedican los/as invitados tanto para aprender como para inscribirse. Cuando ya se unan como clientes, podrán seguir aprendiendo. La primera clase sirve para que conozcan la utilidad de los aceites y sientan las ganas de inscribirse. El resto llega después con la consulta sobre bienestar, la formación continua y la participación en la comunidad de bienestar. Lo ideal es organizar al menos dos introducciones a los aceites a la semana para mantener el ritmo de tu sistema.

Organización ideal de los tiempos (45–60 minutos)

Utiliza el material impreso para las clases *Soluciones naturales*.

5 minutos

1 Bienvenida y presentación

10 minutos

2 ¿Qué son los aceites esenciales? ¿Cómo se usan?

5 minutos

3 Identificar las prioridades de bienestar

15 minutos

4 Descubrir nuestras soluciones

5 minutos

5 Invitar a un cambio de vida

5 minutos

6 3 modos de compra

5 minutos

7 Invita a realizar una inscripción

Presentación para mejorar la credibilidad

La primera vez que decides compartir dōTERRA con tu círculo cercano, acuden a la cita porque te conocen y se fían de ti. Cuando tu mentor/a en línea ascendente participa como ponente invitado/a, intenta aportar credibilidad y que lo/a conozcan con una calurosa presentación y algunos datos biográficos.

Objetivo:

- Reunir a varias personas, compartir conocimientos y experiencias y ver el lado divertido del bienestar.
- Centrarse en las prioridades de los/as asistentes, poner en común algunas de las mejores soluciones y descubrir el poder de los aceites esenciales dōTERRA.
- Encontrar nuevos/as anfitriones/as, reservar clases e incorporar constructores/as.

Impartir una clase

1 Bienvenida y presentación

Da la bienvenida a tus invitados/as. Cuéntales quién eres y a qué te dedicas y resume brevemente (en uno o dos minutos) cómo cambiaron tu vida los aceites dōTERRA. Por ejemplo: *Antes de cruzarme con dōTERRA, estuve buscando un hábito para acostarme que fuese más natural. Un/a amigo/a me recomendó aplicar unas gotitas de Lavanda en las plantas de los pies antes de dormir. Me encantó el método desde el primer día. Me desperté por la mañana renovado/a y descansado/a. Es increíble el poder que tienen unas pocas gotas.*

No reveles tu mejor historia todavía, guárdala para el final de la clase. Explica asimismo cuánto tiempo llevas usando los aceites y por qué te gusta este negocio.

Aclara cuál es tu intención: Agradece la asistencia a las personas que están reunidas contigo. Describe qué esperas que aprendan con tu clase.
Mi principal objetivo es que comprendáis todo lo que los aceites esenciales pueden hacer por vosotros/as y cómo pueden transformar vuestras vidas.

Presenta al ponente y dale las gracias al anfitrión/a: Puedes contar con la presencia de un/a ponente. Presenta al ponente y aporta dos o tres datos sobre él o ella que sorprendan al público y los anime a escuchar. A continuación, dale la palabra al ponente. Si la reunión la ha organizado otra persona, acuérdate de darle las gracias también por su tiempo y ayuda.

Explica el programa: Aclara cuál será la duración de la clase (45-60 minutos). Informa de que habrá un turno de preguntas al final del encuentro. Añade que después de la clase explicarás brevemente en qué consisten las oportunidades dōTERRA para aquellas personas interesadas.

Presentación: puedes elegir

Recurre a la primera página del folleto Soluciones naturales y vete mencionando las distintas formas de abordar el bienestar. *Vamos a ver en primer lugar qué opciones tenemos* (señala la primera sección del folleto). *Aquí está representado el método moderno* (señala la pirámide invertida). *Este método trata los síntomas, no las causas. Cuando se produce alguna lesión, como _____* (por ejemplo, cuando un niño se lesiona la muñeca haciendo deporte)*, la atención médica avanzada que recibimos es excelente y valorada. No obstante, un sistema reactivo deja al descubierto carencias en el bienestar. La mayoría de las veces, nuestros sistemas sanitarios solo están preparados para cuidarnos hasta un punto determinado. Depende de cada persona buscar soluciones para el resto de problemas.*

La segunda pirámide representa el método natural (señala el otro triángulo)*. Este método asume que el organismo tiene necesidades que, si no se abordan, pueden dar lugar a complicaciones o problemas. Para ello, debemos preparar y aplicar unos hábitos diarios que mejoren nuestro bienestar. Con ello no buscamos eliminar simplemente los síntomas, sino aprender a vivir bien. Buscamos usar soluciones naturales y seguras, y existen alternativas a los agentes sintéticos.*

Aquí es donde pueden ayudarnos los aceites. Se usa la misma estrategia tanto para atender a las necesidades corporales como para resolver las causas de nuestros problemas. Los aceites son especialistas en ayudarnos a obtener todos los beneficios y eliminar o evitar aquello que nos perjudica.

Pasa entre los/as asistentes un frasco de Naranja silvestre. *Como introducción para nuestro siguiente asunto, vais a descubrir la Naranja silvestre. Quiero que os fijéis en un par de cosas. En primer lugar, cómo nos recuerda al olor de las naranjas frescas. Resulta fundamental que un aceite huela realmente como el fruto, la planta, la hierba o la especia de la que procede. En segundo lugar, ¿qué sentís al aplicar una gota en las palmas de las manos y las frotáis así* (mostrar cómo se hace)*? Probadlo vosotros/as mismos/as. ¿Qué notáis? ¿Os dais cuenta con qué rapidez experimentáis esa energía y vitalidad? Esto nos lleva al siguiente asunto: ¿qué son los aceites esenciales y cómo se usan?*

2 ¿Qué son los aceites esenciales? ¿Cómo se usan?

Explicación: los aceites esenciales son naturales, eficaces y seguros

¿Alguna vez habéis frotado o aplastado entre los dedos una hoja de menta y la habéis olido? ¿Por qué motivo lo hacéis así? En verdad, lo que se consigue de esta forma es acceder a las cavidades donde se encuentra el aceite esencial para potenciar el aroma. En esta imagen aumentada podéis observar una cavidad con aceite esencial de menta (señala la imagen). *Las sustancias aromáticas que se encuentran en esas minúsculas cavidades sirven para proteger la planta y que crezca sana. Cuando usamos nosotros/as esos aceites esenciales que proceden de las cortezas, las hojas, los tallos, las flores y las raíces, obtenemos los mismos beneficios.*

Aquí se mencionan tres cuestiones (señala la sección) *que me gustaría destacar.* Puedes pedir a los/as asistentes que lean en alto los puntos antes de cada guion.

En primer lugar, los aceites dōTERRA son puros, naturales y fiables. Ahora hablaremos sobre eso. No se elimina ni añade ninguna sustancia a estos increíbles extractos vegetales. Gracias a su pureza, presentan enorme beneficios. Además, esto los hace idóneos para cualquier persona. Bien, esta era la primera característica de los aceites esenciales. ¿Quién nos podría hacer un resumen? Entrega a la persona que acierte una muestra de un aceite y explica sus beneficios.

En segundo lugar, los aceites son eficaces. Podemos destacar su capacidad para ayudar a nuestro cuerpo a combatir las amenazas. Estas manchas (muestra la imagen) *representan las amenazas a las que hace frente nuestro cuerpo a diario. Una de las grandes cualidades de los aceites esenciales es su composición y su tamaño molecular. Esto les confiere la capacidad de atravesar las membranas celulares y actuar rápidamente. Además, tienen una composición química extraordinariamente compleja que impide que las amenazas resistan la gran cantidad de compuestos químicos que contienen los aceites. ¿No os parece maravilloso? Esta era la segunda característica importante de los aceites esenciales. ¿Quién nos podría hacer un resumen?* Entrega a la persona que acierte una muestra de aceite distinta y explica cómo se usa.

Por último, los aceites esenciales son potentes. Se necesita una cantidad considerable de material vegetal para llenar un frasco de aceite esencial. Los aceites están muy concentrados y resultan asequibles. Por ejemplo, para obtener 15 ml de aceite, necesitamos aproximadamente 1 kg de hojas de menta.+ ¡Imaginad la cantidad de material vegetal que necesitamos solo para obtener una gota! ¿Qué quiere decir esto? Pues que necesitamos usar muy poca cantidad de producto para lograr resultados y así los aceites esenciales se convierten en una opción muy económica (cada dosis equivale a unos céntimos).

Vamos a probar ahora el aceite de Menta y comprobar su intensidad. Aplicad una gota en la palma de la mano como hicisteis con la Naranja silvestre y pasad el frasco al siguiente. Frotaos las manos, cubríos con ellas la nariz y la boca e inhalad (enseña cómo se hace y pasa el frasco entre los/as asistentes). *Evitad la zona de los ojos. Algunos aceites, como el de Menta, resultan muy intensos, por lo que a menudo usamos un aceite portador para diluir o atenuar. Mi preferido es el aceite de coco fraccionado* (si quieres, puedes mostrar o señalar este aceite). *Este también podéis usarlo ante una reacción a un aceite si se aplica en pieles sensibles o si se produce contacto con los ojos accidentalmente.*

Me gustaría que conocierais alguna experiencia que podéis conseguir con la Menta. Primero, tened en cuenta que la he pasado por la sala después de la Naranja silvestre. Lo he hecho así para que pudieseis combinar los dos aceites como una sola mezcla. Esta mezcla te da un subidón increíble. Segundo, inhalad primero con la nariz y después con la boca (enseña cómo). *¡Intentad hacerlo durante 30 segundos! ¿Cómo os sentís? ¿Qué notáis al respirar? Tercero, si estáis tensos/as o agitados/as, aplicad una gota en la nuca y frotad* (enseña cómo se hace). *Podéis incluso aplicar una pizca en el paladar* (enseña cómo). *¿Qué sentís? ¿Quién lo está saboreando en la boca solo por habérnoslo pasado entre nosotros/as? ¿Habéis visto qué eficaces son estos aceites?*

Bien, esta era la tercera característica importante de los aceites esenciales. ¿Quién nos podría hacer un resumen? Entrega a la persona que acierte una muestra de aceite distinta y explica cómo se usa.

Explicación: los productos dōTERRA son puros y seguros

Ahora vamos a analizar por qué la calidad sí importa. En palabras del Dr. David Hill, uno de nuestros Fundadores Ejecutivos y nuestro primer Chief Medical Officer, "lo más importante en un aceite esencial es que sea puro".

No todos los aceites esenciales se producen del mismo modo. Existen tres grados de aceites esenciales. El primero es sintético (señala la sección gris del gráfico). *De acuerdo con distintas pruebas de laboratorio independientes, la mayoría de los comercios ponen a la venta productos con ingredientes artificiales y degradados. Estos aceites no son puros y pueden resultar perjudiciales para el organismo. Debemos tener cuidado. No pongas en peligro ni a tu familia ni a ti mismo/a con aceites adulterados y baratos.*

El segundo es el grado alimentario (señala la sección verde). *Se exige una calidad mucho mayor por su uso interno, pero estos aceites se emplean principalmente para aderezar alimentos y carecen de determinados beneficios para la salud. El tercer grado es el testado* (señala la sección morada). *Podríamos pensar que los aceites "testados" ofrecerían una mejor calidad. El problema que presenta esta categoría es que los productos testados no están debidamente regulados. Se utilizan sobre todo para masajes o como productos de cosmética o aromas y los requisitos para acceder a esta categoría son muy básicos. Aquí aparecen los rellenos y los ingredientes sintéticos y contaminantes. La pureza sí es esencial para tu salud, y este grado aún presenta serias dudas.*

Los consumidores y consumidoras se equivocan al pensar que existe otro nivel de calidad en aceites esenciales disponible en el mercado. Cabe destacar que muchos de los productos a los que nos referimos como "saludables" no están debidamente

+ Varía según la estación, región, año y otras variables.

regulados. Los productos más usados en masajes o como artículos de cosmética o aromas cumplen unos requisitos de calidad muy básicos, es decir, dan lugar a la adición de rellenos e ingredientes sintéticos y contaminantes. La pureza sí es verdaderamente esencial para tu salud. Lo que aplicas en tu piel, penetra en tu cuerpo.

Los Fundadores Ejecutivos de dōTERRA se dieron cuenta de la enorme oportunidad que había en el mercado por la falta de aceites puros. Es por ello que dōTERRA se ha dedicado a buscar la pureza y a producir los mejores aceites esenciales del mercado. dōTERRA creó una nueva categoría, el Grado Testado Puro certificado o CPTG™ (señala la sección amarilla del gráfico)*. Sometemos cada lote a rigurosas pruebas para descartar la presencia de agentes externos contaminantes o rellenos, un método que supera las exigencias del etiquetado para productos ecológicos. dōTERRA aplica los criterios necesarios para que muchos de sus aceites sean aptos para el uso interno. Los aceites de dōTERRA aptos para el uso interno indican en la etiqueta "For food flavouring" (para condimentar comidas)* (muestra el frasco)*.*

La pureza afecta a la potencia. La potencia se refiere a la eficacia del aceite. Tanto el ambiente en que crece la planta cómo el modo de cosecharla y de destilarla repercuten en la composición química y efectividad. Cuando usas aceites esenciales, esperas siempre los mismos resultados. Cuanta mayor sea la calidad de los aceites, mejor actuarán con tu organismo y en su beneficio.

En resumen, tened en cuenta que usar un aceite esencial afecta al conjunto del cuerpo. Da igual que sean sintéticos o puros, los aromas penetran EN EL cuerpo. Esta constituye la mayor virtud de los aceites puros y también la razón por la que se deben evitar los de origen sintético. Yo estoy aquí para enseñaros a usar solamente aceites puros. De lo contrario, lo que os mostraré a continuación no tendrá validez ninguna.

Explicación: cómo usar los aceites esenciales dōTERRA

Existen distintas formas de usar los aceites esenciales; vosotros/as ya habéis probado una al menos, cuando hemos pasado los aceites esenciales por la clase. Ahora voy a destacar una o dos ventajas importantes de cada método de uso de los aceites.

Cuando se usa con fines aromáticos (señala la sección)*, se crea una especie de atmósfera a nuestro alrededor. Mediante la olfacción, que en realidad quiere decir sencillamente "oler", las moléculas de aceite penetran en el sistema límbico en tan solo 30 segundos. Ya habéis tenido la oportunidad de sentir los rápidos beneficios hace un momento con los aceites de Naranja silvestre y Menta. Para conseguir una experiencia aromática, yo os recomiendo inhalar en las palmas de las manos, pulverizar por la estancia o usar como perfume o con un difusor.*

Señala el difusor que estás usando para la clase y explica qué aceite has elegido y por qué. También puedes animar a alguien a compartir brevemente su experiencia con la difusión de aceites. Entrégale una muestra de aceite y explica cómo se puede usar.

Los aceites también pueden emplearse de forma tópica. Es decir, se pueden aplicar directamente sobre la piel. Este, por ejemplo, es el aceite Deep Blue™ (pasa entre los asistentes un frasco de Deep Blue™ y proponles usarlo en alguna zona con molestias)*, que se aplica para relajar y calmar los músculos. A mí también me gusta aplicar aceite en las plantas de los pies. Cuando se usa con niños/as o personas con piel sensible, es necesario diluir el aceite con Aceite de coco fraccionado* (muéstrales el frasco)*.*

Esta dilución no reduce su eficacia, sino que controla la rapidez de la absorción. Pregunta entre el público y espera a que respondan: *¿Qué zonas o métodos consideráis mejores para el uso tópico de los aceites?* Si quieres, puedes animar a alguien a contar brevemente su experiencia con el uso tópico. Entrega una muestra a la persona que participa y explica cómo se usa.

Por último, los aceites pueden emplearse de forma interna. Ya nos hemos referido a la importancia de la pureza, sobre todo cuando están dirigidos al uso interno. Fuera de dōTERRA, esta pureza es prácticamente inexistente. Cuando un aceite de dōTERRA se cataloga como apto para su uso interno, su garantía de calidad CPTG™ significa que es 100 % seguro para

su consumo. Solo tenéis que fijaros en que se indique en la etiqueta "For food flavouring" (para condimentar comidas). Esto nos diferencia de casi todo el resto de las marcas. Lo que os voy a contar a continuación no quiere decir que se puedan ingerir los aceites que adquirimos en las tiendas. Con dōTERRA podrás aplicar aceites en la boca o debajo de la lengua o diluirlos en agua o cualquier otra bebida; incluso se elaboran con ellos cápsulas vegetales (muestra el frasco).

La ciencia sigue avanzando y demostrando que el uso interno de los aceites constituye un método de administración eficaz y único. Podrás seguir aprendiendo acerca de este asunto en nuestras clases de formación continua. Invita a alguien a contar brevemente su experiencia con el uso interno. Entrega una muestra a la persona que participa y explica cómo se usa.

3 Identificar las prioridades de bienestar

Explicar e invitar: ¿cuáles son tus principales prioridades de bienestar?
Esta es mi parte preferida de la clase. Ahora os toca a vosotros/as escribir vuestras prioridades de bienestar para que podáis conocer las soluciones que os ofrecen los aceites esenciales. Ya hemos hablado de que con un libro y una caja basta para tomar el control de nuestro bienestar. En mi caso, aprender a usar estos dos elementos marcó un antes y un después. Introduce tu propio ejemplo: *Un día mi hija entró llorando después de haberse caído con la bici. En mi guía de consulta vi que el Árbol del té y el Incienso eran el método más eficaz, así que fue lo que le apliqué. Enseguida volvió a salir y a jugar tan contenta.*

Anotad vuestras tres principales prioridades de bienestar en la parte superior de la página 3 (señala la sección correspondiente de la página). *¿Qué queréis reducir en vuestras vidas? Por ejemplo, la falta de energía, dormir mal o la lentitud mental. ¿Y qué queréis aumentar? ¿La energía? ¿Los entornos estimulantes durante el día? ¿El bienestar general? Os lanzo varias ideas para que reflexionéis: reforzar el sistema inmunitario, aliviar molestias o gestionar el estrés. Apuntad algunas ideas que pondremos en común.*

Ahora vamos a ver esta imagen de un botiquín (señala la imagen). *Fijaos en que los estantes están organizados por temas. El estante inferior muestra los productos elegidos para crear hábitos saludables en el día a día. El estante del medio contiene productos que nos ayudan a sentirnos mejor con el uso regular de cuidados personales. Y el estante de arriba contiene las soluciones que nos permiten estar preparados/as para todo.*

¿Os acordáis de las pirámides que vimos en la primera página? Vamos a intentar imaginarlas en esta página. Imaginad o dibujad la primera, en la que la base se encuentra arriba y con la que nos centramos en tratar los síntomas. Esta se refiere al estante superior, donde se encuentran las soluciones cuando necesitamos intervenir. Por ejemplo, pongamos que habéis estado tomando el sol más de la cuenta; en este caso usaríamos Lavanda. ¡Pues aquí está (señala el frasco)*! Pensemos ahora que nos hemos pasado el día sentados/as en la oficina; PastTense™ nos ofrece la solución perfecta para liberar tensiones. O quizás estáis agotados/as después de un viaje largo y necesitáis la energía extra que aportan las cápsulas blandas On Guard™+. Aquí las tenemos* (señala el frasco). *¿Y si el vecino corta el césped y tenéis que recurrir a dōTERRA Air™ para conseguir respirar mejor?*

Vamos ahora a pensar en la segunda pirámide, la que descansa sobre la base y representa los hábitos que debemos aplicar conscientemente para atender a las necesidades intrínsecas de nuestro cuerpo. Cuando aplicamos buenas prácticas, obtenemos resultados mejores cada día. Independientemente de lo que hayáis anotado en vuestra lista de prioridades, los hábitos cotidianos os proporcionarán seguramente una de las respuestas más certeras. Comparte tu experiencia: *Mi hija es el ejemplo perfecto. Estuvo tomando ZenGest™ varias veces al día* (señala el frasco). *Después descubrió ZenGest™ TerraZyme, el complejo enzimático para la digestión de dōTERRA* (señálalo). *Al acostumbrarse a tomarlo con las comidas, ZenGest se convirtió en un producto de uso esporádico.*

Podríamos referirnos al del medio como el estante versátil. ¿Usáis Deep Blue™ antes y después de cada sesión de ejercicio o solo cuando ya no conseguís ni moveros? ¡Vosotros/as elegís! ¿Utilizáis dōTERRA Serenity™ cuando empezáis a tener problemas de sueño o lo usáis de forma regular como parte de vuestra rutina antes de acostaros? Por eso lo conocemos como el estante versátil: sois vosotros/as los que elegís cómo usar los aceites para que os funcionen.

Los productos que se encuentran en la parte inferior del botiquín nos ayudan a potenciar nuestra salud. Los productos del estante superior nos ayudan a calmar las molestias en momentos determinados. ¡Y los productos del estante del medio sirven para ambos casos!

4 Descubrir nuestras soluciones

- Invita a los/as asistentes a explicar en voz alta algunas de sus prioridades.
- Ayúdales a encontrar soluciones fácilmente con el concepto de los estantes que acaban de aprender.
- Con ayuda de alguna de las prioridades que hayan compartido, muestra cómo se usa una guía de consulta. Enséñales asimismo a encontrar protocolos y los aceites que más les interesen.
- Durante esta parte de la clase, pasa entre los/as asistentes los aceites esenciales que nombren como posibles soluciones mientras alguna persona (o tú mismo/a) compartís un resultado positivo con este aceite.

Encuentra el momento oportuno en cada clase para referirte

3. TRY THESE DAILY HABITS

13 dōTERRA LIFELONG VITALITY PACK™ (LLV)
Nutrition support toward a lifetime of vitality and wellness.

#1 PRODUCT 30-day satisfaction guarantee

- MICROPLEX VMz™: Whole food multivitamin and mineral
- ALPHA CRS™+: Contains a proprietary blend exclusive to dōTERRA that includes powerful polyphenols
- xEO MEGA™: Provides a spectrum of carotenoids and nine essential oils

Try incorporating these changes into your daily routine.

dōTERRA Lifelong Vitality Pack™:	2 capsules each with morning and noon meals
Lemon:	1 drop in water per day
Frankincense:	Massage on skin to promote balanced mood
On Guard™:	Energising; 1 drop in water per day
dōTERRA Balance™:	Grounding; 2-3 drops topically
PB Assist+™:	Live bacterial cultures; 1 capsule a day

al dōTERRA Lifelong Vitality Pack™ (si, por ejemplo, alguien pregunta cómo mejorar el bienestar general) y menciona sus beneficios. Explica la importancia de estos productos para el bienestar cuando se necesitan soluciones. Escucha y determina si dōTERRA Lifelong Vitality Pack resolvería alguna de las prioridades que se mencionan. Cuando puedas, pide a alguien que use estos productos que comparta su experiencia. Menciona que se trata del producto superventas de dōTERRA y que ofrece una garantía de devolución del dinero de 30 días.

Vuelve a la página 3 y conversa con el grupo acerca de las prioridades de bienestar a las que se habían referido antes. Pide a algún voluntario o voluntaria que explique cuáles son sus prioridades. Recomienda productos y soluciones para sus prioridades de bienestar usando como referencia los artículos del botiquín. Aporta ejemplos breves de cómo cada uno de los productos te ha servido a ti o a algún conocido o invita a algún asistente a compartir su experiencia. Este proceso se puede repetir varias veces durante 10-15 minutos.

Hay tres factores que convierten esta parte de la clase en la más poderosa para los/as asistentes:

- **Se encuentran soluciones.** Aprenden a usar los estantes del botiquín como referencia de estilo de vida y a consultar las recomendaciones de aceites y observaciones de la parte central de la página y tienen la oportunidad de escuchar ideas de los compañeros/as. En cuanto otro/a asistente se anima a dar ideas, los demás piensan "¡yo también puedo!"
- **Testimonios.** Los testimonios constituyen una eficiente herramienta para que los/as asistentes conozcan las experiencias de aquellas personas que usan los aceites o de las que los han probado y garantizan que funcionan.
- **Guías de consulta.** Enseñar a efectuar búsquedas en las guías sobre prioridades de bienestar o aceites para resolver las dudas de alguien es una parte fundamental de la clase por dos motivos. En primer lugar, imitarán el procedimiento después de la clase para buscar su propio kit y realizar el primer pedido. Y, en segundo lugar, les muestra lo sencillo que resulta encontrar soluciones sin ayuda de nadie en el futuro.

Lo fundamental de momento es que los/as asistentes descubran que los aceites esenciales ofrecen soluciones eficaces, naturales y seguras para ellos/as mismos/as y para sus familias. El siguiente paso es que conozcan las tres formas que existen para empezar su camino con nosotros/as.

5 Invitar a un cambio de vida

- Identifica los tres tipos de personas: Clientes, Compartidores/as y Constructores/as.
- Explica que dōTERRA se esfuerza por cambiar el mundo (Co-Impact Sourcing™ y dōTERRA Healing Hands™).

Tres tipos de personas, ¿a quién llega su mensaje?

Los siguientes guiones te servirán para orientar a los/as candidatos/as a elegir su tipo de inscripción y para que les asignes el sitio correspondiente en tu negocio según su ámbito de influencia.

Emplea los guiones de abajo durante la presentación y vete señalando cada sección.

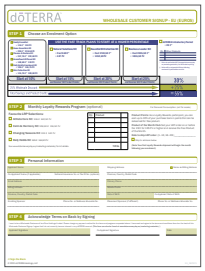
Emplea estos guiones después de la presentación mientras atiendes a cada uno/a individualmente.

	¿Qué vidas quieres cambiar?	Respalda su decisión	Inscripción recomendada
	Dividimos a las personas con las que trabajamos en tres tipos.		
Cliente	*Al primer tipo de persona le encantan los productos naturales en su vida. En cuanto descubren el potencial de los aceites esenciales quieren compartir los productos con su familia. dōTERRA ofrece a este tipo de cliente formación gratuita sobre aceites esenciales y un generoso programa de recompensas por lealtad.*	**Vivir (Live)** ☐ Invítalos/as a transformar sus vidas. ☐ Entrega una guía *Live* a cada inscrito/a de cara a su consulta sobre bienestar. ¡Cada persona es un cliente! ☐ Programa una consulta sobre bienestar en los días siguientes a la recepción del kit.	**Cliente mayorista** El kit que prefieran *Vamos a buscar el kit que más se adapta a ti y a tu familia.*
Compartidor/a	*El segundo tipo de persona desea compartir aquello que más le gusta, naturalmente: ¡los productos dōTERRA! Estas personas van compartiendo la marca y pueden acabar obteniendo lo suficiente para financiar su compra de aceites mensual. Millones de personas en el mundo se benefician así de los aceites dōTERRA en la actualidad.*	**Compartir (Share)** ☐ Invítalos/as a organizar una clase y transformar las vidas de los demás. ☐ Entrega una guía Share a aquellas personas que hayan reservado una clase. ☐ Programa una Preparación para compartir en los próximos días.	**Distribuidor/a independiente de productos** Kits Esenciales para la familia o Hábitos diarios *Vamos a buscar el kit perfecto para ti y para los tuyos, que además puedas compartir con otros seres queridos para generar un impacto positivo en sus vidas.*
Constructor/a	*El tercer tipo de persona ha permanecido atenta y pensando, "¡eso es lo que busco yo! Deseo enseñar a los demás el potencial de los aceites esenciales y transformar sus vidas". dōTERRA premia a este tipo de personas con un ambicioso plan de compensación. A medida que estas personas vayan difundiendo el mensaje de los aceites esenciales, podrán acabar obteniendo lo suficiente para complementar sus ingresos y tomar el control de su tiempo y su dinero.* *Si pertenecéis al segundo o tercer tipo de persona, hablad conmigo (o con nosotros/as) al final de la clase y os echaré (o echaremos) una mano con el proceso inicial* O *Si pertenecéis al segundo o tercer tipo de persona, no os vayáis después de picar algo para que os expliquemos brevemente los beneficios que reporta compartir y ganar con dōTERRA.*	**Construir (Build)** ☐ Invítalos/as a cambiar su futuro y generar un impacto. ☐ Entrega una guía *Build* a las personas interesadas en el negocio. ☐ Programa una Introducción a la construcción en los próximos días.	**Distribuidor/a independiente de productos** Kit Soluciones naturales *Te recomiendo invertir en el kit de Soluciones naturales. Es fundamental probar varios productos dōTERRA distintos y contar con lo suficiente para poder compartir muestras. Así los demás querrán imitarte.*

Un detalle muy especial sobre dōTERRA es que, cada vez que compras sus aceites, contribuyes a cambiar y mejorar las vidas de personas de todo el mundo. dōTERRA colabora con una extensa red de agricultores y sus familias a través de las iniciativas dōTERRA Co-Impact Sourcing™ y dōTERRA Healing Hands™. Esta colaboración genera un efecto considerable en las vidas y oportunidades de estas personas.

Inscribir con éxito

El único modo de transformar las vidas de los demás y tu futuro es abriendo la puerta de las casas de tus candidatos/as a los aceites esenciales dōTERRA. Demos por hecho que nuestros/as asistentes acuden a la presentación porque se sienten atraídos/as por tu oferta. Si has preparado a los asistentes antes de venir, habrá más posibilidades de que compren. Invita con seguridad a los asistentes a dar el siguiente paso: inscribirse con un kit si quieren tomar el control de su bienestar. Los aceites dōTERRA se pueden adquirir de tres formas distintas. Ayúdales a elegir la opción más adecuada para ellos/as.



6 Tres modos de compra

Explica las tres formas que existen de compra: Minorista, Mayorista o como Distribuidor/a independiente de productos.

Minorista

Este es el primer modo de compra. Obviamente, este modo es el más costoso y el que abunda en el comercio tradicional. Resulta idóneo para las personas que solo vayan a realizar una compra.

Mayorista

Este es el segundo modo de compra. Una inscripción de este tipo con dōTERRA te permite comprar sus productos un 25 % más baratos respecto a su precio de venta habitual.

Distribuidor independiente de productos

El tercer modo para comprar aceites esenciales es convertirte en Distribuidor/a independiente de productos. Este modo ofrece la forma más inteligente de comprar aceites. Te lo explico ahora mismo.

Opciones de kits disponibles

Aporta algún detalle sobre las opciones de kits e invita a los/as asistentes a inscribirse.
dōTERRA desea ayudarte a vivir de forma más natural con aceites esenciales y productos para reforzar el bienestar a diario y también para enfrentarte a otros problemas que puedan aparecer. dōTERRA dispone de kits que resultan más económicos que adquirir los productos por separado. Además, con la compra de un kit, obtener la condición de miembro mayorista te sale gratis. Echemos un vistazo a los kits disponibles (entrega el *formulario de inscripción para Clientes mayoristas*).

Presenta en líneas generales el kit o kits que más puedan interesar a la clase. Los siguientes guiones te indican cómo puedes conducir la presentación y comparar los kits para ayudar a tomar la decisión. *Estos son los kits más populares para las personas que están empezando. Os cuento algunos detalles sobre cada uno.*

- *El kit Soluciones naturales está dirigido al estilo de vida general e incluye todos los productos del botiquín* (muestra la página 2 del material). *En él podéis encontrar los mejores aceites, un magnífico difusor, productos On Guard™, artículos para el bienestar diario y el dōTERRA Lifelong Vitality Pack™. Con este kit conseguiréis importantes descuentos con respecto al precio mayorista, lo que os permite ahorrar con la inscripción.*
- *El kit Hábitos diarios también se centra en el estilo de vida, pero en formato reducido. Incluye el dōTERRA Lifelong Vitality Pack, algunos suplementos y todos los aceites para tu rutina diaria.*
- *El kit Esenciales para la familia contiene 10 de los mejores aceites disponibles (algunos de los cuales ya conoceréis de la sesión de hoy).*
- *El kit Esenciales del hogar está concebido para ofrecerte diversas opciones para el bienestar a nivel personal y familiar e incluye un precioso difusor.*

Como hay múltiples opciones, os puedo echar una mano con la elección del mejor kit para vosotros/as y vuestras familias.

Promueve que se reserven clases a partir de otras clases

Invita a tus asistentes a organizar su propia clase para ampliar tu red. Intenta que, de cada clase que impartes, se reserven otras dos. A continuación encontrarás algunas ideas para animar a los/as asistentes a reservar clases:

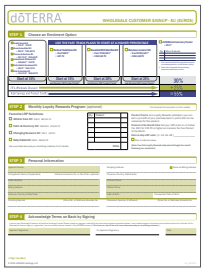
En este rato que hemos pasado juntos/as, es probable que os hayáis acordado de más de uno/a al que le vendría muy bien esta experiencia. Si os apetece organizar vuestra propia sesión, acercaos a hablar con alguno de nosotros/as después. Y si hacéis la reserva hoy mismo, ¡os podréis llevar este llavero a casa! Enséñales el llavero.

Este llavero contiene mis ocho aceites esenciales preferidos para el día a día. Me encanta porque siempre llevo mis aceites encima, vaya donde vaya (comparte la historia de uno o más de los aceites que llevas en el llavero). *¡Todo el mundo debería tener uno así! ¿A quién le apetece llevárselo a casa?*

Pues este llavero no os lo voy a vender, ¡os lo voy a regalar! Si a alguien le apetece que _____ o yo participemos en una clase tan animada como la de hoy, os aseguro que os iréis con el llavero para casa. Os cuento lo que haremos: podéis llevaros el llavero sin aceites si dejáis hoy una clase reservada. Más adelante podremos fijar el día que mejor nos venga a los/as dos (también podéis marcar ya la fecha si disponéis de un calendario). *Cuando llegue el día de la clase, por cada persona que haya acudido con la invitación, os llenaré un frasco de vuestro llavero con uno de nuestros aceites indispensables. Es decir, si acuden cuatro personas, llenaremos cuatro frasquitos. Y si acudieran ocho, ¡llenaremos todos los frascos del llavero!*

7 Invita a realizar una inscripción

Antes de terminar, me gustaría contaros el motivo por el cual me dedico a difundir el poder de los aceites esenciales.



- Concluye la clase con una experiencia potente. Elige para esta ocasión una de tus experiencias más emotivas y sorprendentes con los aceites esenciales. Habla con el corazón en la mano. Para terminar, revela que esto te impulsó a querer compartir con los demás.
- Menciona los incentivos de inscripción y promociones dōTERRA. Sé transparente y conciso/a. Si les llenas la cabeza de ideas, se echarán atrás. Evita proponer un número excesivo de ofertas.
- Después de la clase, anima a los/as asistentes a buscar en una guía de consulta soluciones para las prioridades de bienestar que anotaron en la página 3.
- Infórmales de que pueden añadir otros productos que necesiten o que les gusten a su pedido inicial (o a su primer pedido LRP).
- Muéstrales cómo se completan los formularios de inscripción y explica las diferencias entre un Cliente mayorista y un Distribuidor independiente de productos. Seguramente la mayoría se inscribirán como Clientes mayoristas, aunque aquellos/as a los/as que les interese compartir y construir, preferirán ser Distribuidores independientes de productos.

Ofréceles lo que has preparado para picar con aceites esenciales y resuelve sus dudas. Pasa las guías de consulta entre ellos/as para que las ojeen. Es importante disponer de suficientes guías para todos/as los/as asistentes.

Atención individual

Después de la clase, necesitarás al menos unos 15-20 minutos para ayudar a los/as asistentes a elegir sus kits. Asegúrate de que cada uno/a tiene la oportunidad de buscar sus prioridades en la guía. Debes atender en primer lugar a la persona que tenga más prisa.

Analiza sus prioridades y echa un vistazo a los productos que han escogido para sus necesidades según lo que han encontrado en la guía de consulta. Comprueba que hayan incluido aceites de uso general para cada una de las prioridades. A continuación, recomiéndales el kit que mejor se adapte a sus necesidades. Destaca los principales beneficios del kit que les estás recomendando.

No presiones ni uses técnicas de venta agresivas. Se trata más bien de que les eches una mano experta para encontrar las soluciones a sus necesidades según las prioridades que ya han mencionado y les expliques cómo el kit ayuda con cada una de ellas. Demos por hecho que han venido dispuestos/as a comprar y a mejorar su bienestar. Dales la oportunidad de empezar a completar el formulario sin ayuda y ofréceles la tuya si necesitan algo o tienen dudas.

El mejor momento para programar una consulta sobre bienestar es mientras se efectúa la inscripción. Y el momento idóneo para que tenga lugar es justo después de recibir el primer pedido. El guión que aparece en la segunda columna de la página 69 te puede servir de referencia para la reserva.

Ponte en contacto con aquellos/as que todavía no se hayan inscrito en las siguientes 48 horas. Recuérdales qué promociones hay disponibles. *¡Me alegro de que vinieras a la clase! ¿Qué es lo que más te gustó? ¿Cómo crees que los aceites pueden ayudarte a ti y a tu familia? ¿Cuál de los kits se adapta mejor a tus necesidades? ¿Tienes alguna duda? ¿Tienes un momento para que te explique cómo se inicia el proceso?* Para las inscripciones se suelen necesitar entre tres y cinco interacciones. Es posible que las personas que no se inscriban durante la clase precisen de más información o de otras experiencias.

Opción: Puedes proponer a los/as asistentes que permanezcan un momento (después de las inscripciones) y descubran cómo compartir los productos dōTERRA con una Introducción a la construcción. En las páginas 87-88 encontrarás más información.

Trucos para la inscripción

- Resuelve cualquier inconveniente que pueda surgir.
  No estoy seguro/a de qué kit debo pedir: Anímalos/as a reflexionar sobre sus prioridades de bienestar. Podéis consultar también una guía.
  Ofrece sugerencias. *En tu lugar, yo me inscribiría con el kit _____ porque…*
  Dudas económicas: *¿Te gustaría organizar una clase para poder financiar el kit que más te gusta?*
  Otras dudas: Escucha y ayuda con cualquier duda o inquietud. Ofrece sugerencias. Ayuda con la elección del kit.
- Independientemente del tipo de presentación que hayas elegido, usa alguno de los siguientes métodos para inscribir nuevos clientes de forma inmediata o en las siguientes 48 horas:

1. Pide a los/as candidatos/as el formulario completo o dales la opción de que te envíen una foto del documento por mensaje o correo electrónico.
2. Recoge por teléfono todos los datos necesarios para la inscripción.

Estrategia para las asignaciones

Asignar correctamente a tus nuevos/as inscritos/as resulta fundamental para generar ingresos, mejorar el rango y consolidar el éxito. Sé realista con tus expectativas y cuida de las relaciones; algunas personas enseguida saben lo que quieren, pero otras tardan en decidirse a ir más allá.

Seguimiento de cambio de Patrocinador/a inicial

Dispones hasta el día 10 del siguiente mes para mover al nuevo miembro. Aprovecha este tiempo y la consulta sobre bienestar para extraer información sobre sus intereses y prioridades para que puedas tomar una decisión informada sobre la asignación. Pide consejo y ayuda con la estrategia a tu equipo en línea ascendente.

El grado de compromiso que asumas con tus nuevos/as inscritos/as es clave para consolidar su éxito. Utiliza estas estrategias de asignación como referencia para el seguimiento. Si de verdad buscas un cambio de vida, estos primeros días de los miembros deben interpretarse como una inversión en el éxito de tu negocio. Solo tendrás que dedicar tiempo y demostrar que estás implicado/a. Cuando adoptas esta actitud, los Constructores/as tenderán a imitarla.

Descubre el camino de cada uno/a

Familiarízate con estas tres opciones profesionales para descubrir los objetivos de tus inscritos/as ahora que ya han asistido a una presentación o consulta sobre bienestar. Utiliza la siguiente información y asigna el mejor camino a cada uno/a. Prioriza una visión y éxito a largo plazo sobre las necesidades más inmediatas; para ello, asigna a cada persona el camino en el que triunfará y podrá recibir más ayuda. En la página 108 encontrarás más información al respecto.

Cliente

- Su prioridad es usar los productos para su bienestar personal y el de su familia.
- Se inscribe como Cliente mayorista.
- Puede o no pertenecer al LRP.

Compartidor/a

- Quiere compartir con los demás con clases o encuentros individuales.
- Se inscribe como Cliente mayorista o como Distribuidor/a independiente de productos para inscribir a otros/as y recibir comisiones.
- Pertenece al LRP con pedidos superiores a 100 PV.

Constructor/a

- Busca generar ingresos.
- Se inscribe como Distribuidor/a independiente de productos.
- Acepta realizar pedidos mensuales LRP de al menos 100 PV para obtener comisiones.
- Es posible que haya obtenido una alta puntuación en el recuento de aptitudes de Constructores/as incluidas en la página 16 de este documento.

Identifica el tipo de Constructor/a

Añadir Constructores/as al equipo resulta crucial para que tu éxito sea duradero. Coloca en el primer nivel a los/as Constructores/as más comprometidos/as *y* competentes. En el segundo nivel, puedes poner a los/as Constructores/as que sean, o bien comprometidos/as *o* bien competentes.

- **Comprometido/a:** Aplica y logra los 5 pasos para lograr el éxito.
- **Competente:** Inscribe sin ayuda a un Constructor/a durante el primer mes en que empieza a construir.

¿Cuál es tu función?

Inscriptor/a

- En general, es la persona que inscribe a otro/a en dōTERRA. (¿De quién es contacto? ¿Quién le ha invitado?)
- Obtiene Bonificaciones de Inicio rápido por las compras del nuevo/a inscrito/a durante los primeros 60 días tras la inscripción.
- Colabora con el Patrocinador/a (en caso de ser otra persona) para dividirse las tareas de consultas sobre bienestar, seguimientos y ayuda continua.
- Los inscritos/as cuentan para el avance de rango del inscriptor/a (uno por cada pierna), aunque no es necesario que se encuentren en la primera línea.
- Es necesario mantener la inscripción de los inscritos/as hasta que nos convenga transferirla al Patrocinador/a u otro/a Constructor/a para escalar en el rango y para crear estrategias de construcción a largo plazo.

Patrocinador

- La persona a la que se le asigna el nuevo/a inscrito/a (a lo que también nos referimos como línea ascendente directa).
- Participa en las Bonificaciones Poder de 3 y Uninivel.
- Colabora con las consultas sobre bienestar y otras exigencias de seguimiento (en función de la organización que se haya convenido).

Los inscriptores/as podrán cambiar desde la oficina virtual el patrocinio de un nuevo/a inscrito/a una vez hasta el dia 10 del siguiente mes.

Para cambiar el Patrocinador accede a:
doterra.com > Virtual Office (Oficina Virtual) > Downline (línea descendente) > Sponsor Changes (cambio de Patrocinador)

¿Qué lugar les asignamos?

Coloca a los nuevos/as inscritos/as en un lugar donde puedan crecer y recibir ayuda. Vete añadiendo Constructores/as según los vayas encontrando. El ritmo de formación de la estructura del equipo varía. El ritmo de lanzamiento de cada pierna depende de cuándo se inscriban los Constructores/as o socios/as comerciales y de cuándo empiecen a involucrarse. Por ejemplo, algunos empiezan con un/a Constructor/a y crecen a partir de ahí, mientras que otros pueden empezar con tres. Tal vez empezaron con una red de contactos más grande o con relaciones previamente establecidas.

Objetivo: tres

Lo ideal es encontrar a tres Constructores durante el lanzamiento. Sigue consultando tu *Lista de nombres* y *Hoja de seguimiento* para ponerte en contacto con aquellos/as que identificaste como posibles Constructores/as. Para encontrar a Constructores/as comprometidos/as, es posible que necesites varios encuentros y experiencias (es por ello que resulta fundamental usar los de seguimiento). Utiliza la siguiente estrategia para la organización de tus objetivos de rango futuros y de la Bonificación Poder de 3. Te proponemos colocar a uno o dos clientes en primera línea para que contribuyan al volumen necesario para conseguir la Bonificación del Poder de 3.

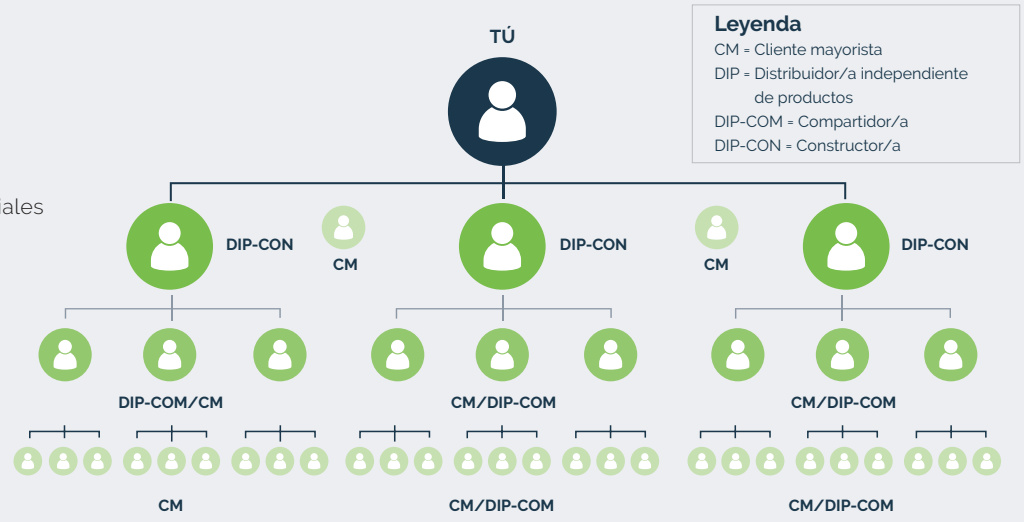
1. Inscribe a tus socios/as comerciales.
2. Asígnales su lugar teniendo en cuenta una visión y éxito a largo plazo y dejando de lado las necesidades más inmediatas.
3. Cambia sus funciones, si lo necesitas, hasta el día 10 del mes siguiente a la inscripción (incluido).

La estructura ideal

Nivel 1: Tus socios/as comerciales (comprometidos/as y competentes)

Nivel 2: Constructores/as y compartidores/as (comprometidos/as o competentes)

Nivel 3: Clientes+



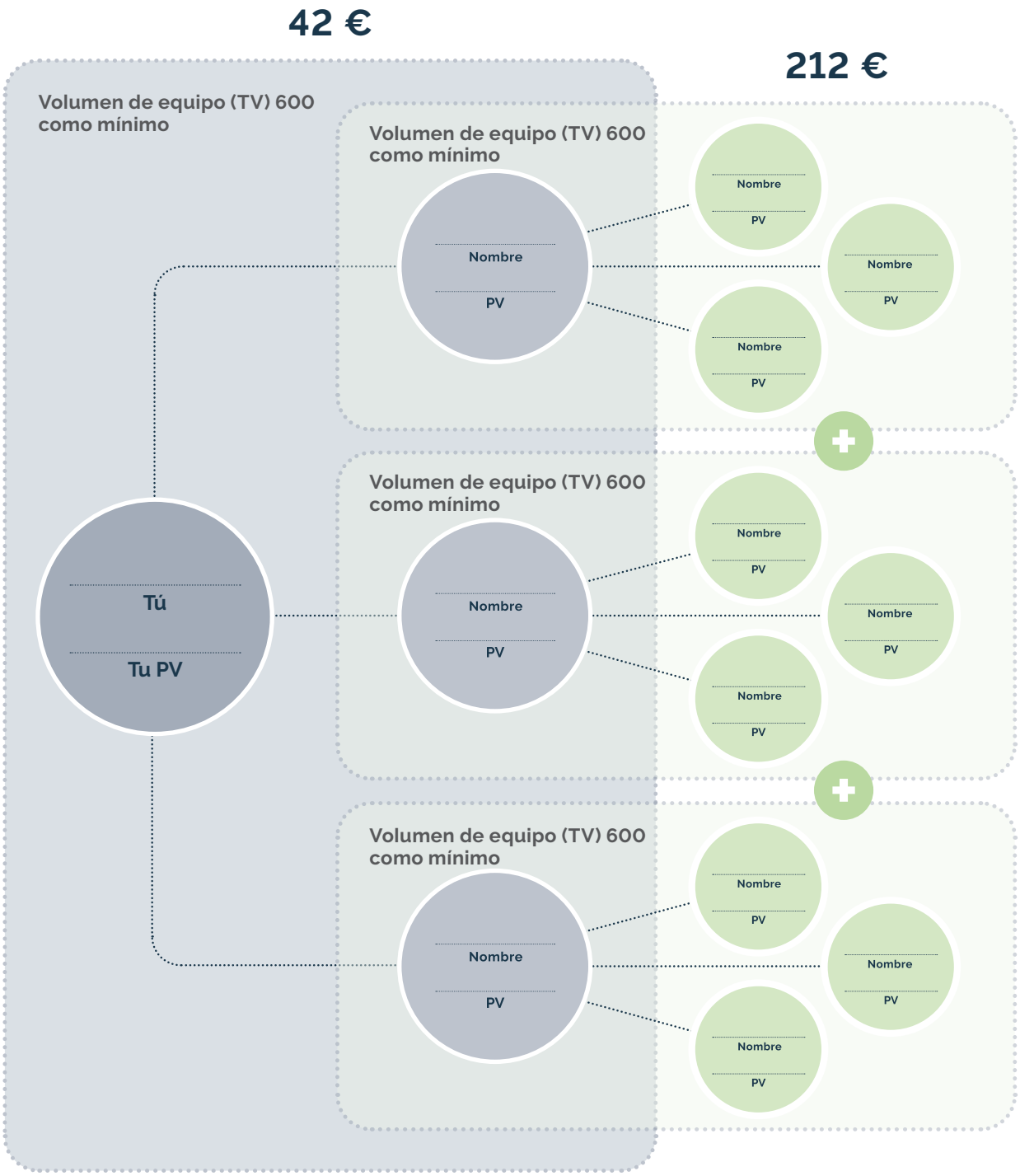
Consejos para las asignaciones

- **Añade a los clientes a un equipo en el que puedan compartir intereses con el Patrocinador/a o en el que puedan encontrarse con personas que ya conocen o que viven cerca.** Usa las columnas de tu *Lista de nombres* (págs. 15–16) para asignar los lugares y que puedan ayudarse unos/as a otros/as. Te proponemos piernas familiares, piernas de amigos comunes, piernas según la ubicación o piernas temáticas.
- **Puedes colocar a algunos de tus inscritos/as con Constructores comprometidos/as y competentes que se dediquen a inscribir y ayudar a sus equipos y clientes.** Echar una mano a estas personas para lograr sus objetivos te puede ayudar a ti con los tuyos. Ponerlos con "posibles" Constructores puede salir mal. Es altamente recomendable que mantengas la inscripción de tus inscritos/as hasta que el nuevo/a Patrocinador/a esté preparado/a. En caso de que el rendimiento no esté a la altura, todavía podrás hacer crecer la inscripción en tu propia pierna o cambiarla más adelante.
- **Si en alguna pierna todavía no dispones de un Constructor/a comprometido/a, procura por todos los medios escoger a alguien (por ejemplo, un familiar en el que confías) que luego puedas cambiar por un constructor/a capacitado/a o socio/a comercial.**
- **Recuerda las siguientes características de los Clientes mayoristas:**
  - Puedes desplazar o mejorar la condición del Cliente mayorista (CM) durante el periodo de cambio de Patrocinador inicial (hasta el día 10 del mes siguiente a la inscripción) si consideras que puedes asignarle un lugar más adecuado.
  - Si el CM decide convertirse en Distribuidor/a independiente de productos (DIP) una vez finalizado el periodo de cambio de Patrocinador inicial, su asignación de patrocinador/a permanecerá igual.
  - Si quieres cambiarle la asignación una vez finalizado el periodo de cambio de Patrocinador inicial, es necesario que el CM se convierta en un DIP. Una vez que ha subido de categoría, necesita inscribir a un cliente nuevo con 100 PV para poder optar a un cambio de Patrocinador/a. Contarás hasta el día 10 del mes siguiente a la inscripción para decidir qué lugar les asignas a él/ella y su nuevo/a inscrito/a.

Si tienes dudas o quieres cambiar asignaciones, accede a *Back Office > Team (equipo) > Placements (asignaciones)* **o ponte en contacto con tu equipo en línea ascendente o con Atención al cliente. También puedes solicitar cambios por correo a la dirección europeplacements@doterra.com**

Plan para el Poder de 3

Cuando organizas el ascenso de rango con tus socios/as comerciales directos e indirectos, estás preparando el terreno para la bonificación de 212 € de Poder de 3. Necesitarás un Volumen de equipo (TV) de 600 como mínimo en cada recuadro de cuatro personas (también se incluye cualquier otro volumen obtenido en primera línea). Cada miembro del recuadro necesita un pedido LRP de al menos 100 PV.



doTERRA
ALPHA
CRS+
CELLULAR
VITALITY COMPLEX
Wellness Consult

Ayudar

Dótalos de soluciones

Cuando termines la sección Support (Ayudar), ya sabrás dirigir una consulta sobre bienestar, añadir clientes al LRP y conservar a tus clientes con mensajes amables y nuevas oportunidades de formación y podrás invitarlos/as a compartir y construir.

Da igual el producto que vendas, al fin y al cabo estás en el negocio de la formación. Tus clientes necesitan formación constante... y aprender a aplicar mejoras sin interrupción en sus vidas.

—

Robert G. Allen

Introducir a los clientes

Los equipos están conformados en su mayoría por clientes. La relación que mantienen los clientes con dōTERRA depende de tu propia relación con ellos/as.

Procura atender las necesidades de los nuevos/as inscritos/as y ganártelos/as como clientes para el futuro. Genera una cultura de servicio, afecto y aprecio desde el principio; para ello, ofrece a tus clientes consultas sobre bienestar para que se inicien en los hábitos de dōTERRA y los mantengan a largo plazo.

Organización ideal de los tiempos

El siguiente ritmo de introducción de clientes resulta ideal. Ajústalo según las necesidades de cada persona. Aplica este eficaz proceso de seguimiento para ayudar a cada nuevo/a inscrito/a. No pierdas de vista el periodo para cambiar la asignación de nuevos/as inscritos si así lo deseas o necesitas. Para duplicar, necesitas en primer lugar hacer un seguimiento oportuno de tus inscritos/as, algo que luego replicarán tus Constructores/as.

Inscribir

Mientras esperan a que llegue el kit

- Envíales una carta o mensaje de bienvenida o una secuencia o campaña de correos electrónicos.
- Programa una consulta sobre bienestar aprovechando la emoción de los primeros días tras inscribirse. Procura que se produzca el encuentro justo después de que reciban el kit. Entrégales la guía *Live* cuando conciertes la cita.

Tú has decidido invertir en tu bienestar; yo quiero invertir en ti y ofrecerte algunos consejos de uso de tus nuevos productos. No me gustaría que compraras algo que después no vas a saber usar. Lo más importante es que aprendas a utilizar los productos de modo que obtengas los resultados que quieres.

Por ello, nuestro próximo paso es fundamental. Vamos a programar un encuentro por teléfono de media hora unos tres días después de que lleguen tus productos. Con esa llamada, obtendrás un plan de bienestar dirigido a tus principales prioridades de bienestar y descubrirás cómo realizar pedidos y recibir productos de bonificación, además de aprender a buscar soluciones cuando las necesites.

¿Qué te parece?

Envía por correo electrónico o mensaje algunos consejos de uso de los aceites esenciales

El día antes de la consulta sobre bienestar

- Envíales un recordatorio por mensaje el día previo a su consulta sobre bienestar. También puedes enviar otro tipo de información, como un enlace a un vídeo que pueden ver antes del encuentro para aprovechar al máximo el tiempo que pasáis reunidos/as.

Consulta sobre bienestar

(más información en la pág. 71)

Si fuera posible, organiza una consulta sobre bienestar (de 30 a 60 minutos de duración) que tendrá lugar unos tres días después de que lleguen los productos para que los miembros nuevos/as:

- Relacionen los productos con sus prioridades de bienestar.
- Incorporen dōTERRA a su estilo de vida.
- Establezcan un calendario de bienestar.
- Saquen el máximo partido a su condición de miembro con el LRP.
- Inicien sesión y aprendan a realizar pedidos e introducir cambios.
- Accedan a los recursos disponibles y a la comunidad.
- Inviten a compartir y construir:
  - Se interesen por las recompensas que obtienen si organizan eventos.
  - Compartan la idea de obtener productos gratis o generar ingresos.

Sigue de cerca el proceso y haz los cambios necesarios.

Trucos

- Para conseguir una fuente de ingresos, es necesario implicarnos lo suficiente como para cambiar las vidas de los demás; no solo una vez, sino constantemente.
- Recuerda que cada miembro del equipo es un cliente.
- Preocúpate por conectar sistemáticamente con tus clientes y darles la capacidad de satisfacer sus necesidades.
- Mantén un alto nivel de compromiso; para ello, demuestra cómo los productos dōTERRA contribuyen a conseguir los objetivos de bienestar y vivir con empoderamiento.
- Cumple tu palabra y realiza las actividades de seguimiento de acuerdo con los plazos marcados para crear relaciones basadas en la confianza. Utiliza un sistema de seguimiento de clientes y recordatorios que funcione.

Comunidad de clientes fuerte

Una vez al mes

- Informa acerca de las promociones e incentivos.
- Comparte consejos y comunicados de nuevos productos.
- Promueve la formación continua y envía campañas de correos electrónicos (consulta las páginas 73–74).

De vez en cuando

(cada 30-90 días):

- Llama a los clientes para ofrecerles ayuda.
- Sugiere consultas sobre bienestar de seguimiento dirigidas a revisar el calendario de bienestar y garantizar las experiencias positivas.
- Recomienda la formación sobre bienestar y estilo de vida, que potencia la seguridad y el conocimiento sobre los productos.
- En caso de que no se procese ningún pedido en un plazo de 60 días, ponte en contacto con ellos/as (en las páginas 75-78 encontrarás algunas ideas).

Invita a organizar y construir

A medida que van probando, los clientes empiezan a confiar en dōTERRA y sus productos de forma natural, lo que les empuja a querer compartirlo. Aparecerán nuevos/as organizadores/as y Constructores/as cuando se les invite a aumentar su nivel de compromiso.

Consulta sobre bienestar

1 Abre con una Introducción al estilo de vida

- Ofrece una guía *Live* (puedes entregarla en persona o enviarla por correo ordinario o electrónico).
- Responde a las dudas que planteen acerca de los productos que tienen.
- Sugiere una autoevaluación con la propuesta de la página 3 de la guía *Live*.
- Haz una breve presentación del estilo de vida dōTERRA.
- Invítalos/as a elaborar su propia lista de deseos.

Regala una guía de consulta cuando realicen un primer pedido LRP de 125 PV como mínimo antes del día 15 del siguiente mes.

2 Realiza la consulta sobre bienestar

- Realiza la consulta y el calendario de bienestar.
- Aporta ideas para su plan trimestral y los tres próximos pedidos de lealtad.
- Destaca las ventajas de recibir sus productos al mejor precio gracias al LRP.
- Muéstrales cómo acceder a la oficina virtual para que puedan realizar su primer pedido LRP y modificar otros cuando lo necesiten.

3 Sugiere recursos

- Recomienda tu app y guía de consulta preferidas.
- Presenta las plataformas de redes sociales, formación en línea y soporte de dōTERRA.
- Invita a formar parte de equipos y grupos en la comunidad.
- Ofrece nuestro programa de formación continua (consulta las páginas 73–74 de este documento).
- Anímalos/as a compartir y construir (con las guías *Compatir* o *Construir*. Puedes reservar también una Introducción a la organización de clases o una Introducción a la construcción, según sus preferencias).

Resuelve las dudas

Cuando algún cliente plantee dudas porque los productos no han surtido el efecto que esperaba, escucha y proponle algunas recomendaciones como las que figuran a continuación. También puedes sugerir que ajuste la cantidad de aceite esencial que se usa o el método para conseguir unos mejores resultados. Usa los siguientes consejos para garantizar que su experiencia sea positiva:

Aumenta la frecuencia de uso de los aceites

Utiliza pequeñas dosis de aceites esenciales más a menudo. En algunos casos, prueba con 1 o 2 gotas cada 1-2 horas.
En otros casos, intenta usar la solución o soluciones al menos entre 1 y 3 veces al día durante un mes como mínimo hasta obtener el resultado que esperas o para comprobar si está funcionando. Algunos problemas tardan en mejorar. Y otros exigen añadir nuevos pasos para optimizar los resultados.

Algo está bloqueando los efectos

Reduce tu consumo de toxinas, sustancias sintéticas o nocivas y antinutrientes como el azúcar, la cafeína o los alimentos procesados y tu exposición a estos. Son elementos que debilitan el sistema inmunitario, que dificultan que el organismo cuide de nuestro bienestar y que reducen los efectos de los aceites esenciales. También influyen en los resultados la deshidratación, el estrés excesivo y la falta de sueño. Los aceites esenciales también necesitan suficientes nutrientes en el organismo para funcionar de la mejor manera posible. Si las reservas son bajas, se pondrían en riesgo los resultados o estos serían mínimos. Si todavía no lo has hecho, añade el Lifelong Vitality Pack™ a tu rutina de bienestar diaria.

Prueba con una solución diferente

Algunas soluciones funcionan en algunas personas y no en otras. Todos/as somos distintos/as; la capacidad de adaptar el uso de los aceites esenciales es una de sus grandes ventajas. Prueba con distintas soluciones hasta que des con la correcta. Ten en cuenta también el origen psicológico de algunas dolencias físicas. La forma en que funciona nuestra mente afecta de forma directa e indirecta a nuestros procesos biológicos. Utiliza los aceites esenciales para mejorar el estado de ánimo y potenciar la efectividad y rapidez de los resultados.

Formación continua

Después de incorporar a los/as clientes

Dirígelos/as a las oportunidades de formación que les ayuden a aumentar su seguridad, experiencia y conocimientos. Conservar a los clientes resulta más sencillo si les enseñamos el valor que esconden los productos, las ventajas del estilo de vida dōTERRA y todo el partido que pueden sacarle a su condición de miembro. La formación continua puede realizarse en línea, de forma presencial o en formato grabado.

¿Para qué sirve la formación continua?

- Fomentar la confianza en los productos.
- Cambiar vidas.
- Invitar a efectuar pedidos LRP con regularidad.
- Animar a los demás a compartir y construir.
- Aumentar el equipo.

Trucos para invitar

- Invita a los clientes a venir acompañados/as.
- Invita a los/as candidatos/as que no se inscribieron en la primera clase.
- Invita a candidatos/as y clientes a los/as que les interese un asunto en particular.
- Invita a Constructores/as que quieren seguir aprendiendo.

Clases

Asiste a las clases de formación continua que ofrece tu equipo en línea ascendente o empieza a organizar tus propias sesiones. Tras las consultas sobre bienestar, la guía *Vivir* constituye un documento esencial para la formación sobre el estilo de vida. Incluye modelos de clases preparadas. Al inicio de las clases, relaciona el tema con el gráfico sobre vida de bienestar y ve refiriéndote a las páginas correspondientes.

Posibles temas:

- Rutina saludable con LLV
- Cocinar con aceites esenciales
- La salud de los más pequeños
- Ayuda para conseguir un estilo de vida saludable
- Vivir con energía y vitalidad
- Hacer ejercicio y mantenerse activo

- Ayuda con la relajación
- Aromaterapia para las emociones
- Depuración en 30 días
- Cuidados del cuerpo, la piel y el cabello
- Prepárate para todo

Clases especializadas:

Ofrece clases sobre otros asuntos relacionados con el estilo de vida.

- Vuelta al cole
- Mamás y bebés
- Hazte tus propias soluciones para el invierno
- Aceites para mascotas
- Cuidados faciales y relajación
- Intimidad
- Nuevos hábitos para el gimnasio
- Los aceites esenciales en el trabajo

Consultas sobre bienestar en grupo

Las consultas sobre bienestar en grupo sirven para poder atender más inscritos/as en menos tiempo. Se puede enviar antes de la sesión un vídeo informativo para dedicar el tiempo a las dudas y a echar una manos a los/as asistentes con los calendarios de bienestar y listas de deseos trimestrales.

Estas son algunas de las ventajas:

- Se consigue una mayor asistencia con una videollamada o llamada grupal que con los encuentros presenciales.
- Durante el encuentro, los/as invitados/as deben tener a mano sus productos.
- Puedes ofrecer algún tipo de incentivo por la asistencia o si invitan a otra persona.

Recursos en línea

Equipo

Utiliza la increíble formación sobre los productos que tu equipo en línea ascendente ha puesto a tu disposición y a la de tus clientes hasta que llegue el momento de realizar tus propios materiales. Esto suele ocurrir cuando llegas al rango Oro o Platino, cuando dispones de Constructores/as con los/as que trabajar. La formación de equipo se suele organizar una vez a la semana por Zoom o Facebook Live o en un sitio web del equipo.

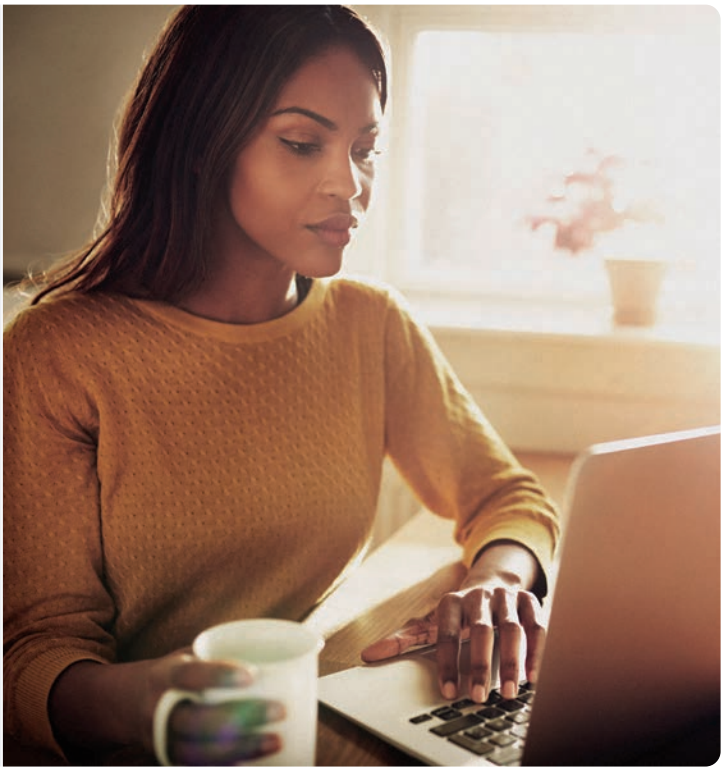
dōTERRA

Comparte y promueve los recursos disponibles en *doterra.eu*

- Información del producto
- Hub MetaPWR
- Hub de técnica AromaTouch™
- Publicaciones

doterra.eu > Our Story (nuestra historia)

- Datos sobre los aceites esenciales



Encuentros de usuarios/as de aceites esenciales

Invita a los/as clientes a encuentros donde podrán sentirse en comunidad y descubrir nuevas formas de usar sus aceites y productos. Procura que sean encuentros dinámicos y sencillos. Invita a los/as asistentes a contar sus experiencias, trucos preferidos y recetas. Buscad juntos/as en guías de consulta sobre aceites esenciales. Puedes organizar estos eventos mensual o trimestralmente, en el mismo lugar o con cambios de anfitrión.

Cuidar a los clientes

Cultiva una comunidad activa de usuarios y usuarias de aceites esenciales. Una de las herramientas más eficaces para aumentar el equipo es cuidar a los miembros inscritos, una mina de oro que busca inspiración. A las personas nos gusta aprender y crecer en entornos con otros/as con los que compartimos valores.

Atender las necesidades que otras experiencias han creado resulta muy eficaz para ayudarles a conseguir sus objetivos de bienestar a largo plazo. Piensa en aquellas personas que tienes a cargo. Echa un vistazo a la Oficina Virtual y evalúa las posibles necesidades. Céntrate, por ejemplo, en clientes que han dejado de realizar pedidos o que solo efectuaron uno. Usa uno o más de los siguientes guiones para orientar las conversaciones de ayuda a los clientes. Genera una conversación informal en primer lugar para romper el hielo. Y recuerda que lo más importante es formular preguntas para descubrir necesidades.

Descubre las necesidades

- Esta persona no sabe cómo se usan los productos.
- Aún no ha notado ningún resultado.
- No conoce el LRP o no sabe realizar pedidos en línea.
- Nunca ha tenido una consulta sobre bienestar.
- No conoce otros productos.
- Necesita más ideas.

Llamada de seguimiento

1 Conecta y descubre

Hola, soy _____, tu Distribuidor/a independiente de productos dōTERRA. Te llamaba solo para darte las gracias por ser uno/a de nuestros/as clientes fieles y para…

A. Responder a tus dudas y ofrecer soluciones: *¿saber si tienes alguna duda concreta respecto al uso de los productos o alguna prioridad que te gustaría que abordáramos ahora?* Escucha y ofrece soluciones adaptadas o buscad juntos en la guía de consulta.

B. Hacer un seguimiento y plantear soluciones: *¡Me encantaría que me contaras si te gustan los productos y qué te está funcionando!* Responde a sus experiencias positivas y menciona otras ideas para sus necesidades.

A. *¡A mí también me encanta Zengest™! ¿Ya has probado las cápsulas blandas?*

B. *¡Parece que a tus niños/as les encanta la Lavanda antes de dormir! ¿Se te había ocurrido que podrías poner un difusor en cada habitación y así cubrir las necesidades específicas de cada miembro de la familia?*

C. *¡Me gusta la forma en que usas Deep Blue™ con tus clientes! ¡Me apuesto lo que sea a que les encanta! ¡Conozco a otros/as especialistas en masajes que también usan AromaTouch™ y dōTERRA Balance™!*

2 Genera valor

Utiliza **otros guiones** si los necesitas (en la siguiente página).

3 Concluye

He disfrutado mucho con nuestra conversación hoy, ¡gracias por contarme cómo usas los aceites dōTERRA! Te voy a enviar _____ (p. ej., un enlace por mensaje) *para que* _____ (p. ej., te unas al grupo en Facebook). *¡No dudes en ponerte en contacto conmigo si tuvieras alguna pregunta!*

Descubre cuál es tu tasa de retención

En las zonas de Equipo o Servicios de distribuidores/as independientes de productos del Back Office, podrás consultar la actividad personal o del equipo y la tasa de retención.

En el seguimiento está la fortuna.

Michael Clouse

Otros guiones

Invitar a la comunidad

¿Sabías que tenemos una increíble comunidad en _____ (p. ej., Facebook) *en la que podrás preguntar dudas o acceder a recursos formativos? Además, podrás recibir notificaciones sobre eventos y promociones de productos. Me encantaría que te unieras…*

Invitar a acceder a la formación continua

Me gustaría invitarte a nuestras sesiones de formación sobre bienestar. Cada clase se dedica a un tema concreto, donde explicamos cómo usar productos y aceites esenciales dōTERRA relacionados.

A. *Mantenemos todos los _____ a las _____* (p. ej., martes a las 19 horas) *una llamada en Zoom. Te envío el enlace* o *nos juntamos en _____* (p. ej., mi casa).

B. *Realizamos retransmisiones en directo todos los _____ a las _____* (p. ej., miércoles a las 19 horas) *desde nuestro grupo de amantes de los aceites esenciales en Facebook, que se llama _____. Te envío un enlace para que puedas apuntarte. ¿Te interesa algún tema en concreto? ¡Te puedo enviar ahora mismo una clase!*

C. *Todas las clases están disponibles en línea para que puedas acceder a ellas cuando prefieras. Solo tienes que visitar _____* (p. ej., el sitio web del equipo o grupo de Facebook). *Las puedes encontrar en _____* (p. ej., pestaña o guías _____). *Te envío el enlace. ¿Te interesa algún tema en concreto sobre el que pueda enviarte información?*

Ofrecer promociones e incentivos

A. *¡Te quería informar sobre una oferta muy especial! Si realizas un pedido mínimo de _____* (p. ej., 200 PV) *antes del _____* (p. ej., 15 o 30) de este mes, *¡recibirás _____* (p. ej., una promoción tuya o de dōTERRA)! Si confirman que realizarán el pedido: *Perfecto, aquí dejo anotado que harás tu pedido antes del día 15 para que obtengas tu _____ gratis. ¿Correcto?*

B. *dōTERRA ofrece solo esta semana algo extraordinario: _____* (p. ej., ofertas BOGO). *Te explico un poco en qué consisten… Te envío un enlace _____ con el que puedes acceder directamente a la oferta _____.*

C. *Este mes, me gustaría obsequiar a mis clientes con un regalo _____* (p. ej., un aceite esencial) *al realizar un pedido de lealtad de 100 PV como mínimo para agradeceros vuestra lealtad. ¿Crees que te podría gustar o ser de utilidad? ¡Genial! Ahora mismo te envío toda la información.*

Invitar a compartir y construir

A. *Ya sé que te encanta usar tus productos, seguro que conoces a muchas personas a las que también les gustarían. ¿Y si te propongo organizar una clase y recibir un regalo por ello?*

B. *Acabo de volver de _____* (p. ej., un evento, clase o la Convención Europea). *¡He estado rodeado/a de gente con objetivos muy claros! Y me recordaban a ti por su energía y entusiasmo. Me gustaría que habláramos sobre ello. ¿Te gustaría conocer más sobre las oportunidades dōTERRA?*

Trucos

Usar ofertas que no puedan dejar escapar

Un método eficaz de aumentar los pedidos LRP de clientes activos o que compren con menos frecuencia es informarles siempre de cualquier promoción o incentivo que ofrezca dōTERRA o que creéis tú o tu equipo en línea ascendente. Puedes conseguir resultados aún mejores si adaptas las ofertas a los intereses de los clientes o les propones probar un producto nuevo.

Puedes ofrecer incentivos con objetivos si necesitas volumen o inscripciones para mejorar el rango. Pide ayuda a tu equipo en línea ascendente si lo necesitas.

- *¿Hace tiempo que no realizas ningún pedido? Las ofertas BOGO resultan ideales para propulsar las compras.*
- *¿Compras mensuales o periódicas de algunos artículos? Ofrece un incentivo por pedidos a partir de los 100 PV.*
- *¿Compras mensuales de más de 100 PV? Ofrece un incentivo por pedidos a partir de los 200 PV.*

Crea una lista de clientes vip

Mantén una lista organizada con aquellas personas que esperan que les informes de oportunidades formativas y promociones especiales. Esta lista debe ser fácil de usar para que puedas enviar cualquier mensaje rápida y eficazmente. Acostúmbrate a tener a los clientes al corriente de todo.

Resuelve las necesidades y reserva una consulta sobre bienestar telefónica

1 Conecta y descubre

Hola, ___. Soy ___, tu Distribuidor/a independiente de productos dōTERRA. Mi función es ayudarte en todo lo posible. Me he dado cuenta al acceder a la Oficina Virtual de que…

Forma parte del LRP pero nunca ha asistido a una consulta sobre bienestar

… ¡Ya veo que te encantan los aceites y que haces un pedido mensual! Me encantaría que me contaras cuáles son tus preferidos… ¿Cómo descubriste por primera vez los aceites esenciales? Haz esta última pregunta solo si no conoces la respuesta. *Está muy bien que aproveches el Programa de recompensas por lealtad.*

Además…

Hace tiempo que no realiza ningún pedido

… Hace tiempo que no realizas ningún pedido. Solo quería comprobar si hay alguna duda con la que te pueda echar una mano.

Además…

Realiza compras pero no forma parte del LRP

… Ya veo que te encantan los aceites y que compras con frecuencia. Me encantaría que me confesaras cuáles son tus productos preferidos y qué te está funcionando.

También llamaba para hablarte de una de las mayores ventajas de dōTERRA, el Programa de recompensas por lealtad, con el que podrás obtener productos gratis. ¡Recupera hasta un 30 % en tus compras y llévatelo en productos gratuitos! Además, modificar o cancelar tu pedido resulta muy sencillo. ¿Te gustaría recibir más información? ¿Te echo una mano para crear tus pedidos de lealtad?

Forma parte del LRP pero no se procesa su tarjeta de crédito

… Has debido crear en algún momento un pedido en el Programa de recompensas por lealtad porque está en el sistema, pero no funciona. ¿No sé si lo sabías…? Era por si acaso estabas preocupado/a porque no te llegaban los envíos. Es posible que la tarjeta guardada en el sistema esté caducada o que ya no la uses. Te puedo ayudar con esto o, si prefieres, puedes ponerte en contacto con atención al cliente.

Además…

2 Programa una consulta sobre bienestar

A. Nunca ha asistido a una consulta sobre bienestar: *¡Me gustaría informarte sobre esta extraordinaria oferta que no podrás perderte! La cuenta con la que estás inscrito/a te permite recibir una consulta sobre bienestar gratuita. Concertaríamos un encuentro de una media hora de duración en casa o por teléfono para encontrar soluciones a tus prioridades de bienestar con los productos que tienes. Para ello, usaríamos nuestra guía* Vivir, *que te puedo enviar antes de la consulta.*

Recuérdame qué kit elegiste al principio _____ (solo si no lo sabes o si no has podido encontrarlo en la Oficina Virtual porque hace mucho tiempo de ello)*. ¡Ah, claro! A veces, cuando se trata de la primera compra, muchas personas no saben cómo se usan los aceites. El objetivo de las consultas sobre bienestar es ayudarte a usar los aceites con tu calendario de bienestar y mostrarte cómo obtener el mayor número de beneficios en tu día a día. Además, te servirá para sacar el máximo provecho de tu condición de miembro y recibir productos gratuitos.*

B. Ofrece una consulta sobre bienestar de seguimiento: *Recuerdo que realizamos una consulta sobre bienestar cuando empezaste. Como ya ha pasado tiempo desde entonces, pensé que podríamos revisar tu calendario de bienestar y comprobar que estás a gusto con él.*

¡Me encantaría programar una consulta de seguimiento contigo! ¿Cómo te viene el _____ o el _____ (días) *a las _____* (hora)*? ¡Genial! Si te pasa como a mí, seguro que te viene estupendamente un recordatorio por mensaje. ¿Te gustaría que te enviara uno?*
… Vale, ¡Pues ya está! Esta es mi información de contacto, por si necesitas cualquier cosa… Nos vemos pronto, ¡qué ganas!

doTERRA
Bringing hope, healing hearts, raising leaders, living dreams—
the meaningful work of a doTERRA Wellness Advocate.
doTERRA
Build
Intro to Build
doTERRA
Lemon
doTERRA
Lemongrass

Encuentra Constructores/as

Involúcrate

Al final de esta sección, habrás aprendido a identificar posibles socios/as comerciales y constructores/as en línea descendente y a prestarles la formación necesaria para crear una comunidad dinámica y eficiente que se enfoque en el desarrollo del negocio.

El liderazgo consiste en comunicar a los demás su potencial y su valor tan claramente que solo vérselo en ellos mismos les sirva de inspiración.

—

Stephen Covey

Encuentra socios/as comerciales

Para que un negocio funcione, es necesario colaborar con personas afines interesadas en lo que tú y dōTERRA ofrecéis. Aplica estos consejos de búsqueda de talento para encontrar e incorporar a tu sistema a socios/as comerciales comprometidos/as y competentes.

1. **Empieza por lo que aspiras a conseguir.** Proyecta una imagen para tus posibles candidatos/as a constructor/a. ¿Qué fuerza te empuja a querer asistir a tu comunidad? Eres el/la director/a ejecutivo/a de tu propia empresa y les vas a pedir que trabajen contigo. Antes de aceptar, necesitan saber cuál es tu proyecto.
2. **Tú lo vas a conseguir, con su ayuda o sin ella.** Solo tú eres el/la responsable de tu éxito o tu fracaso. Aunque precisas de personas que te acompañen, no consideres que una sola persona puede levantar o hundir tu negocio. Recuerda que estás buscando a personas que quieran trabajar contigo. Si creen que tu éxito dependerá de ellos/as, seguramente declinarán la oferta. Es mejor que compartas una imagen positiva de tus éxitos futuros. Así no querrán perder la oportunidad y preferirán formar parte de este éxito.
3. **Domina la Introducción a la construcción.** Domina al mismo nivel la Introducción a la construcción que la Introducción a los aceites. Hazte experto/a en promover la oportunidad de negocio. Realiza presentaciones con frecuencia para adquirir seguridad y experiencia en la inscripción de constructores/as.
4. **Lleva a tus posibles candidatos/as a eventos de equipo y de empresa.** Recuerda que solemos tomar las decisiones en este tipo de eventos.
5. **Presentáselos/as a tu equipo en línea ascendente.** Recurre a tu equipo en línea ascendente para añadir peso a la oportunidad que ofrece dōTERRA. Pídeles que compartan su experiencia con los/as candidatos/as (consulta la sección de llamadas a tres en la pág. 82).
6. **Nos adentramos en nuevos negocios con las personas que nos gustan.** ¿Con quién te gustaría pasar tiempo? ¿Con quién te gustaría viajar? No estás buscando a tu equipo en línea descendente, estás buscando socios/as. Conviértete en la persona con la que te gustaría formar un negocio. Explica la pasión que sientes por tu trabajo y cómo te está cambiando la vida. Los mejores serán aquellos/as en los que has puesto todo tu interés. Cuando les ayudas a encontrar soluciones a sus problemas, aumentan las posibilidades de que te sigan.
7. **Cree en ellos/as.** A los nuevos constructores/as les falta experiencia. Dependerán de tu seguridad hasta que tengan la suya propia. Al principio, creerás más en ellos/as que ellos/as mismos/as. Deposita en ellos/as toda tu confianza.

El socio/a comercial perfecto/a

Identifica los atributos que buscas en tus socios/as con ayuda de la página 108. Ve aumentando la lista según vayas adquiriendo experiencia.

Comprometidos/as y competentes (cómo tienen que ser):

- 100 % auténticos/as
- Optimistas y con ganas de implicarse
- Listos/as y con motivación para dar un paso adelante
- _____
- _____
- _____
- _____

Informales y reticentes (cómo no tienen que ser):

- Falsos/as e irresponsables
- Conformistas e indiferentes
- Atrapados/as en sus excusas e historias
- _____
- _____
- _____
- _____

Invita a construir

Consulta tu *Lista de nombres*; presta especial atención a aquellas personas identificadas como mejores candidatos/as a constructor/a. Aplica los siguientes pasos para invitarlos/as a desarrollar el negocio contigo. Los guiones propuestos pueden usarse o modificarse como prefieras.

- En primer lugar, ponte en contacto con ellos/as en persona, en línea o por teléfono como muestra de que te importa la relación. Ve "plantando semillas" sobre la oportunidad que ofrece dōTERRA en forma de vídeos e ideas. Después, haz preguntas de este tipo:
  A. *¿Te interesaría conocer nuevas oportunidades de negocio y de generación de ingresos?*
  B. *¿Te gustaría obtener más información acerca de la oportunidad que ofrece dōTERRA para obtener ingresos extra?*
  C. *¿Se te había ocurrido que podrías compartir tu pasión por los aceites esenciales con otras personas, lo que te podría aportar unos ingresos extra?*
- Comparte tu visión.
- Explica a tus candidatos/as por qué pensaste en ellos/as y qué es lo que más te gustaría de trabajar juntos.
  Eres un/a experto/a en negocios, se te dan bien las relaciones, tienes don de gentes, eres emprendedor/a, etc.
- Cuando confirmen su interés, invítalos/as a una Introducción a la construcción.
- Para que resulte más formal, puedes programar una llamada a tres con tu mentor/a en línea ascendente para la búsqueda de socios/as.
  Hablé con _____ (mentor/a) *antes. ¿Sabes quién es? Es experta en* _____ (intereses, motivaciones, experiencia) *y tiene el rango de* _____ (rango) *en dōTERRA. Todo el mundo quiere trabajar con ella, ¡es increíble! Le encantaría mantener un encuentro por teléfono contigo. Yo también participaría. Estas son las horas que mejor le vienen:* _____. *¿Cuáles de estas horas prefieres?*

Para empezar, envía un vídeo corto a los/as candidatos/as que consideres que les pueda interesar o servir de inspiración (p. ej., sobre la empresa, el Plan de compensación, la calidad de los productos o CPTG™, Co-Impact Sourcing™ o dōTERRA Healing Hands™).

Queda con ellos/as para comentar los vídeos en 48-72 horas.

Truco

En las presentaciones tanto presenciales como en Zoom con posibles candidatos/as a constructor/a, los encuentros individuales resultan más efectivos. Las personas que identificáis como influencers suelen preferir conversaciones privadas que puedan personalizarse.

Programa:

- Haz preguntas para conocer.
- Identifica los motivos de preocupación de los/as candidatos/as.
- Encuentra cuáles son las necesidades.
- Ofrece soluciones.

¿Para qué sirven las llamadas a tres?

Las llamadas a tres aportan la sabiduría de tu mentor/a en línea ascendente como experto/a para que el candidato/a adquiera confianza, seguridad y respeto por el equipo, la empresa y por ti. Entre los/as dos, preparad una introducción a las oportunidades de negocio dōTERRA (consulta el guión de la Introducción a la construcción de las págs. 89–90) con ayuda de la guía *Build*.

Tanto con una llamada telefónica o en Zoom como en encuentros en persona, tú y tu candidato/a estaréis más tranquilos/as si la reunión la dirige una persona en línea ascendente con más experiencia. Tú podrás también, en poco tiempo, participar en llamadas a tres de tus constructores/as cuando empiecen a buscar sus propios socios/as y constructores/as.

Cuestiones que debes tener en cuenta:

- Vais a asistir a la llamada tú, tu mentor/a en línea ascendente y tu candidato/a.
- Asegúrate de que todos los participantes disponen de los detalles de la llamada con antelación.
- Escucha atentamente, toma notas y aprende a ser un mentor/a comprometido/a y competente para tu nuevo/a constructor/a.
- Es importante que la conversación le resulte relevante al candidato/a.

El poder de los/as Compartidores/as

Invita a otras personas a unirse a la magia de compartir soluciones y conoce el poder que tiene esta estrategia. Los/as Compartidores/as pueden impulsar tu equipo y tu negocio.

Amplía tu ámbito de influencia

Pide a tus conocidos/as que te pongan en contacto con otras personas para ampliar tu red. ¿Conocen a alguien a quien le pudiera interesar una oportunidad como la de dōTERRA?

En los encuentros informales, muchas personas aprovechan para contarle a alguien de confianza que están buscando una oportunidad nueva o diferente en sus vidas. Esto es creación de redes en estado puro; un/a intermediario/a poniendo en contacto a dos personas. Usa los guiones en la parte superior de la siguiente página para promover la conversación idónea que te permita pedir recomendaciones de constuctores/as.

Invita a otros/as a organizar.

Una de las formas más eficaces de aumentar la comunidad dōTERRA y encontrar constructores/as es animar a los demás a organizar una clase con sus propios invitados/as. Estate pendiente de cualquier oportunidad que pueda surgir durante una conversación o cuando interactúas en las redes sociales. Cuando llegue el momento, comparte una experiencia de producto o explica cómo te ayudó a ti dōTERRA. Cuenta historias de este tipo cuando intentes establecer el contacto: *Soñaba con formar parte de un movimiento dedicado a llevar bienestar y esperanza a cada casa y cada vida, con enseñar a usar los productos dōTERRA en el día a día, ¡y es lo que hago ahora! Disfruto sabiendo que, con mi trabajo, cambio la vida de mucha gente: la de los agricultores y sus familias, pero también la de la gente que me rodea.*

Cada vez que entregas una muestra, invitas, organizas una sesión o haces una presentación, y sobre todo durante las consultas sobre bienestar y la formación continua, ve sembrando la semilla de compartir, impartir clases y de la oportunidad de negocio.

Aquí tienes algunos ejemplos:

A. *Si te ves haciendo lo que yo hago (ayudar a los demás a encontrar soluciones) y tienes interés en convertirte en Distribuidor/a independiente de productos dōTERRA, me encantaría contarte que tienes la oportunidad de financiar tus productos y de complementar o ayudarte a aumentar tus ingresos. ¡Después de la clase hablamos!*

B. *¿Qué te parece si organizamos algo? Vamos a ver cuándo te vendría mejor organizar una clase como esta a la que acabas de asistir para que tú también puedas compartir con los tuyos.*

Una organización eficiente

Invita a los/as Compartidores/as y posibles socios/as comerciales a organizar una clase presencial o en línea. Las experiencias positivas sirven para que se imaginen a ellos/as mismos/as haciendo lo que tú haces, y de ahí surgen Constructores/as.

- Haz una Introducción a la organización de clases con ayuda de la guía *Compartir* y el *Plan para las clases* (en la página 50) para desarrollar un proyecto claro y ordenado en el que cada persona tenga su función, con el fin de crear una experiencia óptima que aumente las inscripciones.
- Pídeles que elaboren una lista, con ayuda de la página 2 de la guía *Compartir,* en la que anotarán los nombres de las personas que quieren invitar, como familia, amigos/as, vecinos/as, compañeros/as, etc. Antes de enviar las invitaciones, recomiéndales que generen experiencias con sus historias o con muestras.
- Decidid con antelación qué tipo de compensación quieren, ¿desean convertirse en Distribuidores/as independientes de productos o prefieren la recompensa de organizar eventos que puedas ofrecerle? Es posible que aumente el interés después de organizar una clase.
- Haz un seguimiento para confirmar su interés en crear ingresos con dōTERRA y decidid quién se ocupará de efectuar las inscripciones, realizar las consultas sobre bienestar y prestar asistencia.

Solicita recomendaciones de Constructores/as

A. *Quería hablar contigo y pedirte un consejo. Me he pasado los últimos _____ formando a otras personas sobre los aceites esenciales. Ha llegado el momento de ampliar mi negocio en _____* (p. ej., zona geográfica o tipo de negocio).

Mi intención es invertir mi tiempo, dinero y recursos en la persona adecuada; alguien a quien le interese el bienestar natural, que sea emprendedor/a y que solo precise del asesoramiento y formación adecuados. ¿Conoces a alguien a quien le pudiera interesar obtener información sobre los productos y oportunidades dōTERRA? ¿Te puedo enviar un paquete de regalo con aceites esenciales para que te ayude a pensar a qué tipo de persona le podría interesar?

B. *Trabajo con dōTERRA, una empresa dedicada al bienestar, galardonada con varios premios y valorada en miles de millones de dólares. Mi intención es compartir el poder de los aceites esenciales y su relevancia con millones de personas en todo el mundo.*

En estos momentos estoy buscando a personas que pudieran estar interesadas en descubrir este negocio transformador. Valoro enormemente tus opiniones, por ello me preguntaba si quizás conocieses a alguna persona a la que le pudiera interesar dōTERRA por motivos económicos o simplemente por el deseo de ayudar a otros/as. No tiene que ser alguien que ya haya mostrado un interés, me basta que sea una persona emprendedora, activa y brillante. Te agradecería mucho cualquier tipo de recomendación que se te ocurra. Si te interesa saber más de la propuesta primero, también podemos organizar un encuentro.

¡Habla con personas que no conoces!

Cuando dos personas se encuentran por primera vez, lo más habitual es que se pregunten "¿A qué te dedicas?" Lo mejor es que aprendas a preguntar primero. ¿Y por qué? Pues porque cuando tú lo preguntas, ellos/as lo harán a continuación. Los siguientes extractos te muestran lo útil que resulta explicar bien a qué te dedicas:

A. *¿Te has dado cuenta de que la mayoría de la gente suele depositar su salud en las manos de otras personas? Yo me dedico a algo increíble, enseño a la gente a tomar las riendas de su propia salud.*

B. *A la mayoría de las personas les interesa el bienestar natural, ¿verdad? Pero no saben ni por dónde empezar. Yo me dedico a algo increíble, muestro a la gente algunas de las soluciones más eficaces que nos presta la naturaleza y cómo usarlas.*

Si se adelantan y preguntan *en primer lugar en qué trabajas,* dale la vuelta a la situación para poder ser tú quien haga preguntas sobre su empleo y poder adaptar la respuesta: *¡A mí me encanta mi trabajo! ¿A qué te dedicas tú?* Cuando te cuenten en qué trabajan, podrás modular la respuesta:

A. *Trabajo con muchos padres, a los que les enseño cómo cuidar de sus familias de forma natural con aceites esenciales y otros productos.*

B. *Colaboro con quiroprácticos para ayudarles a generar ingresos extra en sus clínicas; para ello, explican a sus clientes cómo llevar un estilo de vida de bienestar con los aceites esenciales.*

¿Y tú? ¿Tienes algún objetivo de bienestar o económico en mente? Añade lo siguiente a su respuesta:

A. *¿Te interesaría probar algo nuevo?*

B. *¿Te interesaría obtener información sobre otros métodos para generar ingresos extra?*

El objetivo es que la persona responda lo siguiente tras tu intervención: "Sí, claro, cuéntame mejor qué es lo que haces." A lo que podrías responder, por ejemplo, de esta manera: *Yo trabajo con personas interesadas en soluciones seguras, naturales y eficaces para cuidar del bienestar de sus familias. ¿Conoces bien los aceites esenciales?*

Si afirman no conocerlos, se presenta una gran oportunidad para que compartas tu experiencia y expliques que los productos y oportunidad de negocio dōTERRA representan una solución para ti y tu familia (prepara las historias con antelación con ayuda de la pág. 36).

Haz preguntas, escucha y descubre formas de generar valor en sus vidas. Relaciona las oportunidades dōTERRA con sus necesidades y mantén viva la conversación. Al fin y al cabo, el objetivo consiste en buscar a aquellas personas que te buscan a ti. Proyecta una imagen en la que puedan verse reflejados/as si la oportunidad se adapta a ellos/as y que les empuje a querer saber más.

Crear redes no se limita al intercambio de tarjetas comerciales o información de contacto. Para que vaya más allá, elabora estrategias de seguimiento para las personas que vas conociendo. Cuando se cree la relación, aplica los pasos que aparecen en esta guía y prepara las conversaciones.

Tienes que preguntar. Preguntar es... el secreto más olvidado y poderoso del mundo para alcanzar el éxito y la felicidad.

—

Percy Ross

Introducción a la construcción

Existen distintos motivos por los que la gente escoge la oportunidad de negocio que ofrece dōTERRA. A algunos/as les interesan los ingresos, a otros/as la finalidad. Sea cual sea la motivación, la guía *Contruir* te puede ayudar a crear el mensaje correcto.

En las Introducciones a la construcción, céntrate en aquello que más les interesa a los/as asistentes. Formula preguntas (en la siguiente página te ofrecemos algunas ideas) para identificar sus intereses y necesidades, como ingresos, propósitos o una mayor flexibilidad con el tiempo. A continuación, ofrece las soluciones dōTERRA para sus objetivos.

También puedes enseñar únicamente una sección de la guía *Construir* (pasos 1 a 4), tras una clase de Introducción a los aceites. Independientemente de tu clase, llegará el momento en que necesites conectar a nivel individual con los pasos 5 a 9. Programa llamadas a tres con tu mentor/a para cada asistente (tal y como se explica en la pág. 82) o durante las sesiones estratégicas de preparación para el lanzamiento, con vistas a asegurar su compromiso. Para mantener activo tu sistema, ofrece al menos una Introducción a la construcción por semana. Prepara presentaciones sencillas, fáciles de reproducir y adaptadas a los/as candidatos/as. Elabora presentaciones eficaces con los guiones y esquemas de las siguientes páginas.

Objetivo

- Atraer a personas, escuchar sus necesidades y compartir la oportunidad que ofrece dōTERRA.
- Centrarse en las necesidades de los/as asistentes. Identificar cómo les puede servir esta oportunidad y hacerlos/as partícipes.

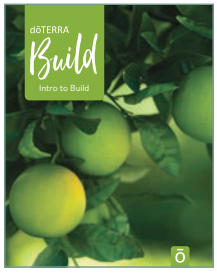
Consejo importante

Haz un seguimiento para la inscripción (si aún no se han inscrito) en las siguientes 72 horas y organiza una sesión estratégica de preparación para el lanzamiento. Utiliza esta guía para que entiendan cuáles son los pasos que deben dar para desarrollar un negocio de éxito y crear una base sólida para garantizar los resultados en el futuro.

Organización ideal de los tiempos (20–60 minutos)

Utiliza los materiales de la guía *Construir*.

5 minutos

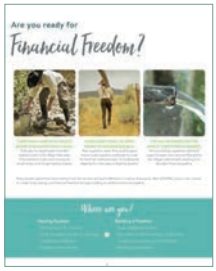


1 Dar la bienvenida al Constructor/a

Presenta con un breve resumen al ponente invitado/a.

Ponente invitado/a
Habla del anfitrión/a y comparte la experiencia propia.

5 minutos



2 De qué sirve el sistema PIPES

Compara el sistema PIPES con la teoría de los cubos. Conoce la situación de cada uno/a.

5 minutos

3 ¿Por qué dōTERRA?

Explica el poder de formar parte de dōTERRA, sus productos, liderazgo e iniciativas mundiales.

5–10 minutos

4 Grandes compensaciones

Explica o muestra un vídeo.

5 minutos

5 Invita a soñar

Recalca las posibilidades que ofrece.

5 minutos

6 Elige un camino

Expón cómo se comparte y se obtienen ingresos.

5 minutos

7 Requisitos

Muestra lo eficaz y sencillo que resulta trabajar con un sistema diseñado para formar y construir.

5–10 minutos

8 Turno de preguntas

Responde a sus preguntas. Comparte alguna historia que pudiera aplacar sus preocupaciones.

5–10 minutos

9 Invita a asociarse

Céntrate en la construcción y programa una Preparación para el lanzamiento.

Esquema de Introducción a la construcción

Aplica el siguiente esquema para mantener encuentros individuales eficientes. Invita a tu mentor/a en línea ascendente a tus primeras clases de *Introducción a la construcción*. Antes de la reunión, infórmale de todo lo que ya conozcas sobre los intereses o necesidades de tu candidato/a. Con el fin de potenciar la conversación, invita a tu candidato/a a ver un vídeo sobre el tema, tal y como se explica en la página 82.

Bienvenida. Si tu mentor/a en línea dirige el encuentro/llamada, haz una presentación y cédele la palabra. Recuerda que tu candidato/a ya confía en ti, pero solo empezará a creer en tu mentor/a de acuerdo con la presentación que prepares sobre él/ella.

Deja que hable

- Pregunta para establecer la conexión: *Cuéntame más sobre ti… ¿Desde cuando te dedicas a…?* (trabajo/trayectoria profesional)
- Antes de intervenir, la persona que dirige el encuentro puede preguntar: *¿Tienes alguna pregunta para mí?* Responde ahora a las preguntas o recuerda contestar más adelante durante el encuentro.
- Añade las siguientes preguntas a la conversación para entender mejor cuáles son las necesidades e intereses del candidato/a.
  - *¿Hay algo en tu vida que te gustaría cambiar?*
  - *¿En qué estado se encuentra/n tu/s…* (salud, relaciones, situación económica, tiempo, intereses, propósitos, etc.)*?*
  - *¿Hay algo que no te aporta tu trabajo o profesión? ¿Frustraciones, necesidades económicas no cubiertas u objetivos?*
  - *¿Cómo te afecta esto a nivel personal o familiar* (expectativas, confianza, relaciones, salud, economía, tiempo, etc.)*?*
  - *¿Qué podría pasar si no se produce ningún cambio? ¿Hasta qué punto te planteas en serio cambiar la situación?*

Truco

Para prepararte mejor de cara a las conversaciones, practica con un intercambio de papeles con la ayuda de tu mentor/a o familiares. Repite hasta que sientas que dominas la presentación.

Ahora hablas tú

Adopta una actitud honesta, segura y entusiasta al relacionar tus soluciones con los problemas de los demás.

1 Cuenta tu historia

¡Estoy convencido/a de que podemos marcar un antes y un después en tu vida! Te voy a contar el caso de ____ (cuenta una historia de otra persona con la que se pueda identificar). *Me gustaría contarte cómo ha sido mi experiencia hasta ahora* (consulta la pág. 36 para preparar tu historia por adelantado).

2 De qué sirve el sistema PIPES

Compara el sistema PIPES con la teoría de los cubos y explica por qué para ti es importante construir una fuente de ingresos (cuenta tu experiencia, qué es lo que fallaba, cómo te ayudó dōTERRA y qué te depara ahora el futuro). *Si tuvieras una varita mágica para convertir tu negocio dōTERRA en lo que tú quisieras, ¿qué sería? ¿Te gustaría complementar tus ingresos o aumentarlos? En términos de sueldo, ¿qué te gustaría percibir? ¿Cómo te vendría…* (por ejemplo, resolver tus prioridades financieras en los próximos 6-12 meses)*?*

3 ¿Por qué dōTERRA?

Piensa en qué sería lo que más pudiera inspirar a esta persona (introducir en los hogares los aceites esenciales, la idea de gestionar nuestro propio bienestar, la posibilidad de generar ingresos, los aceites CPTG™ de mayor calidad y popularidad y sometidos a un mayor número de pruebas, un equipo de dirección y unos valores de empresa admirables o iniciativas mundiales como dōTERRA Healing Hands™ y Co-Impact Sourcing™). Expresa tu confianza en que el candidato/a podrá alcanzar la vida que desea.

4 Grandes compensaciones

Destaca las cinco formas que existen de ganar dinero con dōTERRA y las posibilidades de generar ingresos. Muéstrale un vídeo si prefieres.

5 Invita a soñar

¿Cuáles son tus sueños y aspiraciones? ¿Qué objetivos deseas alcanzar?

6 Elige un camino

Invita a tu candidato/a a comprometerse más o menos según prefiera. *Vamos a ver cómo podemos empezar. ¿Cuántas horas a la semana estás dispuesto/a a dedicarle? ¿Qué camino se adapta mejor a tus necesidades? ¿En qué fecha te planteas alcanzar este objetivo?*

Si lo necesitas, añade lo siguiente: *Quiero ser realista contigo. Si consideramos tus objetivos y el número de horas que estás dispuesto/a dedicarle, además de las estadísticas de la empresa, observamos que hay alguna cifra que tiene que cambiar. O aumentas el número de horas que dedicas a tu negocio o el tiempo que tardarás en lograr tus objetivos. ¿Cuál de los dos quieres aumentar?*

Marcad juntos/as un objetivo y unos plazos con los que se sienta cómodo/a. Es muy poco probable que alguien desarrolle una fuente de ingresos lo suficientemente considerable dedicando menos de 15 horas semanales. Cuanto más ambiciosos sean los objetivos, más tiempo y dedicación necesitarán.

7 Requisitos

Menciona los recursos y formación que ponen a su disposición la empresa y el equipo en línea ascendente. Cuéntale por qué crees que esto se le daría bien y ayúdale a imaginar cómo podría emplear sus capacidades para triunfar.

8 Turno de preguntas

Responde a sus preguntas. Si expresan alguna preocupación, escucha, reformula su inquietud y hazle preguntas. Por ejemplo: *Así que tu experiencia con el marketing de redes ha sido negativa. Explícamelo mejor. Explícale cómo te sentirías en su lugar.* Cuéntale cómo superaste tú esa barrera. *Después de un tiempo como cliente, me di cuenta de que la empresa ha transformado mi idea de lo que implica esta profesión.*

9 Invitar a asociarse y construir

Si ya se ha inscrito como usuario/a y ha asistido a una consulta sobre bienestar, estará preparado/a para el paso 2, en la página 10 de la guía *Construir*. De lo contrario, empezad por el paso 1. *Yo empezaría por el primer paso: transformar tu vida y la de tu familia con el uso de los productos. ¿Tenéis tú o tu familia alguna necesidad de bienestar?* Si lo necesitas, puedes usar los guiones disponibles en las páginas 54–59 de este documento. *Estoy convencido/a de que podemos marcar un antes y un después en tu vida. Ya revolucionamos la vida de _____.* Comparte una historia de otra persona (o tuya si se ajusta al tema) con la que se pueda sentir identificado/a

A. Si el/la invitado/a aún no se ha inscrito, comparte una breve Introducción a los aceites para ofrecer los kits que mejor se ajusten a sus necesidades personales y de negocio. A continuación, organiza un encuentro para la Preparación para el lanzamiento.

B. Cuando ya se haya inscrito, avanza hasta el paso 2 (en la pág. 10 de la guía *Construir*). Poned en común y programad los siguientes pasos, incluida la Preparación para el lanzamiento.

Preparar nuevos/as Constructores/as

Inscribir a Clientes y Compartidores/as puede transformar vidas, además de potenciar el negocio dōTERRA. Sin embargo, inscribir a Constructores/as puede aumentar exponencialmente el crecimiento. Aunque un porcentaje considerable de personas empiezan como Clientes y, en algún momento, se plantean desarrollar un negocio, hay muchas que comienzan con éxito como Constructoras. En ambos casos, dirígete a aquellas personas preparadas para construir un negocio.

Piensa en la persona más ocupada que conozcas que quiera generar ingresos con dōTERRA. ¿Qué necesitan para lograr el éxito? Necesitan un proceso de eficacia comprobada: dónde empezar, cuáles son las expectativas y cómo conseguir lo que necesitamos. Esta guía ofrece precisamente eso: un planteamiento sistemático de hábitos y capacidades en un proceso paso a paso que, de forma natural, fomente la responsabilidad.

Ayuda a tus Constructores/as con sus primeras tres o cuatro presentaciones, además de con otros de sus primeros encuentros. Muéstrales en qué consiste en la práctica una presentación efectiva. Deja que los/as Constructores/as vayan adquiriendo cada vez más responsabilidades en las presentaciones hasta que se sientan preparados/as para realizar su propia sesión. Replicar resulta esencial para conseguir un éxito duradero que impacte al equipo en línea descendente. Al principio, programa intercambios breves y frecuentes (cada dos o tres días).

Confía en el valor que aportas como nuevo/a líder; para ello, basta con mantenerte un paso por delante.

Seis semanas para lograr el rango Élite

Invita a tus Constructores/as a aplicar los siguientes tiempos, enmarcados en los 5 pasos para lograr el éxito. Este esquema te servirá para enseñarles a llegar al rango Élite en seis semanas tras el lanzamiento. Iniciar un negocio es como lanzar un cohete; la intensidad del primer momento imprime impulso al viaje. Esta energía inicial favorece un mayor número de inscripciones en menos tiempo, de donde podrán extraer Constructores/as. Así conseguirán organizar estratégicamente a los equipos.

Organización ideal de los tiempos

Antes del lanzamiento

Semana de preparación 1 | Semana de preparación 2 | Semana 1

Comprometerse

- Asistir a una Introducción a los aceites
- Inscribirse
- Asistir a una Introducción a la construcción
- Unirse como cliente

El esquema variará de un constructor/a a otro/a

Prepárate

PASO 1:

- Completa la sección *Inicia tu negocio*
- Completa la sección Impulsa el lanzamiento
- Completa la Preparación para el lanzamiento con tu equipo en línea ascendente
- Utiliza la formación de equipo y de *doterra.eu* junto a este documento

Invitar

PASO 2:

- Comparte, anima a seguir aprendiendo y recuerda invitar a un mínimo de 45 personas
- Invita a socios/as comerciales

Presentar

PASO 3:

- Organiza o imparte clases y encuentros individuales con el equipo en línea ascendente dirigidas a al menos 30 personas
  - Introducción a los aceites
  - Introducción a la construcción
- Promueve que se reserven clases a partir de otras clases

Truco

A medida que vayas inscribiendo a personas nuevas, plantéate colocarlas a cargo de Constructores/as comprometidos/as con dotes para la inscripción y para ayudar a sus equipos. Mantened una conversación aclaratoria antes de que ellos/as o su equipo en línea descendente asuman el patrocinio. Fomenta las prácticas saludables; para ello, compensa el trabajo de tus constructores/as sin excederte ya que, de lo contrario, podría desanimarlos/as a intentar conseguirlo ellos/as mismos/as. Es altamente recomendable que mantengas la inscripción de tus inscritos/as hasta que el nuevo/a Patrocinador/a esté preparado/a. En caso de que el rendimiento no esté a la altura, todavía podrás hacer crecer la inscripción en tu propia pierna o cambiarla más adelante. *Tengo un nuevo/a inscrito/a que creo que podría dar lo mejor de sí mismo/a en tu equipo. Es importante que asista a una consulta sobre bienestar y se le haga un seguimiento adecuado. ¿Crees que podrías comprometerte a ayudarlo/a? Si accedes, te cuento cuáles son sus intereses para buscarle el mejor sitio.*

Mes del lanzamiento

Semana 2 | Semana 3 | Semana 4 | **Siguientes pasos**

Inscribir

PASO 4:

- Inscribir a un mínimo de 15 personas
- Realizar consultas sobre bienestar
- Organizar a los nuevos/as inscritos/as
- Invitar a organizar clases y construir
- Encontrar a constructores/as comprometidos/as

Ayudar

PASO 5:

- Introducir a los/as clientes
- Preparar constructores/as
- Promover los eventos y la formación continua
- Mantener sesiones estratégicas

Alcanzar el rango Élite

E

¡CELEBRARLO!

Convertirte en Premier

P

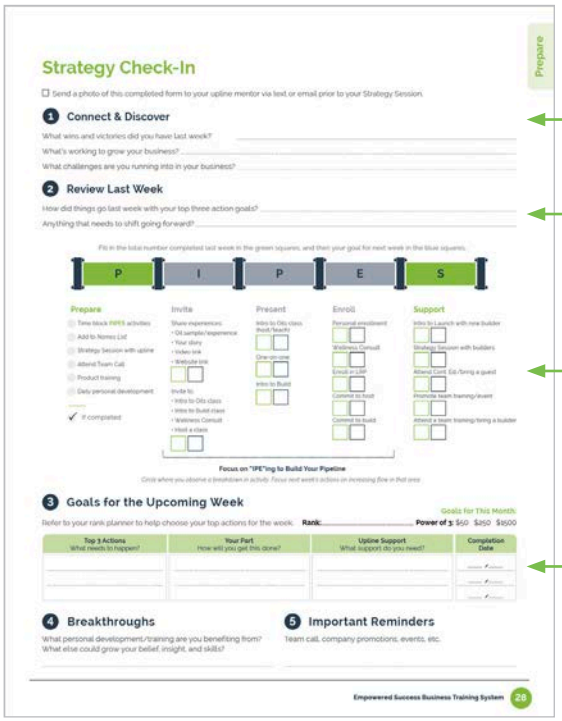
Seguir con la motivación alta para que tú y tus constructores/as consigáis nuevos rangos.

Guía a tus Constructores/as

¡Los mentores/as son los encargados/as de sacar lo mejor de las personas y animarlas a seguir sumando victorias! Cuando descubres tus propias virtudes, tienes mayor facilidad para ayudar a los constructores/as con las estrategias y responsabilidades. No necesitas ser experto/a en todo para convertirte en un/a gran mentor/a. Sírvete de esta guía, pide consejo a tu equipo en línea ascendente cuando empieces tu camino como mentor/a y disfruta de este increíble proceso de crecimiento.

Trucos

1. **Programa sesiones estratégicas periódicas** con los Constructores/as por teléfono o a través de Zoom.
2. **Pide que te envíen el Análisis de estrategias** antes de la llamada. Céntrate en las acciones esenciales y en cómo aplicarlas de forma eficiente.
3. **Invita a tu mentor/a en línea ascendente a sumarse** a las primeras llamadas.
4. **Piensa en las soluciones, no en los problemas.** Muestra empatía y enseña a los/as Constructores/as las soluciones para que enseguida dejen atrás los problemas. Pregunta, no impongas. Crea un espacio donde puedan explorar ideas.
5. **Muestra tu mejor cara.** Genera valor con cada oportunidad. Cumple tus promesas y guarda las confidencias para crear una relación de confianza.
6. **Instruye y anima.** Incide en sus capacidades y talento.
7. **Recomiéndales desarrollo personal y formación adicional** para que aprendan a superar los pensamientos limitantes y aumenten sus capacidades.
8. **Reconoce los éxitos** durante las Sesiones estratégicas. Pide a tu equipo en línea ascendente que actúe del mismo modo en los eventos de equipo, llamadas y otros encuentros.



Strategy Check-In

Prepare

Send a photo of this completed form to your upline mentor via text or email prior to your Strategy Session.

1 Connect & Discover

What wins and victories did you have last week?

What's working to grow your business?

What challenges are you running into in your business?

2 Review Last Week

How did things go last week with your top three action goals?

Anything that needs to shift going forward?

Fill in the total number completed last week in the green squares, and their your goal for next week in the blue squares.

P I P E S

Prepare: Time block PIPES activities; Add to Notes List; Strategy Session with upline; Attend Team Call; Product training; Daily personal development; ✓ If completed

Invite: Share experiences: • Oil sample/experience • Your story • Video link • Website link; Invite to: • Intro to Oils class • Intro to Build class • Wellness Consult • Host a class

Present: Intro to Oils class (host/teach); One-on-one; Intro to Build

Enroll: Personal enrollment; Wellness Consult; Email or LINE; Commit to host; Commit to build

Support: Intro to Launch with new builder; Strategy Session with builders; Attend Conf. Ed./bring a guest; Promote team training/event; Attend a team training/bring a builder

Focus on "IPE"ing to Build Your Pipeline

Circle where you observe a breakdown in activity. Focus next week's actions on increasing flow in that area.

3 Goals for the Upcoming Week

Goals for This Month:

Refer to your rank planner to help choose your top actions for the week. Rank: _____ Power of 3: $50 $250 $1500

Top 3 Actions What needs to happen?	Your Part How will you get this done?	Upline Support What support do you need?	Completion Date

4 Breakthroughs

What personal development/training are you benefiting from? What else could grow your belief, insight, and skills?

5 Important Reminders

Team call, company promotions, events, etc.

Empowered Success Business Training System 28

De qué sirven las Sesiones estratégicas semanales

- Preparan a tus Constructores/as para alcanzar el éxito.
- Se analiza el sistema PIPES y se mejoran las capacidades.
- Os mantiene en contacto y ofrece ayuda constante.

Programa para la sesión estratégica (30 minutos)

Paso 1: Conectar

Celebra los éxitos y analiza los ámbitos en que se necesita ayuda.

Paso 2: Revisar los resultados y acciones de la semana anterior

Ayúdalos/as a examinar cómo ha sido la semana para que puedan repetir aquello que funciona y desechar lo que no funciona. Estableced juntos/as objetivos realistas de rango y Poder de 3. Evaluad el volumen y cread un plan para cubrir las deficiencias.

Paso 3: Revisar la actividad PIPES

Examinad la actividad PIPES de la semana anterior. Analiza dónde están los fallos y dirige tu orientación a lo importante (por ejemplo, dominar la capacidad de invitar o inscribir). Establece los objetivos PIPES para la semana siguiente.

Paso 4: Identificar las acciones esenciales y añadirlas al programa de la semana siguiente

Basa las acciones esenciales de la siguiente semana en la evaluación PIPES. Encuentra los ámbitos en que necesitan apoyo. Muestra tu disponibilidad para las presentaciones (como auxiliar o como ponente), encuentra nuevos Constructores/as comprometidos/as y realiza consultas sobre bienestar que le sirvan de referencia.

Para ser mentor/a se necesita un cerebro del que obtener información, una oreja para escuchar y un empujón en la dirección correcta.

John C. Crosby

TEAMWORK
STRATEGY

Desarrollo personal

Comprometerte con tu desarrollo personal es comprometerte con el desarrollo de tu negocio.

Dedica tiempo a tu desarrollo personal para que puedas convertirte en la persona que alcanza tus sueños.

Tu actitud... determinará tu altitud.

—

Zig Ziglar

Visualiza tu futuro

Resulta esencial que desde el principio conectes tus "motivaciones" al crecimiento de tu negocio dōTERRA.

Cuando construyes una fuente de ingresos, creas la oportunidad de vivir de lo que te gusta. Tus motivaciones alimentan tus anhelos y tus sueños. Y estos se hacen realidad cuando consigues tus necesidades, deseos y objetivos.

Las motivaciones te ayudan a concentrarte y avanzar al ritmo marcado. Reflexiona en torno a cada uno de los siguientes ámbitos; identifica y rodea con un círculo los más significativos para ti. Márcate objetivos importantes que quieras conseguir y que te motiven a actuar ya.

Mayores ingresos

- Trabajar para deshacerte de las deudas.
- Abrir una cuenta de ahorros importante.
- Tener flexibilidad financiera.
- Ayudar a organizaciones sin ánimo de lucro.

Trabajo inteligente

- Controlar tu tiempo y tu programa.
- Construir tus propios sueños.
- Centrarte en el desarrollo personal y la formación constante.
- Planificar y preparar tu terreno económico.

Hacer lo que más te gusta

- Viajar más.
- Desarrollar capacidades y aumentar tus intereses.
- Ayudar más.
- Pasar más tiempo con la familia.

No pongas límites a tus sueños

Visualizar los sueños y escribirlos en papel es el paso previo a que se hagan realidad. Siéntate solo/a o con alguien de confianza y dale forma a tu futuro con ayuda de las siguientes preguntas que puedan servirte de inspiración.

Negocio

¿Qué te gustaría conseguir en tu negocio dōTERRA? ¿Cuál es el próximo rango al que aspiras?

Objetivo

¿Te imaginas a ti mismo/a ayudando a los demás y sintiéndote realizado/a? ¿Cómo te gustaría que se te reconociera o recordara?

Relaciones

Si tuvieras más tiempo, libertad o recursos, ¿con quién te gustaría contar? ¿Con quién te gustaría pasar tiempo? ¿Con quién te gustaría crecer y desarrollarte?

Dinero

¿Cómo afectaría a tu vida y a tus hábitos controlar tus propias finanzas y lograr éxitos económicos?

Experiencias

¿A qué te gustaría dedicarle más tiempo? ¿Dónde quieres ir? ¿Qué es lo que más deseas conseguir?

A nivel emocional

¿Cómo quieres sentirte en el día a día?

A nivel espiritual

¿Te interesa vivir con conexiones divinas y profundas?

A nivel físico

¿Qué experiencias te gustaría sentir en tu cuerpo?

A nivel mental

¿Qué quieres conocer? ¿Cómo quieres pensar?

El futuro pertenece a quienes creen en la belleza de sus sueños.

Eleanor Roosevelt

Truco

Crea un panel de sueños con imágenes que representen cómo te imaginas el futuro como si ya fuese una realidad. Míralo todos los días. Potencia tu imaginación con ayuda de música y tu aceite esencial preferido.

Empodérate

Los directivos/as de dōTERRA se ven "como una empresa de desarrollo personal disfrazada de negocio de aceites esenciales". En dōTERRA decimos que mejorar las vidas "es lo que nos define, es a lo que nos dedicamos". Poco importa el motivo por el que alguien acaba en dōTERRA, los Distribuidores/as independientes de productos se esfuerzan al máximo por lograr sus éxitos.

Encuentra hábitos diarios

Dedica unos 20 minutos al día al desarrollo personal y crece como persona, constructor/a y líder. A continuación te proponemos algunas ideas para sacarle mayor partido a tus puntos fuertes, ampliar tu ámbito de influencia y mejorar tu capacidad de vender y ayudar.

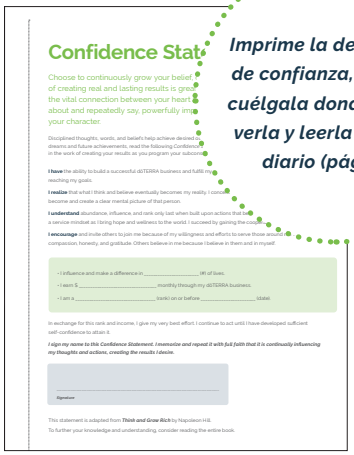
- **LEE** un libro que te sirva para desarrollar tu negocio o potenciar la mentalidad o capacidades de liderazgo.
- **VE** un vídeo relacionado con algún tema que te interese y amplía tus conocimientos.
- **ESCUCHA** de manera regular pódcast con influencers de confianza dedicados a temas o necesidades que te interesen.
- **TRATA** temas para los que necesites una segunda opinión con una persona que te asesore o alguien de confianza.
- **COMPARTE** y cuéntale cómo te sientes en relación con lo que vas aprendiendo a un familiar o amigo/a.
- **PRACTICA** con el intercambio de papeles o ensaya presentaciones con guión que quieras perfeccionar.

Aprende a tu manera

Aplicar aquellos métodos de aprendizaje que más se adaptan a ti influye enormemente en tu éxito. Marca todas las casillas que correspondan a continuación. ¿Tienes que…?

- ☐ **Verlo** – Apoyo visual o imágenes, PowerPoint, esquemas, gráficos, etc.
- ☐ **Escucharlo** – Decir o leer en voz alta, instrucciones verbales, debates, repeticiones, intercambio de papeles, etc.
- ☐ **Decirlo** – Conversaciones, preguntas, deliberaciones o enseñarlo en una clase
- ☐ **Hacerlo** – Practicar, aprender mientras pruebas, imitar o seguir acciones
- ☐ **Leerlo** – Ponerlo por escrito, referencias sobre palabras o información, estadística, tomar apuntes, etc.
- ☐ **Reflexionarlo** – Tiempo para considerarlo, darle vueltas y procesarlo

Habla con tu mentor/a en línea ascendente sobre los métodos con los que aprendes mejor y buscad entre los/as dos la forma de usar esta guía y otros materiales de formación.


Confidence Stat

Choose to continuously grow your belief of creating real and lasting results is grea the vital connection between your heart about and repeatedly say, powerfully imp your character.

Disciplined thoughts, words, and beliefs help achieve desired dreams and future achievements, read the following Confidence in the work of creating your results as you program your subcons

I have the ability to build a successful dōTERRA business and fulfill my reaching my goals:

I realize that what I think and believe eventually becomes my reality. I conc become and create a clear mental picture of that person.

I understand abundance, influence, and rank only last when built upon actions that be a service mindset as I bring hope and wellness to the world. I succeed by gaining the cooper

I encourage and invite others to join me because of my willingness and efforts to serve those around comparison, honesty, and gratitude. Others believe in me because I believe in them and in myself.

- I influence and make a difference in _____ (#) of lives.
- I earn $ _____ monthly through my dōTERRA business.
- I am a _____ (rank) on or before _____ (date).

In exchange for this rank and income, I give my very best effort. I continue to act until I have developed sufficient self-confidence to attain it.

I sign my name to this Confidence Statement. I memorize and repeat it with full faith that it is continually influencing my thoughts and actions, creating the results I desire.

Signature

This statement is adapted from ***Think and Grow Rich*** by Napoleon Hill.
To further your knowledge and understanding, consider reading the entire book.

Imprime la declaración de confianza, fírmala y cuélgala donde puedas verla y leerla en alto a diario (pág. 102)

Aprende de los mejores

Los libros de desarrollo personal son altamente recomendables como parte de tus hábitos diarios. Aquí te proponemos dos opciones de importantes líderes para que empieces a leer y llegues al rango Élite:

- *La ligera ventaja*, Jeff Olson
- *Haciendo que el primer círculo funcione*, Randy Gage

Aprende a sacar la mejor versión de ti mismo/a

Únete a una comunidad con miles de Distribuidores/as independientes de productos y descubre tus puntos fuertes con Empowered You, un programa de formación especializada elaborado en colaboración con Gallup que busca dotar a los Constructores/as de dōTERRA de las herramientas necesarias para aprovechar sus aptitudes.

Para aprovechar al máximo la formación, realiza en primer lugar la evaluación de Strengths Finder (Descubre tus fortalezas) 2.0 de Clifton y descubre qué talentos específicos escondes. Puedes obtener más información en *doterra.eu > Tools (herramientas) > Empowered Success > Step 4 (fase 4): Inicia tu negocio.*

La guía *Strengths* de dōTERRA está elaborada para ayudarte a realizar cada actividad PIPES usando tus puntos fuertes.

Utiliza los vídeos Empowered You junto con la guía para adaptar tu desarrollo personal y llevar tu actividad PIPES a otro nivel.

Según vayas descubriendo más con el proceso Strengths, aprende en qué se diferencian los principios de las buenas prácticas. Las buenas prácticas consisten en que cada persona haga las cosas a su manera. Los principios han sido demostrados, son imperecederos y estables, y pueden aplicarse a cualquier situación. Son la verdad que se esconde tras la práctica.

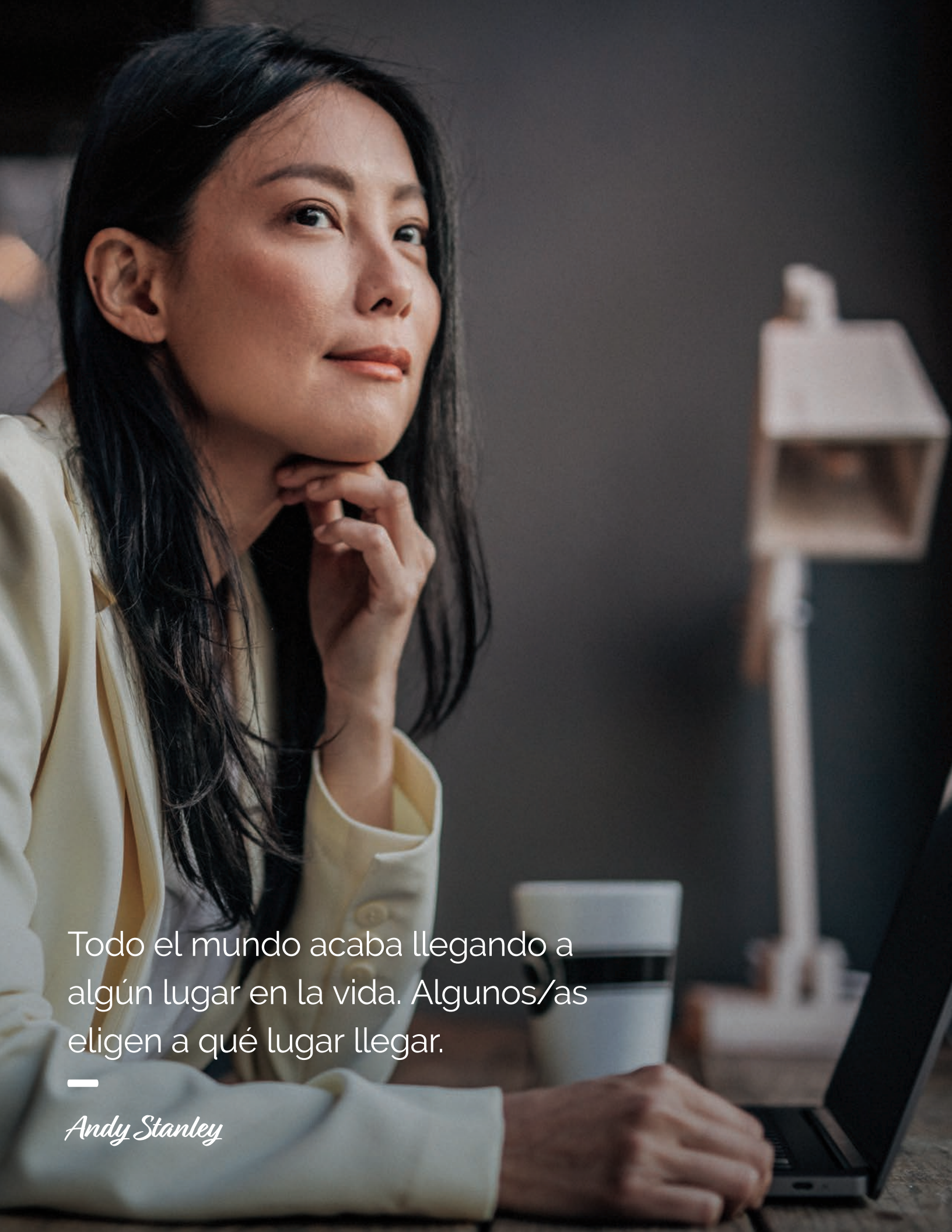
Cuando te fijes en una situación que esté funcionando, desgrana el éxito e identifica los principios que actuaron marcando la diferencia. No se puede reproducir a una persona, pero sí los procesos; elige ser tú mismo/a, pon tu talento y tu capacidad a funcionar y sigue los procesos necesarios para lograr resultados.

Crece a tu manera

Genera una cultura de equipo adaptada a lo que te funciona a ti y a los que te rodean. Una cultura idónea te empuja a convertir tus puntos fuertes en acciones dirigidas a potenciar el negocio. Confiar en ti y quererte es necesario para convertirte en un/a líder eficaz. Desarrolla tu equipo a tu manera.

¿En qué ámbitos destacas con más fuerza?

¿Qué puntos fuertes deseas que provoquen un mayor impacto en tu éxito?



Todo el mundo acaba llegando a algún lugar en la vida. Algunos/as eligen a qué lugar llegar.

—

Andy Stanley

Declaración de confianza

Apuesta por aumentar día tras día tu confianza, valentía y convicciones. El proceso con el que logras resultados auténticos y duraderos se optimiza cuando estableces la conexión vital entre el corazón y la mente. Lo que piensas y dices una y otra vez genera una repercusión importante en cómo te comportas y muestras tu personalidad.

Aplicar disciplina en nuestra forma de pensar, de creer y de hablar nos ayuda a conseguir los resultados deseados. Aparte de los elementos visuales o recordatorios de tus sueños y logros futuros, dedica dos ratos al día a leer la siguiente *Declaración de confianza*. Aplícate al 100 % en la labor de crear resultados para prepararte de forma subconsciente para el éxito y poner todo el empeño.

Tengo la capacidad de desarrollar un negocio próspero con dōTERRA y conseguir mis objetivos vitales. Soy tenaz cuando se trata de alcanzar mis metas.

Soy consciente de que la forma de pensar y de creer se acaban haciendo realidad. Concibo una imagen mental de la persona en quien quiero convertirme y dirijo todos mis pensamientos a lograrlo.

Entiendo que la prosperidad, la influencia y el rango solo perduran cuando se sostienen sobre unas bases que benefician a todas las personas implicadas. Mi cometido es servir
a los demás con esperanza y bienestar. Consigo mi éxito gracias a la colaboración de otras personas.

Animo e invito a otras personas a unirse a mi equipo. Yo ofrezco mi disposición y empeño para servir a la gente que está a mi alrededor con afecto, empatía, honestidad y agradecimiento. Los demás creen en mí porque yo creo en ellos/as y en mí mismo/a.

- Influyo y promuevo el cambio en las vidas de _____ (n.º) personas.
- Gano _____ € mensuales con mi negocio dōTERRA.
- Alcanzaré _____ (rango) como muy tarde el _____ (fecha).

A cambio de este rango e ingresos, me esfuerzo al máximo. Sigo trabajando hasta lograr la suficiente seguridad en mí mismo/a para conseguirlo.

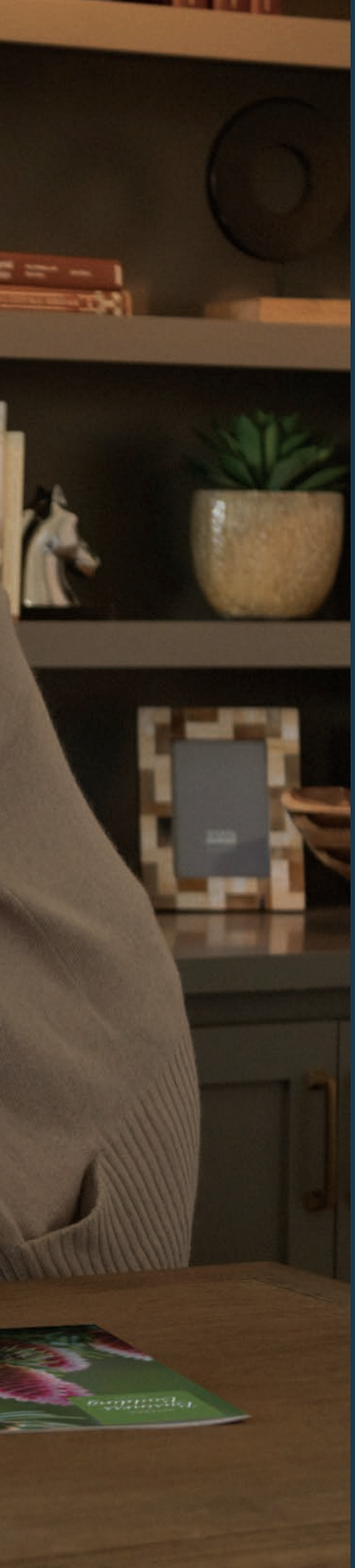
Añado mi firma a esta Declaración de confianza. Lo memorizo y lo repito con la plena seguridad de que influye constantemente en mi forma de pensar y de actuar, lo que propicia los resultados que busco.

_____

Firma

Esta declaración es una adaptación extraída del libro ***Piense y hágase rico,*** de Napoleon Hill.

Si quieres ampliar tu conocimiento sobre el tema, puedes leer el libro en su totalidad.



Apéndice

Otros recursos

¡Aprende más para saber más!

—

Israelmore Ayivor

Plan de Compensación

Beneficio minorista
Pagado mensualmente

Los Distribuidores independientes de productos ganarán un 25 por ciento de beneficio (valor sin IVA) en las compras realizadas por sus Clientes minoristas.

Cliente minorista
Compra de 100 €

Beneficio minorista 25 %

Tú
Bonificación de 25 €

Bonificación de Inicio rápido
Pagado semanalmente

Pagado sobre el Volumen comisionable (CV) del nuevo/a inscrito/a durante sus primeros 60 días. Cada inscriptor/a debe alcanzar un total de 100 PV (Volumen personal) en pedidos LRP durante el mes, además de mantener en todo momento al menos 100 PV en su plantilla LRP/ pedido de lealtad para poder participar.

Inscripción Nivel 1

20 %

Inscripción Nivel 2

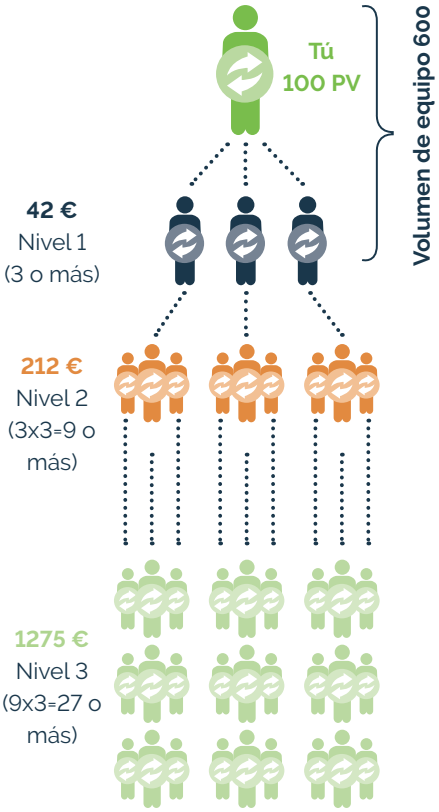
10 %

Inscripción Nivel 3

5 %

Poder de 3
Pagado mensualmente

Cada persona de tu estructura Poder de 3 deberá procesar un pedido LRP de al menos 100 PV (Volumen personal) para que puedas clasificarte para la Bonificación de Poder de 3.



Clave Programa de Recompensas por Lealtad

Pedido de lealtad superior a 100 PV

Sin pedido de lealtad

Bonificación de organización uninivel

Pagado mensualmente

A las que también nos referimos como requisitos de rango. Pagado mensualmente sobre el volumen organizacional comprimido.

Pagado según rango	Distribuidor independiente de productos	Gerente	Director	Ejecutivo	Élite	Premier	Plata	Oro	Platino	Diamante	Diamante azul	Diamante presidencial
PV mensual	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV mensual	–	500	1000	2000	3000	5000	–	–	–	–	–	–
Piernas calificantes	–	–	–	–	–	2	3	3	3	4	5	6
Requisitos de la pierna	–	–	–	–	–	Ejecutivo	Élite	Premier	Plata	Plata	Oro	Platino
Nivel 1	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Nivel 2		3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Nivel 3			5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5%	5 %	5 %
Nivel 4				5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Nivel 5					6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Nivel 6						6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Nivel 7							7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %
Compresión dinámica		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Los Distribuidores independientes de productos dōTERRA pueden reproducir el presente documento para uso comercial personal.

Fondo de Liderazgo

Pagado mensualmente

Al clasificarse en los rangos superiores los Distribuidores independientes de productos tienen la oportunidad de beneficiarse del volumen global de la empresa. Las acciones se ganan en los fondos cada mes que se consigue y mantiene el rango clasificatorio.

Pagado según rango	Premier	Plata	Oro	Platino	Diamante	Diamante azul	Diamante presidencial
PV mensual	100	100	100	100	100	100	100
OV mensual	5.000	*	*	*	*	*	*
Piernas calificantes*	2	3	3	3	4	5	6
Requisitos de la pierna	Ejecutivo	Élite	Premier	Plata	Plata	Oro	Platino
		Fondo de rendimiento de liderazgo			Fondo de rendimiento Diamante		
	nº de acciones	1	5	10	1	2	3
		1 o más	1 o más	1 o más	1 o más	1 o más	1 o más
		2 %			1 %		

	Fondo de Bono de Empoderamiento				Fondo Diamante	Fondo Diamante azul	Fondo Diamante presidencial
	Premier	Plata	Oro				
nº de acciones por 1 inscripción al mes	1	1	2	nº de acciones	3	3	3
nº de acciones por 2 o más inscripciones al mes	--	--	Máximo de 2		1 o más	1 o más	1 o más
	1,25%				1 %	1 %	1 %

Fondo de Empoderamiento: Cada miembro Premier, Plata y Oro que personalmente inscribe a un Cliente mayorista o a un Distribuidor independiente de productos con una compra clasificatoria de 100 PV (o superior) ese mes recibirá una acción del volumen global de empresa. Cada miembro Oro que personalmente inscribe a dos o más Clientes mayoristas o Distribuidores independientes de productos con una compra clasificatoria de 100 PV (o superior) ese mes recibirá un máximo de dos acciones del volumen global de empresa.

Fondo de Liderazgo: Cada miembro Plata gana una acción, cada Oro gana cinco acciones y cada Platino gana diez acciones.

Fondo de rendimiento Diamante: Cada Diamante gana una acción, cada Diamante azul cada dos acciones y cada Diamante presidencial gana tres acciones.

Fondo Diamante: Cada Diamante recibe tres acciones.

Fondo Diamante azul: Cada Diamante azul recibe tres acciones.

Fondo Diamante presidencial: Cada Diamante presidencial recibe tres acciones.

Acciones adicionales: Gana acciones adicionales ayudando a los *Distribuidores independientes de productos que has inscrito personalmente a avanzar‡ hasta Élite (Liderazgo), Premier (Diamante, Diamante azul y fondos de rendimiento Diamante) y Plata (Presidencial).

*Las piernas se deben inscribir personalmente. ‡ Deben ser clasificados por primera vez, acciones ilimitadas. Consulta la política de la empresa para más información.

Los Distribuidores independientes de productos dōTERRA pueden reproducir el presente documento para uso comercial personal.

Funciones que ofrece dōTERRA

Cada persona elige el tipo de relación que quiere establecer con dōTERRA. A continuación te explicamos las cuatro funciones que se ofrecen y algunos ejemplos de los objetivos y actitudes que se requieren para cada una.

Usa esta página para lo siguiente:

Aclarar lo que conlleva cada una de las funciones para ayudarte a gestionar tus expectativas y las de los demás. Recuerda que es la forma de actuar y las decisiones de cada persona las que definen su grado de compromiso, no su asignación o su posición. Respeta sus elecciones. Mantén conversaciones que sirvan para esclarecer, determinar el grado de compromiso y evaluar las responsabilidades de inscripción y patrocinio.

Prestar atención. Además de consultar los informes de la Oficina Virtual, observa qué ocurre más allá de la primera línea o de tus líderes. Analiza el crecimiento y el potencial futuro; para ello, examina las inscripciones, el volumen y los avances de rango para que sepas dónde invertir tu tiempo y tu atención.

Indagar en las raíces del equipo. Cuando te pongas a analizar el éxito o el fracaso de las funciones de cada persona, estudia la estructura de la organización e identifica a los/as Constructores/as que quieren y necesitan mejor asesoramiento. A veces existe la posibilidad de cambiar la inscripción, lo que beneficia a todas las partes. Tu atención y tu reconocimiento puede marcar la diferencia y potenciar el crecimiento de un/a Constructor/a comprometido/a independientemente de dónde esté situado/a.

Cliente
Cliente mayorista

- Elijo aprovechar las opciones de bienestar que me ofrece dōTERRA.
- Quiero seguir aprendiendo sobre los aceites.
- Si algún/a amigo/a o familiar muestra interés, le puedo recomendar que hable con mi Distribuidor/a independiente de productos dōTERRA.
- Cuando necesito ayuda, acudo a mi guía de consulta, a foros en Internet, a la atención al cliente de dōTERRA y a mi Distribuidor/a independiente de productos.
- Obtengo precios mayoristas: un 25 % de descuento en todos los productos.
- Los Puntos de lealtad son opcionales. Estos me permiten recuperar entre un 10y un 30 % y llevármelo en productos gratuitos.
- También puedo beneficiarme de lo siguiente:
  - El producto gratis del mes; para ello, tengo que realizar un pedido de lealtad de 125 PV como mínimo antes del día 15 de cada mes.
  - Otras promociones y oportunidades.

Además de ser cliente de dōTERRA…

Compartidor/a
Distribuidor independiente de productos

- Me interesa obtener más información sobre cómo los aceites pueden ayudarme a conseguir mis objetivos y prioridades de bienestar y los de los demás.
- Me gusta contribuir a que los demás encuentren una oportunidad e ilusiones en dōTERRA.
- Estoy dispuesto/a a organizar eventos y compartir mis experiencias si ayuda a que los demás encuentren oportunidades con dōTERRA.
- Comparto con los demás y los ayudo de forma natural.
- Me interesa ganar lo suficiente para financiar mi pedido mensual.
- Cuando aquellas personas con las que comparto realizan una compra en sus primeros 60 días, obtengo una Bonificación de Inicio rápido si efectúo pedidos LRP por valor de 100 PV y, además, dispongo de 100 PV como mínimo en mi plantilla LRP.
- Cuando asisto a las personas con las que he compartido, tengo la posibilidad de obtener una Bonificación de Poder de 3 mensual si organizo correctamente a mis clientes y me aseguro de que realizan pedidos de lealtad con regularidad.

Además de ser Compartidor/a de dōTERRA…

Constructor/a
Distribuidor independiente de productos

- Disfruto compartiendo dōTERRA con la gente.
- Elijo el aprendizaje activo en torno a los aceites para poder ser más útil ayudando a los demás.
- Tengo el compromiso de desarrollarme a nivel personal y formarme sobre el negocio.
- Participo activamente en las actividades PIPES.
- Optimizo mis estrategias para conseguir generar un mayor interés en torno al estilo de vida de bienestar que ofrece dōTERRA.
- Acudo a mis líderes en línea ascendente y a dōTERRA en busca de orientación y ayuda.
- Asisto a las sesiones de formación y asesoramiento que pone a nuestra disposición dōTERRA y mi equipo y mentor/a en línea ascendente.
- Imparto clases para que los demás conozcan los productos y oportunidades dōTERRA.
- Proporciono los expositores, muestras, materiales y otros recursos necesarios para mis clases.
- Acojo a los clientes a los que inscribo con un mensaje de seguimiento y bienvenida y una consulta sobre bienestar.
- Me esfuerzo por colocar a los/as inscritos/as con cuidado para el desarrollo de todas las partes.
- A medida que voy acumulando experiencia, me encuentro más seguro/a a la hora de enseñar a los demás a invitar, formar y ayudar por su cuenta.
- Me dedico (a jornada completa o parcial) a crear un negocio sólido.
- Hago lo que sea necesario para obtener ingresos todos los meses.
- Según avanzo, recibo Bonificaciones Uninivel y Fondo de liderazgo.

Además de ser constructor/a de dōTERRA…

Líder
Distribuidor independiente de productos

- Mi objetivo es ser ambicioso/a con mis sueños.
- Vivo de acuerdo con mis ideas y me mueve mi misión.
- Soy un/a amante del bienestar y uso mi influencia y mi voz para difundir el mensaje.
- Aspiro a aprender y desarrollarme constantemente.
- Supero los pensamientos limitantes y aprendo a ser un/a mejor líder cada día.
- Recibo y busco asesoramiento y ayuda estratégica y asumo mis responsabilidades.
- Dedico mi tiempo y mi energía con un sistema eficaz que me permite centrarme en lo importante.
- Elijo invertir el dinero que sea necesario en el desarrollo de mi negocio.
- Cumplo mi palabra y mis compromisos.
- Enseño con seguridad y tengo dotes para negociar.
- Presto la ayuda necesaria en todo momento para mantener la energía en mi equipo; inscribo a Constructores/as y los motivo para que se conviertan en líderes.
- Trabajo bien con mi equipo y asisto a las personas que lo componen.
- Ofrezco formación de forma regular a mi equipo.
- Asumo la responsabilidad de ayudar a los demás a obtener ingresos extra.
- Reconozco y promuevo los éxitos de mi equipo.
- Celebro los éxitos de los/as integrantes de mi equipo, también cuando superan mis propios logros.
- Soy consciente de mi capacidad para lograr al menos el rango Diamante y confío en los plazos que he marcado para mi crecimiento.
- Creo en las oportunidades que pueden ofrecer las compensaciones frecuentes.
- Busco generar una fuente de ingresos.
- Disfruto del fruto de mi esfuerzo y lo celebro.

Pícea Negra

La pícea negra representa la capacidad de crecer, prosperar y progresar a pesar de las duras condiciones que ofrecen las regiones de bosques boreales del Ártico.

Por ello la hemos elegido como símbolo del viaje que emprenden los Distribuidores/as independientes de productos dōTERRA. En su camino de desarrollo personal y de equipo, se enfrentarán a muchas experiencias de aprendizaje hasta tomar la determinación de que quieren sacar a la luz su seguridad, eliminar las distracciones y superar los pensamientos limitantes.

Al igual que la pícea mece las piñas con sus ramas, los líderes atentos/as cuidan de las semillas de talento porque saben que la duplicación es esencial para cultivar un bosque floreciente.

La ***mejor*** manera de predecir el futuro es crearlo.

—

Peter Drucker

Muchas gracias a todos y todas los Distribuidores independientes de productos que han colaborado en la elaboración de esta guía, así como al resto de personas que han participado en la creación de *Empowered Success.*

Ten en cuenta que los productos e información que aparecen en este folleto pueden sufrir cambios y no coincidir con lo que se muestra.
Accede a shop.doterra.com para obtener la información más actualizada

Oficina en el Reino Unido en Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG (Reino Unido)
dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Irlanda
© 2023 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 • dōTERRA.com
Todos los derechos reservados. Todas las palabras con el símbolo de marca comercial o marca comercial registrada son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de dōTERRA Holdings, LLC.