

Haz crecer tu equipo

¡Felicidades has alcanzado el Rango Elite, ahora tu nuevo objetivo es alcanzar el Rango Premier!

Es el momento de enfocarte en ti y en la oportunidad que tienes con los productos dōTERRA®. Tu organización se expandirá tanto como tú lo desees mientras continúes compartiendo, inscribiendo, así como moldeando y motivando a nuevos Constructores. Utiliza esta guía para ayudarte a **organizar tu tiempo**, **dominar tus conocimientos y entrenar a tu equipo**.



+ actuar

- Comparte los aceites y tus experiencias
- Inscribe a nuevos Clientes Mayoristas. Distribuidores Independientes (DI)
 & Constructores (DIs)
 - 4 + al mes
 - 1 + Constructor al mes
- Capacita a los Constructores para que puedan hacer lo mismo



- Cambiar vidas
- Crecimiento Personal
- Crear un ingreso residual* o tubería financiera PIPIA

P



VITA

 Invita a otras personas a construir con dōTERRA® (p. 9)

F

PRESENTA

 Domina la Presentación. Estudia, prepárate y haz presentaciones Uno a Uno o clases (p. 10-11)

PREPARA

· Alimenta tu éxito (p. 4)

- · Transfórmate en Líder (p. 5)
- · Planea tu Rango & Poder de 3 (p. 6-7)
- · Prioriza tus actividades (p. 8)

LIBROS RECOMENDADOS PARA TU DESARROLLO PERSONAL











PRÓXIMOS PASOS HACIA EL ÉXITO



INSCRIBE

 Continúa con tus próximas clases. Da seguimiento y logra inscripciones nuevas cada mes (p. 12)

A

APOYA

- · Entrénate para ser un experto (p. 13)
- · Sigue los pasos de Camino al Éxito (p. 14-15)

Acciones y pasos vitales

- 1. Busca tu desarrollo personal
- 2. Comparte / Invita a más personas
- 3. Da clases personales (Uno a Uno)
- 4. Inscribe a nuevas personas
- 5. Vive auténticamente el estilo de vida dōTERRA®
- 6. Ten una visión clara de tu Negocio

Consulta la Guía Lanzamiento para más detalles



"Para ser exitoso
debes poner tu corazón en
tu negocio y tu negocio en tu
corazón."

-Thomas J. Watson

Alimenta tu éxito

BUSCA Y ENTIENDE TU POR QUÉ

¡Festeja tus logros! El amor que sientes por los aceites esenciales y sus soluciones, te ha ayudado a creer en los productos y obtener valiosas experiencias propias. El valor de compartir esas experiencias e invitar a otras personas a crear las suyas y ayudarlas a cambiar sus vidas es lo que te trajo aquí. ¡Iniciaste tu negocio con éxito y ahora eres Elite!

¿Cómo es que dōTERRA® ha cambiado tu vida y la de los que te rodean?

"La esperanza es la principal razón por la que las personas se unen a döTERRA". Esperanza en las soluciones y en una vida mejor. Pero creer es la verdadera razón por la que las personas permanecen.

Creer que döTERRA" no solo es una compañía sino una causa."

-Justin Harrison

¿Qué es lo que más te apasiona?, ¿Por qué seguir compartiendo esto que amas y te motiva?

¿Por qué iniciaste un negocio con dōTERRA® ?, ¿Por qué es importante para ti seguir creciendo? , ¿Qué depende de ello?

ACTÚA CON INTEGRIDAD, COMPROMISO Y CON METAS

Ahora es un buen momento para ser parte de la familia do TERRA®. ¿Consideras que tu negocio es un pasatiempo o una profesión?, ¿Construir ingresos residuales es una prioridad?, ¿Tus metas de ingresos coinciden con tus acciones?

EMPLEADO

Negocia su tiempo por dinero/salario fijo Sólo tiene recompensas basadas en el esfuerzo con plazos de tiempo impuestos por otras personas Sus actividades están dirigidas por otros Construye los sueños de otros



EMPRESARIO

Logra un ingreso residual a largo plazo*

Obtiene recompensas basadas en activos/a largo plazo

Dirige sus propias actividades

Construye sus propios sueños

Empodera a otros para construir los propios

CREA EXPERIENCIAS

Ahora estás en el negocio del "marketing vivencial". Para exponer las posibilidades y beneficios de nuestros aceites esenciales, lo mejor es crear experiencias y generar en cada posible nuevo inscrito el deseo de aprender más. Dales razones para creer en el poder de los aceites esenciales doTERRA® y obtén siempre la información de contacto de cada invitado para dar seguimiento oportuno en un par de días.

¿Cómo nuestros productos satisfacen necesidades de bienestar?

- ¿Cómo apoyan los aceites en el bienestar?
- ¿Cómo funcionan los suplementos alimenticios para mejorar la dieta diaria?
- ¿Cómo mejora la experiencia y resultados el Programa de Recompensas por Lealtad LRP (Auto-Envío)?
- ¿Quiénes quieren bienestar y pueden obtenerlo con la información compartida?

¿Cómo una oportunidad puede satisfacer necesidades?

- ¿Cómo tener tu propio negocio te puede empoderar y liberar?
- ¿Qué efecto tiene el ingreso residual en el estilo de vida?
- ¿Cómo impacta la capacidad de crear un futuro y la posibilidad de servir y dar más?
- ¿Cómo es posible crecer como persona a medida que crece tu liderazgo?

¿Cómo es posible crear experiencias?

- Compartiendo tu experiencia con otras personas, haciéndola breve y relevante
- Compartiendo muestras de nuestros aceites esenciales y productos con las personas para tocar temas de bienestar
- Invitando a tus presentaciones

*Consulta el Plan de Compensación en www.doterra.com/MX/es_MX

Transformate en Lider

CREE EN LA COMPAÑÍA Y CONSTRUYE TU NEGOCIO

¡Felicidades!

Estás dentro de un auténtico modelo de negocio de venta directa MLM*. Hoy más que nunca los expertos coinciden en que las personas compran confianza y la venta basada en las relaciones se ha convertido en el modelo comercial de más rápido crecimiento en todo el mundo. Sólo observa los contenidos generales de redes sociales como Facebook.

¡Estás en el camino del negocio más accesible!

"La máxima cualidad del Liderazgo sin duda alguna es la integridad. Sin ella, no es posible ningún éxito verdadero."

— Dwight D. Eisenhower

Enamórate de lo que haces.

A medida que tu certeza y fe en lo que haces crece, inspiras confianza y reflejas compromiso. Cuando inscribes y compartes tus conocimientos con nuevos inscritos, empiezas a alcanzar tus metas y ayudas a otros a alcanzar las propias, invitando a una acción comprometida.

- Aprende sobre la historia de dōTERRA®
- Asiste a los eventos corporativos y entrenamientos
- Establece contacto con tus Líderes de línea ascendente (upline) más experimentados
- Consulta las revistas y materiales dōTERRA®
- Escucha las historias de éxito de nuestros Líderes dōTERRA®

NUESTRA CULTURA ES EDUCAR COMPARTIENDO

El enfoque de cada Líder debe ser triple.

El primer enfoque es el de maestro para enseñar e introducir dōTERRA® de forma precisa y honesta para lograr inscripciones consistentes.



El segundo enfoque es la autoevaluación y duplicación para enseñar a nuevos Constructores a hacer lo que tú hiciste para convertirte en Elite. Esfuérzate y presta atención a las cosas que estás haciendo bien para mejorar tu capacidad como Líder y vivir conscientemente para enseñar a otros a hacer lo mismo.

El tercer enfoque es modelar las actividades de tu estructura o equipo, con el ejemplo de las tuberías (PIPIA) para que otros sigan tu ejemplo. Cuando un inscrito empieza a compartir experiencias e invita a otros a vivirlas, tiene menos conocimiento pero ¡puedes ayudarlo a que suceda la magia! siendo presentador y testigo. Tú establecerás confianza con sus prospectos al acompañarlo y te desempeñarás como un proveedor experto de soluciones naturales, que brinda credibilidad a los productos y resalta la oportunidad.

ENTRENA CON BASE EN LA INTEGRIDAD

dōTERRA® es un negocio basado en las relaciones humanas. Con cada nueva vida en la que influyas podrás ver resultados mensurables. Por ejemplo, el volumen de tu equipo, el tamaño de tu organización y tus ganancias por ingresos residuales. La longevidad y calidad de cada uno de estos resultados depende de las experiencias que logre cada nueva persona a la que inscribes en dōTERRA®. Recuerda que las personas permanecen con aquellos en quienes confían.

Como nuevo Líder debes tener en cuenta que el liderazgo es capacitar, acompañar y aplaudir a los "hijos". Cada palabra y acción personal tendrá un efecto. Esto significa que todo lo que eliges hacer o decir, impacta e influye en el futuro de tu equipo y de la comunidad do TERRA®.

¿CUÁL ES LA CLAVE PARA CONSTRUIR CONFIANZA? | Conducirse con integridad genera confianza a cada nueva persona que inscribas.

Lidera con una mentalidad de servicio y no de venta.

QUE SÍ HACER

- Logra conexiones auténticas y de confianza
- Descubre sus gustos, esta es una forma efectiva para conectarte
- Encuentra cosas en común y sé memorable
- Escucha y descubre los intereses y las necesidades preguntando
- Busca soluciones para cada necesidad específica
- Usa tus fortalezas para servir y dar soluciones naturales
- Siembra lo que quieres cosechar en el futuro

QUE NO HACER

- Imitar la forma de hacer negocio de otras empresas
- Evitar enviar correos masivos a tus contactos
- Presionar con tácticas de venta
- Exagerar los hechos
- Prometer más de lo esperado
- Hablar excesivamente sobre ti
- Ser demasiado insistente o inventar excusas sobre tus actos

Planea tu Rango

PREMIER PLATA CONSTRUCTOR 1: CONSTRUCTOR 2: CONSTRUCTOR 3: META: EJECUTIVO + (2,000 VO) META: EJECUTIVO + (2,000 VO) META: ELITE + (3,000 VO) META: ELITE + (3,000 VO) META: ELITE + (3,000 VO) Revisó el planeador de Rango Revisó el planeador de Rango Revisó el planeador de Rango Asistió al entrenamiento Inicio de Negocio Asistió al entrenamiento Inicio de Negocio Asistió al entrenamiento de Inicio de Negocio 2,000 2,000 2,000 **VOLUMEN REQUERIDO VOLUMEN REQUERIDO VOLUMEN REQUERIDO** 3,000 3,000 3,000 Escribe su volumen de Escribe su volumen de Escribe su volumen de LRP programado LRP programado LRP programado **VOLUMEN NECESARIO VOLUMEN NECESARIO VOLUMEN NECESARIO** Divide el volumen necesario Divide el volumen necesario Divide el volumen necesario entre el volumen promedio entre el volumen promedio entre el volumen promedio de clase* de clase* de clase* CLASES NECESARIAS / CLASES NECESARIAS / CLASES NECESARIAS / UNO A UNO UNO A UNO UNO A UNO CLASES PROGRAMADAS CLASES PROGRAMADAS **CLASES PROGRAMADAS** 1. 1. 2. 3. 3. 4. UNO A UNO Marca el número planeado UNO A UNO Marca el número planeado UNO A UNO Marca el número planeado

Gana Comisiones y Bonos

Se pueden obtener Bonos semanales y/o mensuales y las Comisiones se depositan mensualmente. Para recibir estos bonos y comisiones asegúrate de cumplir con las bases y tener en todo momento tu plantilla LRP en 100 PV o más y procesar tu orden LRP por esa misma cantidad. Asegúrate de que tus datos como RFC y CURP, estén dados de alta de manera correcta en el sistema.

PODER DE 3

• GANA \$50, \$250 o \$1,500 USD*

- Enseña a otros a ganar \$50 USD
- Continúa enseñando e inscribiendo cada mes
- · Y continúa ganando cada mes

RANGO

- Conoce el volumen y la estructura regueridos
- Asegúrate de hacer las nuevas inscripciones correctamente
- · Da seguimiento a quienes te califican

BONO DE EMPODERAMIENTO

- Alcanza los Rangos Premier o Plata cada mes
- Inscribe al menos un nuevo Cliente Mayorista o Distribuidor Independiente con una orden de 100 PV o más cada mes

^{*} El Volumen sugerido o ideal por clase es lograr 1,000 PV

^{*}Los montos expresados en USD se depositan en México de acuerdo al tipo de cambio vigente

Poder de 3

Alcanza el primer nivel del bono | Enséñalo | Duplícalo

- Escribe y actualiza esta tabla al principio, mediados y finales de mes
- · Subraya aquello que requiere más atención (ej. nuevos inscritos, clientes con LRP)
- Encierra en un círculo ¿Cuál es tu próxima meta de Poder de 3: USD \$50, \$250 o \$1,500?. ¿ Cómo vas a alcanzarla?

:USE	D \$50 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		···USD \$250 ·····	USD \$1,500 ······
		PV	NOMBRE	NOMBRE PV
PV PERSONAL VO TU NOMBRE	PV VO NOMBRE	PV	NOMBRE VO	
		PV	NOMBRE VO	
	VO PV NOMBRE	PV	NOMBRE	
		PV	NOMBRE	
		PV	NOMBRE	
	VO PV NOMBRE	PV	NOMBRE	
		PV	NOMBRE	
		PV	NOMBRE	

PV = Volumen Personal

VO = Volumen de Organización (tú y tu línea frontal). Palomea la caja cuando tengas un VO=600

Pagado mensualmente según la estructura. Cada equipo necesita acumular 600 PV como Volumen Organizacional (VO) para recibir un bono de acuerdo al nivel alcanzado. En México se deposita de acuerdo al tipo de cambio vigente.

Prioriza tus Actividades

Alcanza tu éxito al priorizar las actividades importantes. Pregúntate: ¿esta actividad genera ingresos o estoy desaprovechando mi tiempo?. Evita sobreagendar actividades que consuman el tiempo para lo que más te importa. Mientras realizas actividades que requieran toda tu atención, apaga el sonido de tu celular y aprovecha el resto de tu tiempo para organizarte y hacer otras tareas, puedes usar los siguientes cuadros como quía para tu planeación.

ESENCIAL

Comprométete con las cosas que más importan. Intégrate en actividades esenciales para el crecimiento y prosperidad de tu negocio. Elige sacrificar lo que menos te interesa por aquello que quieres más.

- · Cuidado personal
- · Rutinas y tiempo en familia
- Planificar y preparar
- · Sé el producto del producto · Apoya a tus Constructores
- · Invita, presenta e inscribe consistentemente
- · Da seguimiento constante

IMPORTANTE

Dedica tiempo a las actividades importantes. Vive con intención y conviértete en un experto y profesional de tu negocio. Unos minutos al día marcan la diferencia.

- · Aprende más sobre los productos
- · Mejora tus habilidades en las actividades PIPIA
- · Busca tu desarrollo personal
- · Ten visión, establece metas y logra resultados

NO ESENCIALES

Delega actividades y servicios que no te ayudan a construir tu negocio. Involucra a tu familia y/o a tu pareja mientras construyes tu organización.

- Platos
- Lavandería
- Pagar cuentas

- Limpieza Jardinería
- Alimentos
- Compras
- · Víveres del hogar
- requeridas

NO IMPORTANTE

Los distractores y personas tóxicas que limitan los sueños, son una perdida de tiempo para lo esencial y realmente importante. Haz algunos sacrificios. Deja ir las cosas que te interesan menos para dar espacio a lo que realmente es importante. ¡Enfócate!

- · Tiempo de TV
- Trivialidades
- · Tiempo en redes sociales e internet
- · Juegos en línea

AGENDA PARA EL ÉXITO

Planifica las actividades esenciales por semana y mes en tu calendario. ¡Establece una alarma recurrente en tu celular para recordarlo!

Antes de hacer la planificación de tu horario de trabajo, pregúntate lo siguiente:

- · ¿Quién necesita una clase de Soluciones Naturales?
- · ¿A quién debería seguir?
- ¿Quién necesita una revisión de estilo de vida dōTERRA®?
- · ¿Quién necesita una revisión del negocio?
- · ¿Quién necesita una revisión de cómo ser anfitrión?
- · ¿Quién necesita una revisión de la Guía Lanzamiento?

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
MAÑANAS	Plan / Estrategia: - Invitar a clases - Agenda Estilo de vida Visión general	1:1 con José	- Segulmiento de las inscripciones en clase - Resumen del estilo de vida			Continuar educación o Soluciones Naturales	
MEDIO DÍA	Control del éxito en: - Capacitación con línea ascendente (upline)			1:1 con Míguel			
TARDES	Llamada grupal	Clase de Solucíones Naturales			Resumen de Negocio Cena de negocio		

Invita para Construir

COMPARTE LA OPORTUNIDAD

Cuando compartes muestras, invitas a una clase programada, das asesoría Uno a Uno, o incluso durante una conversación informal, es la ocasión perfecta para encontrar una forma auténtica de sembrar una oportunidad de negocio y "gota a gota" hacer preguntas como:

"Las ventas virtuales le dan a las personas una oportunidad de bajo riesgo y compromiso financiero para poder construir sus propios activos generadores de ingresos y así adquirir una gran riqueza."

- Robert Kiyosaki

- ¿Estás abierto a nuevas oportunidades de negocio y de ingresos?
- •¿Te gustaría aprender otras formas de crear ingresos sólidos?

Cuando el interés es genuino, invítalo a una presentación para obtener más información. Ser "profeta en su propia tierra", puede parecer un poco difícil al principio. Para obtener un Rango e ingreso asóciate con tu Líder de línea ascendente para agregar credibilidad a tu presentación. Puedes hacer esto usando una Estrategia de 3 vías.



CONSTRUYE CREDIBILIDAD

La Estrategia de 3 vías se trata de utilizar tus recursos como Líder o los de tu línea ascendente para ganar respeto, autoconfianza y credibilidad en el equipo y la compañía ante tus prospectos. Juntos, representan la oportunidad de negocio dōTERRA®, explícalo con la Guía Construye. Al tener un Líder a tu lado con más experiencia, puedes tener y reflejar confianza con cada nuevo prospecto en cualquier situación, desde un encuentro personalizado, una clase, un Zoom o videollamada, un seminario web o incluso una llamada telefónica, para dar una plática introductoria del negocio.

Durante estas presentaciones comerciales tripartitas, haz el compromiso de aprender, de preguntar, descubrir, identificar necesidades, determinar puntos débiles (lo que quieren o necesitan resolver) y ofrecer soluciones naturales o financieras. Después replica esto con tus Constructores más prometedores y capaces mientras ellos reclutan a su propio equipo.

PREPARA

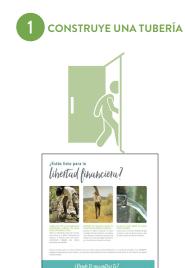
Si es necesario, envía materiales, enlaces, instrucciones y toda la información necesaria para que tu prospecto y/o tu Líder estén preparados. Antes de la presentación ayuda a tu Líder transmitiéndole todo conocimiento que tengas sobre las necesidades y objetivos de tu potencial prospecto para preparar una conversación efectiva anticipadamente.



Muéstrale a tu prospecto un breve video introductorio de dōTERRA®: la compañía, la calidad CPTG® del producto, Co-Impact Sourcing, la Fundación Healing Hands™ y otros aspectos únicos de la cultura, misión, historia y trayectoria disponibles en $www.doterra.com/MX/es_MX$

CPTG®: Certificado de Garantía Total del Proceso

A continuación te mostramos cómo la Guía Construye introduce a cada nuevo prospecto a tomar una de las decisiones conocidas como las cuatro puertas:



pag. 2







Domina la presentación

Cuando comienzas a capacitar a otros sobre cómo compartir aceites esenciales, haces tuya la presentación de Soluciones Naturales, que es la clave para el éxito. Enseña desde tu corazón con el propósito de llevar esperanza y bienestar a otros. El resultado de dar preciosos "regalos de la tierra" es una esperanza que no tiene precio. Usa este esquema para guiar tus esfuerzos y permítete hacer tuya la presentación.

COMBO PARA EL ÉXITO

- · Prepara tu presentanción
- · Viste adecuadamente
- · Sé puntual y profesional
- · Muestra los productos del Kit
- Ten el difusor funcionando
- · Lleva aceites para compartir
- · Sé amigable y usa un lenguaje sencillo
- · Cuenta historias breves y relevantes

CLASE DE SOLUCIONES NATURALES: 40-50 MIN

Propósitos:

- 1. Reúne a las personas, escucha sus necesidades y déjalas jugar con los aceites. ¡Hazlo divertido!
- 2. Céntrate en las necesidades de los asistentes y comparte las mejores soluciones naturales

PRESENTA

Meta: Conéctate con los asistentes y expresa tu intención de servir



- Los anfitirones dan la bienvenida, se presentan y comparten la razón por la que fueron invitados. Después te introducen formalmente como el presentador
- Tú presentas a los anfitriones y el argumento de los siguientes tres tópicos:
 - · ¿Qué son los aceites esenciales?
 - · ;Cómo pueden usarlos?
 - · ¿Cómo los usas en tu hogar?

ENSEÑA

Meta: Presenta los aceites esenciales y sus formas de uso



- Pregunta ¿Quién necesita soluciones para el bienestar que sean accesibles, seguras y efectivas?
- ✓ Habla sobre ¿Qué son los aceites esenciales?
 - Enfoque natural vs. Enfoque moderno (pag. 1 se menciona brevemente)
 - · Seguros, efectivos y puros (consulta la lista de afirmaciones aprobadas)
 - · CPTG® (presenta el video)
- ✓ Habla sobre ¿Cómo usas los aceites esenciales?
 - · Aromático, Tópico, Interno (muestra el ejemplo mientras compartes el aceite)

COMPARTE

Meta: Crea experiencias con los aceites esenciales y comparte soluciones naturales



- Pregunta "¿Qué es lo que más y lo que menos quieres?" Invita a los asistentes a compartir sus prioridades (página 3)
- Habla sobre productos que se relacionan con sus necesidades (páginas 3-4) y platica sobre experiencias similares que conozcas en dōTERRA®
- Pasa los aceites mientras hablas; no sientas que tienes que hablar de cada uno

CONCLUYE

Meta: Inscribe a los asistentes con un kit e invítalos a cambiar sus vidas



- ☑ ¿Cómo llegan hasta su hogar?
 - · Revisa el contrato y los Kits de Inscripción (pag. 4-5)
 - Con "el Kit de Inscripción", estarán preparados para atender el 80% de las necesidades de bienestar en el hogar
 - · Invítalos a inscribirse y disfrutar de los beneficios del estilo de vida dōTERRA®
 - · Invítalos a cambiar vidas
- Sirve refrigerios y responde preguntas



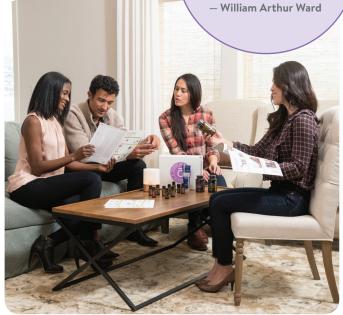




"Un maestro mediocre habla. Un maestro explica. Un buen maestro demuestra. Un gran maestro inspira."



- Sé cálido y atrayente. Sonríe y conéctate con los asistentes
- Cuida tu lenguaje corporal. Más del 75% de la comunicación es no verbal. Siempre haz contacto visual
- Conéctate con la audiencia. Comparte tu historia y sé honesto. Enfatiza los problemas que has podido superar al usar los productos
- Enseña a los invitados a confiar en los recursos, no en ti. No seas el experto. Permite que los manuales y recursos sean los expertos. Si esto es sencillo, es duplicable
- Involucra a la audiencia. Desarrolla preguntas de interés. Permíteles compartir sus preocupaciones y experiencias
- ¡Regala muestras de aceite! A lo largo de la clase crea experiencias con los productos. Deja que los aceites hagan magia
- Invítalos a actuar. Pregúntales si están listos para tener aceites esenciales en su hogar como siguiente paso. Utiliza estímulos para crear una necesidad
- **Sé breve**. Para mantener el interés, mantén tus presentaciones en menos de una hora. Deja tiempo suficiente para responder preguntas y hacer inscripciones



QUÉ PASA SI...

Me siento poco calificado para enseñar:

- · No eres un experto y tampoco requieres serlo
- · Deja que la información de los manuales y videos lo hagan por ti
- Enseña a las personas a confiar en los materiales dōTERRA®
- · Comparte el efecto positivo que los productos han tenido en tu
- · Las clases sencillas son más fáciles de duplicar

Y si dudan del CPTG®:

- · Enfócate en las fortalezas y estándares de dōTERRA®
- · No te concentres en los productos de la competencia
- · Invita a que cada asistente pruebe por sí mismo los aceites dōTERRA®

Interés y dudas sobre el uso interno:

- · La pureza CPTG® es importante para un consumo interno seguro
- · Invita a que cada asistente se de la oportunidad de probarlo y experimentar qué es lo mejor para él

Baja asistencia o ausencias:

- · Confía en que los asistentes que están son perfectos
- · Disfruta la oportunidad de compartir con los asistentes
- · Revisa el proceso de invitación y cómo puede ser más efectivo en el futuro
- · En caso de que no haya asistencia, usa ese valioso tiempo para refinar los procesos de invitación en otras clases

Alguién menciona la posibilidad de comprar por internet:

- · La forma más segura de obtener aceites esenciales es obtenerlos directamente de la fuente donde hay una garantía de no adulteración
- · Los beneficios de una membresía de Cliente Mayorista superan cualquier descuento en línea (obteniendo hasta el 30% de las compras LRP en puntos para canje de productos "PC")

El anfitrión dice a los invitados "No tienes que comprar nada":

- · Comparte las razones por las que valoras el producto
- · Durante la clase crea experiencias con el producto para que juntos descubran su valor
- Haz hincapié en el valor del Kit y la membresía para Cliente Mayorista y/o Distribuidor Independiente
- · En cada ocasión prepara al anfitrión para comprender el valor de las inscripciones y la intención general de invitar a una clase

Alguien pregunta si esto es una MLM (marketing multinivel):

- · Sí, dōTERRA® es una empresa de venta directa multinivel
- dōTERRA® tiene el mejor Plan de Compensación para crear un ingreso residual sólido
- El 85 % de los Distribuidores Independientes son clientes leales que simplemente aman los aceites esenciales y productos
- dōTERRA® entiende que los productos se comparten mejor de mano en mano y no en un estante o en un anuncio
- dōTERRA® recompensa a las personas que comparten sus productos y ayudan a otros a compartir

Próximas Clases

El crecimiento de tu equipo va más allá de las personas que tú conoces, se trata también de a quién conoce tu red. Una de las formas más sencillas de aprovechar este valioso recurso es plantear a los nuevos inscritos y a los asistentes la posibilidad de organizar su propia clase.

REGISTRANDO UN LIBRO DE CLASES

- 1. Al final de la clase dale un presente al anfitrión como agradecimiento
- 2. Di algo como: "Si eres como yo, seguramente esta clase te hizo pensar en tus seres queridos y en la posibilidad que tienen para beneficiarse con estas increíbles soluciones naturales"
- 3. Invita a los asistentes a programar su propia clase y ofréceles un incentivo a aquellos que reserven una fecha
- 4. Diles que ellos también pueden ganar un obsequio como el anfitrión con tan sólo un mínimo de invitados que asistan al evento
- 5. Muestra el regalo del anfitrión y las fechas que tú y/o tu nuevo Constructor tienen libres para agendar una clase con quienes expresen interés
- 6. Dale a cada próximo anfitrión una Guía Comparte, una descripción general de cómo ser anfitrión y agenda con cada uno una nueva clase





- · Tú o tu nuevo Constructor, marquen algunas fechas disponibles en su agenda para dar una clase
- Tengan a la mano regalos de reserva (ej. botellas de Naranja Silvestre de 5 mL)
- · Usa tus puntos LRP para obtener aceites para compartir
- · Deja que tu pasión brille e inspire a otros

PERFECCIONANDO LA DUPLICACIÓN

Entrena a tus nuevos Constructores y capacítalos para realizar sus presentaciones y clases.

· Permíteles tomar más responsabilidades progresivamente en cada clase hasta que se sientan seguros y listos para presentarse solos

CREA EL MOMENTO CON CADA EVENTO

· Además de las clases, hay muchas maneras de enseñar a los Clientes Mayoristas y Constructores como los eventos. Aprovecha las grandes y poderosas experiencias de los Fundadores y Líderes dōTERRA® que llegaron antes de ti. Ellos tienen una historia con el uso y beneficios de los productos. Son ejemplo de la misión dōTERRA® y de la oportunidad de negocio. Estos Líderes son a menudo aquellos que participan y hablan en los eventos de la empresa. Ahora es tu responsabilidad promover cada evento, ya que te ayudarán a crecer y fortalecer a tu equipo. Cuando los promuevas, hazlo con pasión y entusiasmo.

En los eventos, recuerda:

- · Siembra esperanza en los asistentes
- · Responde "¿Qué hay en esto para mí?"
- Motiva hacia la misión de Vivir y Compartir los productos y el estilo de vida doTERRA®

Crea una necesidad:

- · Temas relacionados con la temporada
- Ofertas de tiempo limitado
- · Cupo limitado
- Invitados especiales
- · Incentivos y premios

Entrénate para ser experto

10 TIPS PARA OBTENER ENTRENAMIENTO

- 1. Programa de forma regular una capacitación con tu Líder o Patrocinador de Colocación
- 2. Elige el mejor momento para conectarte: Lleva un registro escrito de tus asistencias diarias, semanales y mensuales
- 3. Sigue un método predeterminado de comunicación
- 4. Llama a tu Líder upline en el momento adecuado
- 5. Concibe el triunfo de la asistencia como una herramienta indispensable para el éxito y el crecimiento
- 6. Envía un texto o foto por e-mail sobre la completa asistencia antes de empezar
- 7. Prepárate para descubrir y compartir nuevas soluciones naturales, en lugar de esperar que tu Líder las resuelva por ti
- 8. Acude a tu Líder para buscar soluciones estratégicas, no terapia
- 9. Busca tener un desarrollo personal consistente para superar obstáculos y estar preparado para encontrar nuevas soluciones y estrategias
- 10. Tu energía coincidirá con la de tu Líder ¡Invierte en tu éxito y él invertirá en ti!

"Tu crecimiento determina quién eres. Lo que eres determina a quién atraes. Quiénes atraes determinan el éxito de tu organización. Si deseas que tu organización crezca, debes seguir aprendiendo."

- John C. Maxwell

dōTERRA® ES UN NEGOCIO DE RELACIONES HUMANAS

Hacer negocio en doTERRA® ha sido tu decisión. Hacer equipo con tu Líder puede aumentar drásticamente tu éxito y el de tus Constructores. ¡Establezcan expectativas claras para crecer juntos! Tomen el tiempo necesario para configurar su estrategia y lograr éxito a largo plazo.

U	tu éxito		
	Completa y envis seman Descargo en www.doiss	almente e tu Lider de lines ascendente raccom/MX/ex_MX> Clientes y Distrib	(Patrocinador de 0 uidores > Empowe
CELEBRAR Y EVALUA	R Enfocáte en tus triunfos y victo	rias. El éxito atrae más éxito.	
¿Qué está funcionando en n	si negocio?	¿Qué quiero que funcione me	jor?
¿Dánde entoy?		todos las dias. Cantinuamente renueva Mes mi ingreso mensual promedio	ті сопртонію.
¿Déndequirro estar?	(1)		٠
Contropleco	(Alango, Bana, gonomia,	ets.)	(Faceho)
Largophao ———	(Stargo, Baro, gonomia,	por	(Tunke)
Р	F		Α
Kombus ograpniss e le liste	Gençles, Ashib e twitmids e Clear Use-e-	dans / transpolen DOCM (necespolen LIS Uno	Ravisión estilu s Mart crisifesir a
Securit Security (February (February)	(Actual) (Mate) (Material)	the track that they had	Print No.
Salanga corqué porte de los solá senana para aumentor el frobojo	ridales PPIA luy alpus dificulted positivo en esa lirea.	para logram ku Guiku Gunu Sakrako arris	o autividades de la p
PASOS VITALES DE A			POYO DE MI UPLI
	¿Que necesito ha	cer? ¿Qué siento que ¿ puedo hecer?	Qué apoyo necesit
¿Qué debe pasar?			
¿Que oece pasar:			
¿que oetoe pasar:			
Eque oece pasor:			

TEMAS IMPORTANTES PARA LAS REUNIONES DE SEGUIMIENTO:

- Festejen cada logro. Evaluen áreas en las que necesitan apoyo. Examinen sus éxitos para repetir las cosas que funcionan y eliminar las que no.
- Identifiquen en dónde están y a dónde quieren llegar.
- Evaluen las actividades de la organización PIPIA. Identifiquen las áreas críticas y enfóquense en lo más importante (por ejemplo, el dominio de las habilidades para invitar o inscribir).
- Fundamenta tus siguientes estrategias en la evaluación PIPIA. Puedes solicitar el apoyo de tu Líder.

SER RESILIENTE

Todas las personas tienen altibajos. Puedes atravesar momentos de desaliento o desánimo. Tu Líder sabrá que esto pasa cuando dejes de llamar, de inscribir o cuando empieces a poner excusas. Cuando esto suceda analiza cuál es el apoyo que deseas recibir de él. Cuando lo necesites, comparte y analiza soluciones para plantearlas en tu próxima sesión de entrenamiento.

Camino al éxito

INSCRIBIENDO CLIENTES Y DISTRIBUDORES INDEPENDIENTES

El volumen de cada equipo se constituye principalmente por los Clientes (no inscritos), Clientes Mayoristas y Distribuidores Independientes. Mantener con ellos una conexión consistente dará como resultado una agradable relación y un mayor Volumen Organizacional y Rango. Mantén un fuerte compromiso y enséñales cómo los productos doTERRA® pueden ayudarles a vivir una vida plena para alcanzar sus objetivos de bienestar. Este es un negocio de persona a persona. ¡La relación que existe entre tus inscritos y el Programa de Recompensas por Lealtad (LRP) es fomentada por ti! Pon especial atención en que la conexión que generes con tu equipo sea auténtica y empodéralos con capacitación continua y eventos de estilo de vida doTERRA® para que satisfagan sus necesidades. Configura y establece una cultura dedicada al seguimiento eficaz y al servicio hacia los demás.





Mientras espera que llegue su kit:

- · Bienvenida
 - · Comparte la emoción
- · Prográmate para un nuevo estilo de vida



3-10 días después de recibir el Kit de Inscripción:

- Menciona los beneficios de inscribirse en el Programa de Recompensas por Lealtad LRP
- · Utiliza todos los materiales dōTERRA®
- Invítalos a Compartir y Construir con dōTERRA®



INICIO DE CONSTRUCTORES

Esta línea de tiempo describe los pasos ideales para que los nuevos Constructores inicien de manera efectiva y es clave para la duplicación y el éxito a largo plazo. Cuando un nuevo Constructor demuestra compromiso al organizar su primera presentación, establece una mayor consciencia y expectativas claras para continuar su camino a Elite. Recuerda que los Constructores también son clientes. Asegúrate de que hayan revisado la Guía Soluciones Naturales y el Resumen de Estilo de Vida. **Mantén una cultura de construcción progresiva mediante el uso de las Guías Entrenamiento por Rango y Empowered Success.**

PRE-INICIO DEL NUEVO CONSTRUCTOR
(1-2 semanas antes)



....

Enseña la Guía Comparte para ser anfitrión y saber cómo compartir con apoyo de tu Líder



Enseña la Guía Vivir en Bienestar puede ser Sencillo con apoyo de tu Líder



Enseña la Guía Soluciones Naturales para inscribir y ser anfitrión con apoyo de tu Líder



Tasa de retención:

;dōTERRA® tiene una tasa de retención promedio del 65%! Explora la tasa promedio de retención de tu equipo en tu Oficina Virtual

Servicios para Distribuidores Independientes> Genealogía> Resumen de Genealogía

Ingresa al ID del Distribuidor de tu equipo o de otra línea de tu equipo y la cantidad de niveles que deseas ver. Haz del seguimiento un hábito. Establece metas y crea estrategias con cada una de las piernas que te califican para aumentar la tasa de retención.

"El mejor camino para encontrarte a ti mismo, es entregarte al servicio hacia los demás"

Mahatma Gandhi

CONEXIÓN CONSTANTE



- · Comparte las promociones especiales de cada mes
- Proporciona tips
- · Promueve oportunidades de educación continua

Cada 60-90 días:

- · Ofrece reseñas adicionales sobre estilo de vida
- · Revisa y ayuda a alcanzar las metas de bienestar

Si no realiza un pedido en 60 días:

· Haz una llamada de seguimiento a tu inscrito

EQUIPO DE DISTRIBUIDORES EFICAZ





MES DE INICIO DEL NUEVO CONSTRUCTOR

Da seguimiento con apoyo de tu Líder



Enseña la Guía Lanzamiento con apoyo de tu Líder



Enseña cómo seguir los pasos de las actividades **PIPIA**

con apoyo de tu Líder



¡Tu nuevo Constructor logra el Rango Elite!



ENSEÑA LA GUÍA DE ENTRENAMIENTO

con apoyo de tu Líder



Tú huloles hacer este negocio de medio tiempo, o puedes hacerlo un negocio de tiempo completo, pero no puedes hacer este negocio de vez en cuando.

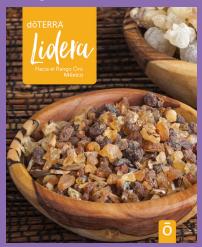
-Justin Harrison, Distribuidor Maestro

Aprender más:



doterra.com/MX/es_MX > Empowered Success

Siguiente Paso:



Gracias a todos los Líderes, Distribuidores Independientes y colaboradores que han contribuido en la creación de Empowered Success.

v1 septiembre 21 del 2018