

Asesora a tu equipo

Si deseas seguir creciendo y llevar tu negocio al siguiente nivel, primero necesitas saber qué tan bien te desempeñas actualmente, en sintonía con tu equipo. Usa esta hoja de trabajo para hacer un inventario del desempeño, como equipo, en las actividades críticas de creación de negocios.

Califica a tus Líderes en cada una de las actividades enumeradas. De acuerdo a los resultados, identifica qué Líderes necesitan tutoría adicional. Completa una nueva hoja para cada pierna.

Nombre del Líder: _____ Fecha: _____

ACTIVIDADES PIPIA	Nunca	Rara vez	A veces	A menudo	Siempre	Acción necesaria
Prepara	1	2	3	4	5	
Establece metas	1	2	3	4	5	
Crea una lista de nombres	1	2	3	4	5	
Agenda las clases con anticipación	1	2	3	4	5	
Invita	1	2	3	4	5	
Constantemente trabaja las listas de nombres	1	2	3	4	5	
Presenta	1	2	3	4	5	
Da clases grupales y Uno a Uno	1	2	3	4	5	
Agenda Clases en las clases	1	2	3	4	5	
Inscribe	1	2	3	4	5	
Inscribe con un Kit de inscripción	1	2	3	4	5	
Da Consultas de Bienestar	1	2	3	4	5	
Da Consultas de Negocio	1	2	3	4	5	
Apoyo	1	2	3	4	5	
Da seguimiento a los Clientes	1	2	3	4	5	
Encuentra Constructores	1	2	3	4	5	

RETENCIÓN DE CLIENTES	Nunca	Rara vez	A veces	A menudo	Siempre	Acción necesaria
Tiene un sistema de inducción	1	2	3	4	5	
Educa sobre los Kits	1	2	3	4	5	
Inscribe en LRP	1	2	3	4	5	
Tiene una comunidad de consumidores	1	2	3	4	5	
Grupos de Facebook, Instagram, etc.	1	2	3	4	5	
Continúa educando a los consumidores	1	2	3	4	5	
Brinda entrenamiento de producto	1	2	3	4	5	
Se conecta con la educación dōTERRA® (webinar, podcasts, etc.)	1	2	3	4	5	
Comunica las promociones y las ofertas especiales que hay mes con mes	1	2	3	4	5	

RETENCIÓN DE CLIENTES	Nunca	Rara vez	A veces	A menudo	Siempre	Acción necesaria
Trabaja para reactivar a los consumidores	1	2	3	4	5	
Hace campañas de LRP, sesiones de estilo de vida adicionales, ofertas especiales y promociones	1	2	3	4	5	

RETENCIÓN DE CONSTRUCTORES	Nunca	Rara vez	A veces	A menudo	Siempre	Acción necesaria
Tiene un nuevo sistema de lanzamiento	1	2	3	4	5	
Realiza campamentos de lanzamiento	1	2	3	4	5	
Introduce los materiales de Empowered Success®	1	2	3	4	5	
Crea una comunidad de Constructores	1	2	3	4	5	
Hace llamadas y webinars con Líderes, entrenamientos de equipo, reconocimientos, e mails semanalmente	1	2	3	4	5	
Incentiva el crecimiento	1	2	3	4	5	
Promueve iniciativas de Inscripción	1	2	3	4	5	
Promueve promociones corporativas	1	2	3	4	5	
Organiza retos y campañas	1	2	3	4	5	
Da mentoría a Constructores	1	2	3	4	5	
Genera estrategias con Constructores en reuniones Uno a Uno o en grupo	1	2	3	4	5	
Revisa el Registro de su éxito* regularmente	1	2	3	4	5	
Promueve los entrenamientos para Rango	1	2	3	4	5	
Establece objetivos para lograr un Rango	1	2	3	4	5	
Brinda recursos	1	2	3	4	5	
Hace Llamada de 3 vías*	1	2	3	4	5	

*Consulta las herramientas completas de Empowered Success en: https://www.doterra.com/MX/es_MX/empowered-success-library