

Reafina tu Mentoría

«Magnífica las fortalezas de tus Líderes.»
– Kyle Kirschbaum

CREA VALOR

Como mentor, tu enfoque es ayudarle a tu aprendiz a tener éxito, mostrándole las herramientas necesarias para aumentar sus ventas y hacer crecer su negocio. Gran parte del resultado depende de tus habilidades de mentoría y de una verificación constante con tus Líderes.

Es vital que los Constructores experimenten cierto grado de éxito financiero dentro de los primeros 90 días. Ayuda a tus Constructores a identificar los pasos de acción vital para avanzar al siguiente Rango y saber cuánto dinero quieren ganar. Luego, genera un plan de 90 días para alcanzar estos objetivos.

ERRORES Y SOLUCIONES COMUNES

¿La asistencia en su clase es baja? Practica o haz juegos de roles sobre cómo compartir e invitar a clientes potenciales de manera efectiva. Invítalos a ver los videos de capacitación de *Empowered Success* para obtener apoyo adicional.

¿Su índice de inscripción es bajo? Escucha su presentación y clausura. Aliéntalos a usar los productos y compartir historias de éxito en la clase para crear valor y fortalecer la creencia. Los videos de capacitación de la guía de ventas pueden ayudar.

¿Los prospectos están inscribiendo pero no compartiendo? Escucha y refina tu presentación de Visión general del negocio, creando confianza en el valor de la oportunidad y dōTERRA®.

¿Los prospectos están comprometidos pero no llegan hasta el Lanzamiento? Evalúa cómo se comprometen, dan seguimiento y asesoran a los nuevos Constructores. Ofrece una llamada de 3 vías, contigo y las partes involucradas. Utiliza los videos de *Lanzamiento de Negocio* en la página web *Empowered Success*.

¿Su índice de retención está en problemas? Para incrementar las órdenes LRP y la retención, haz que estudien y redefinan las Consultas de Bienestar, y vean las estructuras de sus equipos con el Poder de 3.

¿AÚN NO SE MUEVE? Escucha y tómate el tiempo para abordar cualquier necesidad emocional que les impida avanzar. Decide un plan para eliminar estas barreras.

Auto evaluación de Mentor. Los Líderes fuertes desarrollan excelentes habilidades de mentoría. Evalúa la calidad del soporte que ofreces a tu equipo. *Califícate en una escala del 1 al 10, siendo 1 el más bajo y 10 el más alto.* ¡Celebra donde brillas y refínate a medida que avanzas!

- Hago preguntas para promover el pensamiento constructivo y la autoexpresión.
- Me tomo el tiempo para relacionarme con mis Constructores y honrar sus sentimientos y experiencias.
- Escucho más de lo que hablo durante la tutoría.
- Ayudo a mis Constructores a reconocer sus fortalezas y animo su pasión en dōTERRA®.
- Evito dar todas las respuestas y actúo como guía.
- Los invito a hacer compromisos y hacerlos responsables.
- Hay dicha en celebrar las victorias y triunfos de mis Constructores.

Al final del proceso de mentoría:

- 1 Te sientes fortalecido y edificado.
- 2 Ves de manera clara los pasos a seguir.
- 3 Estás listo para continuar de manera independiente.