

# Tres maneras de comprometer

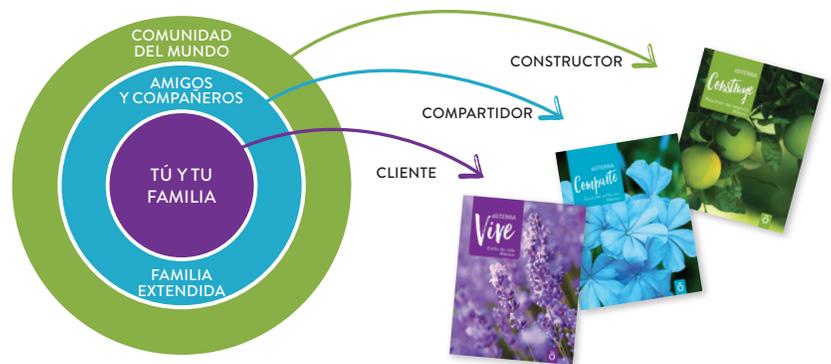
Existen tres caminos en dōTERRA®.

1. **Los Clientes**, usan los productos para transformar sus vidas y sus hogares en refugios naturales basados en el uso de plantas.
2. **Los Compartidores**, quieren vivir un Estilo de Vida de Bienestar mientras les muestran a otros cómo beneficiarse de este mismo estilo de vida.
3. **Los Constructores**, son emprendedores, entusiasmados por enseñar a otros que se interesan en crear un ingreso serio con dōTERRA®.

Una de las habilidades más importantes a desarrollar en el proceso de inscripción, es invitar a los afiliados a elegir por sí mismos en qué camino desean involucrarse con dōTERRA®. Dirige tus invitaciones para apoyar y colocar nuevos miembros en tu equipo, mientras respetas el camino que cada quien elige. Solicita permiso para hacer un seguimiento y programa una hora para conectarse dentro de los próximos días.

## ¿CUÁLES VIDAS QUIERES CAMBIAR?

Basado en tus influencias e intereses, ayuda a tus prospectos y nuevos inscritos a escoger su camino en dōTERRA®.



Utiliza este sencillo *script* para usar al final de la presentación de la *Guía Soluciones Naturales*, y la revisión general de Estilo de Vida, para ayudar a las personas a ver su camino y puedan satisfacer mejor sus necesidades.

### 1 CLIENTE

- **Al final de la clase:** Ayúdales a elegir el Kit de Inscripción o productos. Llena su formulario, dáles una *Guía Vive*, y cualquier regalo, incentivo. Recuerda siempre agendar una Consulta de Bienestar.

*«Estoy emocionada de ayudarte en tus pasos a futuro, para vivir un Estilo de Vida dirigido, empoderado y natural.»*

- **Al final del Uno a Uno, o la revisión de Estilo de Vida:** Invítalos a tu(s) siguiente(s) experiencia(s) educativa(s) y encuentra una manera de personalizarla según sus intereses. *«¡Espero continuar aprendiendo contigo y acompañarte en este viaje de bienestar natural!»*. Termina con una historia sincera de cómo haber tomado la decisión de ser natural con dōTERRA® te ha bendecido o ayudado a alguien.

### 2 COMPARTIDOR

Además de establecerlos como cliente, agrega: *«Me encanta ayudar a las personas, y ver sus vidas cambiar con los aceites esenciales, es una parte de mi motor para seguir.»*

Si el tiempo lo permite, ofrécles ser anfitrión de una Consulta de Bienestar. De otra forma, agéndala para después). *«Veámos juntos la Guía Comparte para que puedas empezar a compartir.»*

Después de revisar la guía, termina con una historia sincera sobre cómo haber tomado la decisión para compartir y servir a otros con dōTERRA® ha bendecido tu vida.

### 3 CONSTRUCTOR

Además de establecerlos como cliente, agrega: *«¡Increíble! Definitivamente amo lo que hago. Tenemos un programa de mentoría a nivel mundial para ayudar a los emprendedores a que empiecen con dōTERRA®. ¿Qué te llama más la atención sobre esta oportunidad hasta ahora?»*.

Escucha y valida sus ideas. *«Esta misión va a cambiar tu vida. Vamos a divertirnos a lo grande.»*

Si el tiempo lo permite, revisen la *Guía Construye*. De lo contrario, agénda una revisión para otro momento. *«Veámos juntos la Guía Construye para que puedas empezar en tu camino.»*

Después de empezar a revisar la *Guía Construye*, termina con una historia sincera sobre cómo construir un negocio dōTERRA® ha bendecido tu vida.