

# Prepárate para reclutar exitosamente



Un negocio exitoso en dōTERRA requiere asociarse con personas de ideas afines que desean lo que tú y dōTERRA tienen para ofrecer. Utiliza estos consejos para encontrar y reclutar con éxito socios comerciales capaces y comprometidos.

- 1 Define la misión.** Echa un vistazo a las perspectivas de tu equipo y Constructor. Tú eres el capitán de un barco y le estás pidiendo a otros que suban a bordo. Necesitan saber a dónde vas antes de que se unan a ti.
- 2 Ofrece un regalo.** Cuando invitas a otros a unirse contigo en tu negocio, estás dando un regalo. A medida que tu equipo crezca en un Rango de Diamante Presidencial, se asociará con al menos 6 personas para lograr juntos la libertad financiera.
- 3 Mantente enfocado.** Tu éxito o fracaso depende de ti. Ninguna persona hace o rompe tu negocio, **tú lo haces.**
- 4 Vas a llegar allí con o sin ellos.** Cuando invites a alguien a unirse a contigo en tu negocio, ayúdalo a comprender que tienes la intención de ser exitoso y ya estás buscando a aquellos que desean unirse a ti. Si la gente siente que su éxito depende de ellos, tienden a decir "no". En lugar de esto, comparte la emoción de tu éxito futuro y, a menudo, elegirán unirse a ti en tu viaje.
- 5 Master the Business Overview.** Know the *Build* guide as well as you know the *Natural Solutions* presentation. Become great at sharing the business opportunity and compensation plan. Present often to gain confidence and experience in enrolling builders. Learn to love recruiting.
- 6 Get them to corporate/team events.** People make decisions at events. (See page 19 in *Lead, Create Momentum with Events*.)
- 7 Introduce them to your upline.** Utilize 3-Way Calls with your upline to add credibility to the dōTERRA opportunity and them to share their experience with your prospects.
- 8 People go into business with people they like.** You are looking for business and success partners. Be the type of person someone wants to build a business with. Talk about how you love your business and how it's changed your life. Get to know people and become their friend. When you get interested in their life, they get interested in your life and your business.
- 9 Believe in them.** New builders will depend on your belief until they build their own. In the beginning, you believe in them more than they believe in themselves. Breathe that belief into them. Your mentorship can be a key contributor to their success.