

dōTERRA®
Influye
hacia Diamante Azul



Empodera para influenciar

¡Felicitaciones por alcanzar el rango de Diamante! ¡Has llegado muy lejos! Tu siguiente paso es enfocarte en cultivar a líderes empoderados a medida que trabajas hacia Diamante Azul. Ayúdalas a liderar un movimiento para compartir los beneficios de los productos dōTERRA tal y como tú lo hiciste. Es hora de crear mayor libertad para ti y tus líderes expandiendo tu influencia y propósito. Vive y enseña el valor de una fuente de ingreso residual para inspirar a otros a lograr sus metas.



+ Acción

CÓMO LLEGAR A DIAMANTE AZUL:

- Inscribe personas de influencia
- Entrena y guía para cultivar el crecimiento
- Empodera líderes

= Resultados

- Desarrolla líderes
- Crece personalmente
- Multiplica el éxito
- Expande tu ingreso residual*

P

PREPÁRATE

- Impulsa tu éxito (pág. 4)
- Sé una persona de influencia (pág. 5)
- Planificador de Diamante Azul (pg. 6-7)
- Enfócate en los esenciales (8-9)

I

INVITA

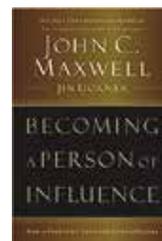
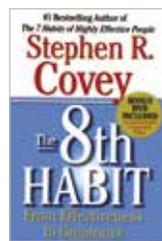
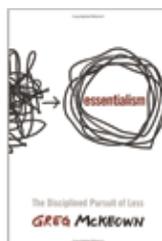
- Invita con un objetivo (pág. 10)

P

PRESENTA

- Presenta poderosamente (pág. 11)

RECOMENDACIONES DE DESARROLLO PERSONAL



“Tenemos un regalo tan especial para ofrecer —no solo en estas botellas sino al prestar oídos para escuchar, brindar un espacio de amor y extender brazos que apoyan cuando alguien está listo para dar a otros el regalo que recibió.”

— Ange Peters

GENERA LIBERTAD DURADERA



Diamante Azul

Ingresos promedio: \$38,600 por mes*

Diamante Presidencial

Ingresos promedio: \$105,000/mes*

E

EMPODERA

- Empodera e inscribe para energizarte (pág. 12)

S

SOPORTE

- Invierte para alcanzar el éxito (pág. 13)
- Impulsa a los líderes empoderados (pág. 14–15)
- Brinda mentoría innovadora (pág. 16–17)
- Aumenta tus ingresos (pág. 18–19)

Acciones vitales

1. Expande tu liderazgo
2. Presenta de forma poderosa
3. Inscribe personas de influencia
4. Invierte en tu equipo
5. Empodera a los líderes
6. Guía líderes

📄 Descarga contenido adicional en la **Biblioteca de Éxito Empoderado**, en doTerra.com.

*Los resultados pueden variar. Las ganancias personales podrían ser menores. Los números mostrados son promedios anuales del 2017. Ver la Divulgación Sumaria de Oportunidades y Ganancias en doTerra.com > Distribuidores > Volantes

Impulsa tu éxito

Una persona de influencia se dedica al trabajo vital de llevar su liderazgo a un nivel superior mediante el constante desarrollo de quién es. A medida que tu liderazgo se vuelve más eficaz, tu equipo se vuelve más fuerte. Esfuérzate por alcanzar nuevas alturas en tu carácter y competencia mientras inspiras a otros a hacer lo mismo. Preséntate para servir, teniendo en mente que debes alinearte con personas cuyo momento de crecimiento corresponde con el tuyo.

El liderazgo no es un destino —es un proceso. Mira hacia atrás para entender tus éxitos pasados y avanzar hacia delante con mayor poder. Los niveles de liderazgo se construyen uno sobre otro: cada uno sirve de fundamento para el siguiente. El dominio de cada nivel es necesario antes de crecer y avanzar hacia arriba. Busca ese crecimiento intencionalmente.

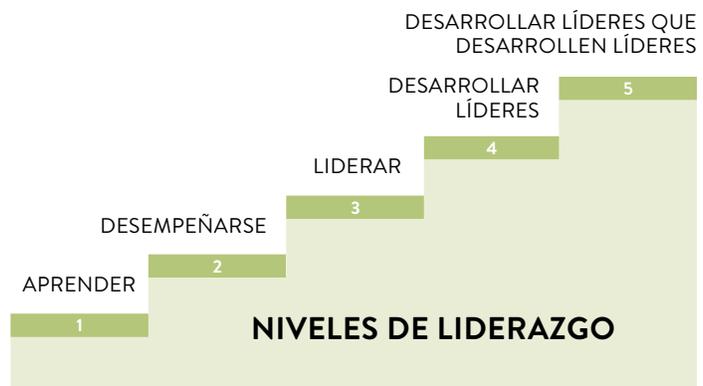
“Nadie logra algo excelente dando el mínimo.”

— John Maxwell

DUPLICA EL ÉXITO

Cada nivel de liderazgo se gana dando lo mejor de uno mismo, haciendo sacrificios y sosteniendo un compromiso cada vez mayor. Entre más alto es tu nivel de liderazgo, más natural puede ser tu capacidad de influir.

Como Diamante, continúa trabajando hacia niveles más altos de liderazgo. Decide mejorarte y mejorar a otros aportando lo mejor de tus habilidades, esfuerzos y experiencias mientras ayudas a los miembros de tu equipo a hacer lo mismo. Ten en mente las siguientes sugerencias mientras trabajas para duplicar el éxito que has creado mediante la inscripción de clientes y la capacitación de constructores.



1 Gánate la influencia

El liderazgo no se exige, sino que se gana pasando por cada uno de los cinco niveles de liderazgo y dominando cada uno de ellos.

2 Reúnete con ellos donde quiera que estén

Puede ser fácil olvidar cómo te sentías en las diferentes etapas de tu negocio. Sin embargo, los líderes eficaces se reúnen con los miembros de su equipo donde estos se encuentran. Toda relación comienza en el nivel uno y desde ahí crece.

3 Cultiva la habilidad de alentar

Invierte en tu equipo creando un ambiente que fomente el crecimiento. Aunque un individuo naturalmente es atraído por líderes que generalmente son más fuertes que él, es particularmente inspirado por líderes que reconocen sus fortalezas y fomentan su progreso. Este tipo de inversión hace que las relaciones sean más profundas, fortalece la lealtad y desarrolla campeones.

4 Empodera a tus líderes

Tu meta final como líder es desarrollar líderes que desarrollen eficazmente a sus propios líderes. A medida que crees tu legado, ayuda a los miembros de tu equipo a crear el propio.



Sé un influenciador

EXPANDE TU INFLUENCIA

Influencia es la capacidad de tener un efecto en una persona o situación. A medida que tus constructores se conviertan en líderes, posiblemente estarán listos para asumir mayor independencia y autonomía. Es crucial que tú cambies tu enfoque para apoyar en tus líderes la capacidad de ser CEO de sus propios negocios. La esencia verdadera de tu influencia tiene menos que ver con lo que haces y más que ver con los efectos naturales de quién eres. Usa tu influencia para sacar a relucir lo mejor en otros.

| CONTROL/MANEJO | INFLUENCIA |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Hazlo todo tú mismo• Mantente ocupado en lugar de ser eficaz• Echa a perder a los demás al hacer demasiado por ellos• Apoya excesivamente a tus calificados que no participan ni están comprometidos• Empújate y empuja a otros hacia el desempeño• Haz las cosas para obtener una recompensa monetaria rápida en lugar de beneficios a largo plazo• Crea líneas sin líderes.• Pelea por inscripciones | <ul style="list-style-type: none">• Colabora y fomenta el trabajo en equipo• Establece sistemas para que tú y los demás puedan participar eficazmente• Empodera a los constructores para que dupliquen el éxito y logren metas• Lidera proactivamente con prioridades e intenciones claras, invirtiendo en quienes hacen lo mismo• Lidera con inspiración y visión; demuestra límites saludables entre el trabajo y la vida• Comienza con el fin en mente y usa la sabiduría para apoyar el éxito a largo plazo• Crece con líderes comprometidos y capaces y estrategias a largo plazo• Procura primero entender y encarna el espíritu de la abundancia, la generosidad y el éxito colaborativo |

La cultura es la clave del éxito de tu equipo. Da más valor a las responsabilidades saludables y al autocontrol que a la visibilidad y la autoimportancia inflada. Escoge enfatizar el valor de cada persona y sus fortalezas únicas. Al tratar verdaderamente de influenciar a tu equipo hacia Diamante Azul, toma unos momentos para explorar más detalladamente los conceptos que marcaste arriba y lograr mayor conciencia de dónde puedes cambiar estas cosas para mejorarlas:

ELIMINAR (por ejemplo: gastos excesivos, echar a perder, apoyar excesivamente a los equipos de tus líderes, hablar negativamente entre líderes, reclutamientos entre organizaciones):

AUMENTAR (por ejemplo: habilidades de inscripción de los constructores, que los líderes se hagan cargo del éxito de sus equipos, tus habilidades de mentor):

CAMBIAR (por ejemplo: procesos de activación, cómo seleccionar prioridades, número de personas guiadas):

INTRODUCIR (por ejemplo: procesos innovadores para mejorar la eficiencia, capacitaciones regulares, guía grupal)



Considera cómo expandir tu influencia mientras reflexionas y escribes en tu diario acerca de estas preguntas:

- ¿Cómo estoy creciendo en gratitud a medida que crecen mi equipo y mis ingresos?
- ¿Cómo estoy empoderando a mis líderes?
- ¿Cómo está creciendo mi confianza en mi propia influencia?
- ¿Por qué soy un gran socio comercial?
- ¿Por qué soy un líder eficaz?
- ¿Por qué lograré y sostendré el rango de Diamante Azul?

Planificador de Diamante Azul

APOYA A CINCO LÍDERES CLAVES PARA LLEGAR A ORO O MÁS

Apoya a tus líderes y edúcalos sobre las maneras en que los productos dōTERRA pueden enriquecer vidas. Al hacerlo, tus líderes estarán mejor capacitados para vender productos y capacitar a sus propios constructores. Marca los cuadros cuando cada líder haya alcanzado su meta. Cuando todos los cuadros hayan sido marcados, ¡habrás llegado a Diamante Azul!

← Tus líderes calificados →



NOMBRE:
ORO +

FORTALEZAS

SU PORQUÉ

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 1: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 2: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 3: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO



NOMBRE:
ORO +

FORTALEZAS

SU PORQUÉ

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 1: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 2: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 3: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO



NOMBRE:
ORO +

FORTALEZAS

SU PORQUÉ

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 1: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 2: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO

Revisar juntos **Planificador de Rangos** *Guía Lídera*

Su Constructor 3: Premier

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

Nombre Ejec.
 VO 2000
 - VO típico
 = VO necesario
 VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO)

APOYO CLAVE NECESARIO

VO = Volumen Organizacional

SOY DIAMANTE AZUL

- un líder seguido por líderes -

EL _____ O ANTES

(Último día de tu mes de calificación)

YO SIENTO

Impulsa tu éxito expresando gratitud con antelación por la manera en que te sentirás al alcanzar tus logros.

Tu
DA

Por qué mi influencia está aumentando:

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| ORO + <input type="checkbox"/> | ORO + <input type="checkbox"/> | ORO + <input type="checkbox"/> |
| NOMBRE: _____ | NOMBRE: _____ | NOMBRE: _____ |
| FORTALEZAS | FORTALEZAS | FORTALEZAS |
| SU PORQUÉ | SU PORQUÉ | SU PORQUÉ |
| APOYO CLAVE NECESARIO | APOYO CLAVE NECESARIO | APOYO CLAVE NECESARIO |
| Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> | Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> | Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> |
| Su Constructor 1: _____ Premier <input type="checkbox"/> | Su Constructor 1: _____ Premier <input type="checkbox"/> | Su Constructor 1: _____ Premier <input type="checkbox"/> |
| Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) | Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) | Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) |
| APOYO CLAVE NECESARIO | APOYO CLAVE NECESARIO | APOYO CLAVE NECESARIO |
| Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> | Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> | Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> |
| Su Constructor 2: _____ Premier <input type="checkbox"/> | Su Constructor 2: _____ Premier <input type="checkbox"/> | Su Constructor 2: _____ Premier <input type="checkbox"/> |
| Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) | Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) | Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) |
| APOYO CLAVE NECESARIO | APOYO CLAVE NECESARIO | APOYO CLAVE NECESARIO |
| Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> | Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> | Revisar juntos <input type="radio"/> Planificador de Rangos <input type="radio"/> Guía Lidera <input type="radio"/> |
| Su Constructor 3: _____ Premier <input type="checkbox"/> | Su Constructor 3: _____ Premier <input type="checkbox"/> | Su Constructor 3: _____ Premier <input type="checkbox"/> |
| Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) | Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) | Nombre _____ Ejec. <input type="checkbox"/> VO 2000 _____ - _____ VO típico = _____ VO necesario VO combinado de todas sus líneas (necesitas 5000 de VO) |
| APOYO CLAVE NECESARIO | APOYO CLAVE NECESARIO | APOYO CLAVE NECESARIO |

📄 Descarga el Planificador de Diamante Azul y el Planificador de Poder de 3

Enfócate en los esenciales

Una parte importante de lograr tus metas actuales es dominar la disciplina de enfocarte en lo más esencial. Prioriza acciones que verdaderamente hagan crecer tu negocio y tus sueños.

“Si no eliges tus prioridades, alguien más lo hará”.
— Greg McKeown

VALORA TU TIEMPO

¿Cuánto vale tu tiempo? Entiende el valor del tiempo en que trabajas tu negocio para dirigir mejor dónde invertirlo.

_____ **Meta de ingresos anuales**
 ÷ **2,000 (horas laborales anuales)**
 = _____ **por hora. Mi tarifa por hora es:**

PLANIFICA TUS PRIORIDADES

Todas las semanas cada persona tiene las mismas 168 horas. Si duermes las ocho horas recomendadas cada noche, te quedan 112 horas para estar despierto. La clave de una vida intencional es manejar esas horas exitosamente.

Evalúa la manera en que escoges usar tu tiempo. Crea un plano del éxito mediante la definición de tu semana ideal. A medida que continúes avanzando de rango y aumentando tu libertad financiera, date permiso de hacer ajustes para que tu semana siga siendo ideal.

Plano semanal:

| | LUN | MAR | MIÉ | JUE | VIE | SÁB | DOM |
|------------------|--------------------------------|-----|---------------------------------|-----|-----------------------------|-----|-----------------------|
| Semana modelo | Dar guía y apoyo a tu equipo → | | Invitar, presentar, inscribir → | | Capacitación de tu equipo → | | Planificación semanal |
| | | | | | Preparar y renovar → | | |
| Diseña tu semana | | | | | | | |

PLANIFICA CON ANTICIPACIÓN

Las actividades diarias y semanales son más eficaces si se consideran anticipadamente. Utiliza el poder de la planificación anual para administrar el tiempo sabiamente y lograr metas finales. Además, considera dividir el año en segmentos de 90 días en los cuales desarrollar y ejecutar campañas. La investigación demuestra que la gente responde mejor a los cambios estacionales cuando nuevos métodos e ideas renuevan la participación. Las campañas, si se hacen bien, causan enfoque, generan energía y aumentan el momentum.

En lugar de imponer planes o exigir la participación, discute con tus líderes sus necesidades únicas y creen estrategias juntos. Su participación mejorará si incorporas sus ideas y se sienten parte del plan.

📌 Utiliza el Planificador Estratégico Anual y el Planificador de Campañas.

APROVECHA TU TIEMPO AL MÁXIMO

Aprovecha tu tiempo al máximo mientras mantienes la flexibilidad para navegar por lo inesperado y permitir la espontaneidad.

1 Explora y evalúa en una escala de 1-10 qué áreas de tu negocio necesitan más atención.

- ___ Fomentar la participación de los clientes
- ___ Educar sobre los productos continuamente
- ___ Invitar a compartir o construir
- ___ Lanzar constructores
- ___ Lanzar campamentos y capacitaciones
- ___ Dar guía
- ___ Promover o realizar eventos
- ___ Dar incentivos y reconocimiento

2 Elimina lo que no es esencial. Hazte tiempo para lo que realmente deseas. Si no es un “sí”, es un “no”.

¿Cuáles son los esenciales de tu negocio?

¿Qué puedes dejar de hacer o delegar?



3 Ejecuta una estrategia que satisfaga las necesidades tuyas y de tu equipo en crecimiento. Continúa usando las 5 Disciplinas de la Ejecución que aparecen en la Guía Lidera para solidificar el hábito de evaluar y aprovechar tu tiempo al máximo. Comienza con unas pocas cosas y expándelas según tenga sentido.

MEJORA LA EFICIENCIA

Identifica áreas de tu vida y tu negocio que sean prioridades superiores, y encuentra maneras de mejorar la eficiencia en su administración:

- Usa una herramienta de fijación de citas en línea para tus sesiones de orientación. Bloquea tu tiempo usando un calendario en línea.
- Automatiza tus publicaciones en las redes sociales
- Conéctate a través de transmisiones en vivo
- Escucha libros de desarrollo personal y podcasts mientras realizas cosas que no requieren mucha atención.
- Colabora con otros equipos (por ejemplo: clases y capacitaciones combinadas)
- Automatiza la manera de iniciar a un nuevo cliente o constructor.
- _____
- _____

GENERA VITALIDAD

Tu liderazgo e influencia se ven grandemente impactados por tu nivel de energía. Crea un plan de vitalidad para asegurarte de estar viviendo de la mejor manera posible. Identifica las mejores maneras de recargar tus baterías regularmente:

- Suplementos diarios Lifelong Vitality Pack®.
- Desintoxícate trimestralmente con Limpia y Restaura
- Ten rituales personales con aceites esenciales
- Tiempo de calidad con tus seres amados
- Espacio dedicado a la meditación y la reflexión.
- Invierte en pasiones y causas.
- Masaje semanal
- _____
- _____
- _____

SUBCONTRATA

Subcontrata y delega áreas de tu vida doméstica y comercial para crear más tiempo para compromisos gozosos, significativos y productores de ingresos. Identifica áreas claves para subcontratar:

- Limpieza del hogar
- Compras del supermercado
- Ayudante doméstico para preparar la comida, lavar la ropa, organizar, preparar y enviar paquetes, etc.
- Asistente virtual para hacer reservaciones de viajes, gráficos y mercadotecnia, boletines, comunicaciones, regalos de reconocimiento, correos electrónicos, etc.
- Apoyo en casa para cuidado de niños y mandados
- _____
- _____
- _____

“Las personas de alto desempeño son mejores para eliminar las distracciones porque constantemente se están reenfocando en lo que es importante.”

— Brendan Burchard

⬇ Usa **Vive por Diseño** para lograr una mayor implementación.

Invita con un objetivo

CONVIÉRTETE EN UNA PERSONA INFLUYENTE PARA ATRAER PERSONAS INFLUYENTES

Haz crecer a tu equipo más rápidamente mediante la identificación e invitación de personas que tendrían habilidades para compartir los productos dōTERRA y tienen la habilidad de influir (por ejemplo: tienen seguidores, tienen capacidad para producir efectos o motivar a otros a la acción).

Selecciona intencionalmente futuros miembros de tu equipo que sean poderosos e invítalos a asociarse contigo en dōTERRA. Crea la oportunidad de unir esfuerzos y descubrir juntos las mejores maneras de alinear dōTERRA con lo que ellos son y hacen. Juntos pueden hacer más de lo que podrían crear individualmente. Invítate e invita a otros a un estilo de vida de influencia, libertad y significado.

- Vive tu propósito para atraer a quienes viven con propósito.
- Ten éxito para atraer personas exitosas.
- Abraza la responsabilidad para asociarte con personas responsables.



“El valor de un gran líder para llevar a cabo su visión proviene de la pasión, no de la posición.”

John Maxwell

RECLUTA HACIA ARRIBA PARA MOVERTE HACIA ARRIBA

- 1 Define lo que quieres** - ¿Qué buscas en un constructor ideal? Escribe algunas ideas.
- 2 Entiéndelos y preocúpate por ellos** - Escucha y conéctate con tus líderes influyentes para demostrarles que los honras y valoras. Pregúntate qué puedes darles, en lugar de lo que puedes obtener de ellos. ¿Cómo puedes servir a la red de tus líderes de influencia con los productos, el estilo de vida y la oportunidad que ofrece dōTERRA. Encuentra maneras de agregar valor.
- 3 Sé estratégico en tu metodología** - Las personas influyentes típicamente han establecido maneras de operar que podrían requerir una metodología personalizada. Toma tiempo para observar, indagar, hacer lluvia de ideas y crear maneras únicas para que ellos puedan participar en la receta del éxito. Ten presente la necesidad de que la línea descendente duplique en el futuro las prácticas que producen ventas.

| PERSONAS INFLUYENTES | NECESIDADES | SOLUCIONES |
|---|---|--|
| <i>Si pudieras trabajar con cualquier persona, ¿quién sería? ¿Con quién te gustaría trabajar pero todavía no se lo has hecho saber?</i> | <i>Descubre sus necesidades. ¿Qué quisieran que fuera diferente en su mundo? (Por ejemplo: ingreso residual, significado, propósito, salud)</i> | <i>¿En qué forma dōTERRA provee soluciones a sus necesidades, agrega valor a su momento y apoya sus metas?</i> |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> |

INVITA A ENCENDERSE DE NUEVO

Has considerado quiénes son los miembros de tu equipo que han perdido la visión y que, con una invitación eficaz, podrían encenderse de nuevo en su negocio dōTERRA? Considera estas maneras de encender de nuevo:

- Invitación personal (por ejemplo: llama por teléfono o conéctate en persona, invita a cenar). Comparte historias y contesta preguntas.
- Crea una estrategia de relanzamiento de 90 días (por ejemplo: planifica la manera de satisfacer sus necesidades, agregar incentivos según sean necesarios, invitar al Club Diamante).
- Presenta una visión de asociación para su éxito mientras tú construyes para lograr el rango de Diamante Azul.

Presenta poderosamente



Una presentación poderosa transfiere confianza, competencia y pasión, y conduce a la inscripción de clientes y constructores. En cada oportunidad que tengas, crea momentos para que tus constructores y líderes compartan, enseñen, capaciten e inspiren. Edifícalos para aumentar la credibilidad y confianza en sus habilidades de presentación. Escoge influenciar positivamente siempre que hagas una presentación y ayuda a tus líderes a hacer lo mismo siguiendo los siguientes pasos:

1 Prepárate:

Visualiza el resultado que deseas lograr.

Pregúntate:

- ¿Cómo puedo servir?
- ¿Cuál es mi intención?
- ¿Qué quieres que las personas sientan, experimenten y recuerden?
- ¿Qué resultado deseo inspirar?

2 Prepara tu mensaje:

- Incluye tu intención de conectar las necesidades con soluciones.
- Considera tu auditorio y habla de sus necesidades e intereses específicos.
- Haz que el centro de tu mensaje sea una invitación clara a actuar. (P. ej., “Estoy aquí esta noche porque... Súmense.”).

3 Presenta el mensaje:

- En todo lo que hagas, escoge ser el mensajero. Vístete y actúa en forma correspondiente.
- Toma tiempo antes de hacer tu presentación para alinear tu energía (por ejemplo: ejercicios de respiración, aplicación de aceites, etc.).
- Date cuenta que siempre estás "haciendo una presentación" como en un escenario. Do quiera que vayas, la gente te está viendo (por ejemplo: en persona, en tus interacciones por las redes sociales, etc.).

TRANSMITE EL PODER DE PRESENTACIÓN

Visión clara

- Por qué estamos aquí
- Hacia dónde vamos
- Por qué es importante

Mensaje claro

- Por qué dōTERRA
- Cómo provee dōTERRA soluciones en sus productos y negocio

Presentación poderosa

- Discute conceptos claves
- Interactúa y haz preguntas
- Atiende necesidades y deseos

Visión compartida

- Cómo se alinean nuestras visiones
- Ambos vemos necesidades y valor

Movimiento

- Juntos podemos lograr más
- Cómo entrar en acción

“Nunca duden que un pequeño grupo de ciudadanos interesados, comprometidos y organizados puede cambiar el mundo. De hecho es lo único que alguna vez lo ha hecho.” — Margaret Mead

Empodera e Inscribe para energizarte

Has involucrado a muchos en la creación de más libertad a través de una mejor salud y mayor riqueza. Ahora es el momento de acelerar tus esfuerzos hacia el éxito. A medida que tu equipo genera un mayor momentum, tu propósito más grande evoluciona. Deja que esa evolución te eleve a nuevas alturas..

1 Continúa inscribiendo

Invitar clientes y reclutar constructores eleva la energía, modela acciones vitales e inyecta nueva vida a tu equipo y negocio. Continúa inscribiendo sin importar tu rango. Unos de los gozos más grandes en este viaje vienen de ayudar a otros a tener experiencias transformadoras porque tú decidiste compartir.

¿Qué es lo que más te gusta de desarrollar tu negocio dōTERRA?

¿Que te motiva a continuar?

¿Cuál es la diferencia que deseas marcar en las vidas de las personas sobre las que tienes influencia?

2 Involucra eficazmente

Haz espacio para mayores niveles de inscripción mediante el refinamiento de tus procesos. Usa tecnología (por ejemplo: correos electrónicos y/o cadenas de textos automatizados) y trabajo en equipo (por ejemplo: cada líder supervisando una parte del proceso) para agilizar la manera en que tú y tu equipo involucran a los nuevos clientes y lanzan nuevos constructores. Decide permanecer constante en estos esfuerzos. Agrega claridad, certeza y momentum a tu proceso de lanzamiento con llamadas tripartitas y estrategias personalizadas de 90 días.

3 Conecta para involucrar

Aprende a alcanzar, captar la atención y ganar la lealtad de consumidores de generaciones múltiples. Utiliza la comunicación que sea más eficaz para cada grupo demográfico. Aprovecha tu voz al máximo para inscribir e inspirar a entrar en acción.

4 Involucra constructores

Reconoce que estás reinscribiendo cada día al conectarte con tus constructores emergentes y ya establecidos. Continúa repasando su Porqué, motívalos para que sigan creciendo y descubran cómo pueden capacitar mejor a sus constructores y socios para que compartan los productos dōTERRA .

Sugerencias

RECLUTA A TU CÓNYUGE

La sinergia a menudo ocurre cuando una pareja decide asociarse y dirigir juntos su negocio dōTERRA. Esto puede ser diferente para cada pareja. Tengan conversaciones saludables acerca de lo que desean crear juntos. Apóyense mutuamente como socios con intereses en el negocio y la vida. Tener una vida hogareña sólida te permite actuar en formas que inspiran a tu equipo.



📌 Para obtener más información, explora el [Plano del Éxito para Parejas](#).

“El indicador principal del avance de rango son las nuevas inscripciones personales.”

— Corey Lindley

Invierte para el éxito

Mantente comprometido con tu propio avance, y con el avance de tu equipo y tu negocio. Procede con el mismo tipo de iniciativa estratégica que usarías si estuvieras construyendo una gran corporación. Trata tu negocio como un profesional responsable y atiéndelo mientras construyes tu futuro. Invierte sabiamente para obtener las máximas ganancias en relaciones fortalecidas; una cultura de equipo saludable y fuerte; y la expansión del negocio. Considera reinvertir una porción considerable de tus ganancias en tu equipo para expandir tu crecimiento aún más.



Tiempo y energía

- Llamar
- Textear
- Planificar
- Dar guía
- Mente maestra
- Resolver conflictos
- Crear estrategias y explorar soluciones

LANZAR UN NUEVO EQUIPO

INCENTIVOS Y RECONOCIMIENTOS

EVENTOS DE EQUIPO



Dinero y recursos

- Productos
- Personal de apoyo
- Involucrar a un experto
- Boletos para la convención
- Viajes
- Comida
- Regalos
- Inicios rápidos dobles
- Herramientas de lanzamiento
- Alquiler de instalaciones
- Premios de aerolíneas u hoteles
- Club diamante

INVERTIR PARA EMPODERAR

Al considerar la variedad de maneras en que puedes aprovechar al máximo estos valiosos recursos, evalúa esas decisiones de inversión regular y cuidadosamente. Repasa principios como el aprovechamiento máximo de tu línea ascendente, el apoyo y los eventos corporativos, la realización y promoción de eventos para tu propio equipo (aunque sean más pequeños), el enfoque en el lanzamiento inicial exitoso de equipos y cómo evitar hacer más de lo que verdaderamente sirve. Pregúntate:

- ¿Qué es esencial?
- ¿Qué es lo que realmente vigoriza a mi equipo?
- ¿Qué es lo que mis constructores/líderes están listos para hacer por sí mismos?
¿Cómo puedo inspirar esas acciones?
- ¿Dónde se necesita más mi influencia? ¿A dónde debo viajar para usar sabiamente mi tiempo?
- ¿Cómo puedo dar más tiempo en lugar de dinero?

“Invierte tu dinero donde ganaste tu dinero..”

— Corey Lindley

Sé estratégico acerca de tu manera de invertir tu tiempo, energía y pericia. Recuerda, tu presencia y cuidado la mayoría de las veces son mejores que el dinero cuando se trata de aportar a tu equipo..

LOS EVENTOS CUENTAN

Crece en influencia conectándote con tu equipo en eventos como la Convención y los eventos de liderazgo. Reconoce y abraza a cada miembro de tu equipo con quien interactúes durante esta rara oportunidad de inspirar a tu equipo. Ayúdales a captar la visión de asociarse juntos en dōTERRA.

📌 Usa las herramientas de **Eventos y Planificación** según sea necesario.



Impulsa a líderes empoderados

ENFOCA TU APOYO

Los líderes empoderados no nacen, se hacen. Empodera a tus líderes "pasándoles la batuta", invitándolos y permitiéndoles liderar sus propios equipos con mayor responsabilidad y fuerza. Enfoca tus esfuerzos donde puedas crear el mayor valor.

TU EQUIPO TÍPICAMENTE ESTÁ FORMADO POR:

Focus here

30%

Emprendedores por naturaleza e innovadores.

No necesitan tu ayuda a menos que la pidan.

Ofrece: *Gratitud, estimulación y colaboración.*

40%

Capaces y que necesitan apoyo.

Necesitan apoyo para crear lo que desean.

Capacitación y guía para desarrollar habilidades y actitud mental.

30%

No están listos o no pueden.

No están preparados para entrar en acción o piensan que otra persona es responsable.

Llamadas y capacitaciones en grupo; evita dar en exceso y crear expectativas incorrectas.

— Mentoría regular y (ocasionalmente) mentoría avanzada. —

1 Transfiere y empodera liderazgo

- Pasa la batuta. Evita el error de ser como una "estrella de rock" a la que nadie puede duplicar. La verdadera magia consiste en enseñar a tus líderes a capacitar a sus constructores. Encuentra el equilibrio entre mantenerte involucrado y crear espacios donde ellos puedan crecer.
- Fija y administra expectativas a ambos extremos para mantener y desarrollar relaciones saludables. Empodera a otros mediante acciones responsables que causen crecimiento y logros.
- Da a tus líderes oportunidades de subir al escenario y brillar usando sus fortalezas, permitiéndoles aumentar su autoconfianza y desarrollar sus habilidades de liderazgo. Reconoce sus aportaciones y edificalos con frecuencia.
- Usa para conectarte maneras establecidas que conserven tú energía en vez de agotarla. Planifica llamadas de equipo, sesiones grupales de asesoría y capacitación que te permitan influenciar eficazmente. Agrega comunicaciones en grupos pequeños según sea necesario para mantener elevado el sentido de responsabilidad.
- Con visión compartida, colabora con tus líderes para actuar unificadamente en eventos y capacitaciones.

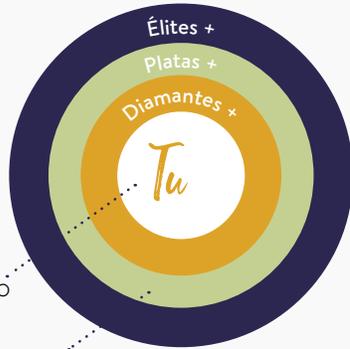
Busca más maneras de empoderar haciendo estas preguntas:

- ¿Quién necesita estar más involucrado (p. ej., en capacitaciones en equipo, llamadas, eventos, etc.)?
- ¿Quién necesita más mentoría? ¿En qué?
- ¿En qué necesita recibir capacitación? ¿Cuándo?
- ¿Cómo puedo colaborar más? ¿Delegar más?

“*Inspira, no exijas.*”

— Oliver DeMille

↓ *Evalúa tu nivel de empoderamiento y el de tus calificadoros con la **Evaluación de Empoderamiento***



LIDERAZGO DE EQUIPOS

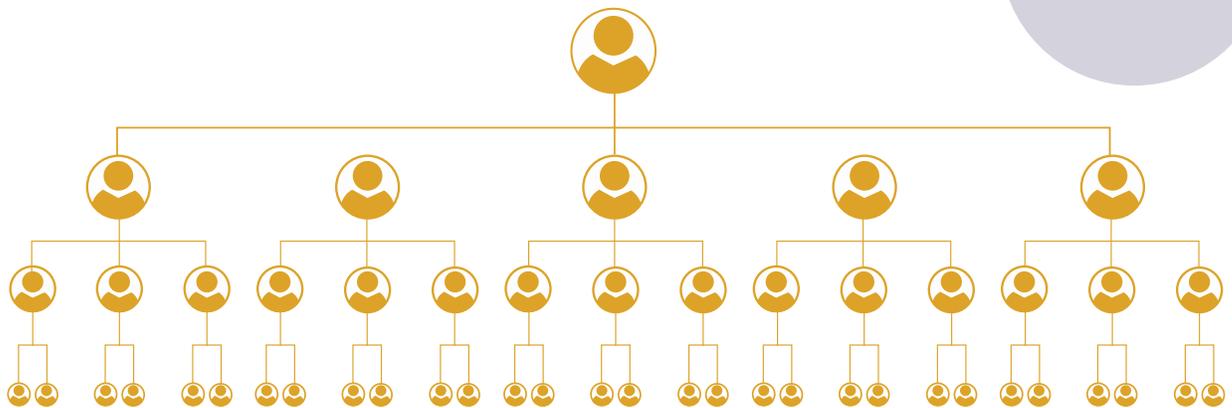
Crea tanto liderazgo central como liderazgo graduado sólido a medida que surjan constructores y líderes en tu equipo. Mantente fuerte como el líder central mientras apoyas el desarrollo del liderazgo de tu equipo. Crea una cultura saludable, desarrolla relaciones y genera bonificaciones uninivel abundantes mediante la capacitación y guía de las personas correctas en el momento correcto.

Apoya a otros para que logren sus metas enfocándote en tus calificadores principales para que ellos, a su vez, hagan lo mismo. La duplicación evita el agotamiento y crea momentum para el crecimiento continuo.

2 Crea tu estrategia para crear momentum

Involucra a tus calificadores y a sus calificadores en un plan del éxito, diseñado para promover el momentum y el avance de rangos por todo tu equipo. Identifica áreas para fortalecer, estabilizar y crecer en asociación con tus líderes, y para capacitar a tus constructores para compartir los productos dōTERRA.

“Empodera tus sueños con plazos.”
— H. Jackson Brown, Jr.



CONSTRUYE Y FORTALECE

- Fija tu meta para llegar a Diamante Azul
- Compromete a cinco líderes a llegar a Oro
- Crea estrategias de 30-90 días con cada constructor o líder

AVANZA

- Apoya y guía líderes para que avancen de rango en grupos: Lanza hacia Élite, Capacita hacia Premier y Plata y Lidera hacia Oro

SOLIDIFICA TU RANGO

- Continúa inspirando, capacitando, guiando y reconociendo el éxito, y principalmente invitando, presentando e inscribiendo

3 Desarrolla Líderes Oro

Muchos Platas hacen muchas de sus actividades de construcción solos, trabajando únicamente con compartidores y clientes informales. Ayúdales a fortalecer su habilidad para identificar y reclutar constructores comprometidos y capaces que compartan los productos y capaciten a otros para hacer lo mismo. Para que un Plata llegue a ser Oro tiene que desarrollar convicción en sus constructores. Capacita a tus líderes en desarrollo con la Guía Lidera. Ofrece capacitación, un grupo privado en Facebook o retiros como posibles maneras para profundizar y crear experiencias transformadoras.

“Todo aumenta o se reduce como consecuencia del liderazgo.”

— John Maxwell

Mentoría innovadora

Servir como mentor es una de las maneras más poderosas de apoyar a tus constructores y desarrollar líderes. El haber logrado exitosamente tus rangos en dōTERRA y el desarrollo de destrezas te han preparado para dirigir mejor a otros. Preséntate en formas inspiradas, eficaces y enérgicas para guiar y apoyar a tu equipo.

Ser un gran asesor consiste en hacer las preguntas correctas para ayudar a otros a descubrir lo que realmente desean, ver los resultados de sus acciones y saber qué hacer a continuación. Las respuestas que buscan están dentro de ellos. El arte de guiar a otros consiste en ayudarles a salir de sí mismos. Aprovecha al máximo estos momentos para crear experiencias significativas que creen conciencia y multipliquen los resultados.

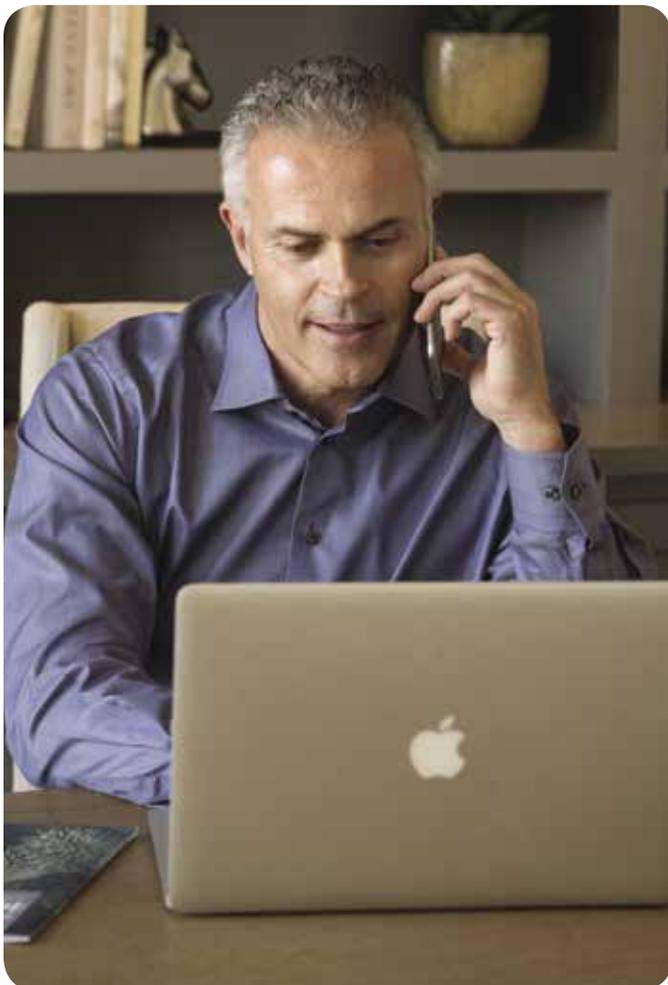
ELEVA LOS RESULTADOS AL SIGUIENTE NIVEL

Aprovecha al máximo tu mejor liderazgo para aquellas ocasiones en que sea necesario reajustar o expandir la visión (por ejemplo: antes de un nuevo mes, al comienzo de un nuevo rango o cuando el crecimiento esté estancado). Haz estas poderosas preguntas para crear mayor conciencia y compromiso.

- ¿Cómo calificarías tu progreso y satisfacción con tu negocio y tus ingresos?
- ¿Qué cambiarías para crear más de lo que deseas?
- ¿Es hora de ajustar o agrandar tu Porqué y tus metas?
- ¿Cómo estás aprovechando al máximo tus fortalezas para desarrollar tu negocio?
- ¿Cómo puedes servir mejor de ahora en adelante?

“Cuando impactas los pensamientos de otros de manera positiva, tienes influencia.”

— Stephen Covey



Reflexiona en lo siguiente para mantener saludables las relaciones con tu equipo:

- ¿Cómo ayudas a las personas a sentirse seguras y aceptadas?
- ¿Cómo creas un ambiente que invita a elevarse a nuevos niveles?
- ¿Cómo demuestras que crees en tus líderes, que los amas, y sin embargo les haces preguntas difíciles y los invitas a crecer?
- ¿Cómo aprovechas al máximo tus oportunidades de elogiar e inspirar a otros a entrar en acción?
- ¿Cómo demoras tu respuesta cuando alguien te provoca y te das tiempo para considerar la respuesta más saludable?
- ¿Cómo brindas retroinformación útil? Antes de compartir, pregúntate: "¿Es esto útil? ¿Qué puedo hacer para que lo acepten mejor?"
- ¿Cómo mantienes las líneas de comunicación abiertas y la confianza alta?
- A medida que crece tu equipo, también crecen tus retos. Cuando surgen conflictos ¿cómo reúnes a las partes involucradas y logras resolver la situación?
- Nunca es demasiado tarde para responsabilizarse e iniciar nuevamente con una pregunta simple: "¿podemos comenzar de nuevo?"

ASESORÍA SOBRE UNA SOLA COSA

Usa la Cumbre de la Convicción para avanzar personalmente y ayudar a avanzar a los miembros de tu equipo. Un fundamento sólido y estable para cada rango es esencial para sostener y desarrollar un equipo poderoso y una fuente de ingresos constante. Dirige a tus constructores y líderes a lograr una sola cosa (identificada entre los dos) necesaria para alcanzar el siguiente rango.

Considera además cuando los constructores y líderes no estén manteniendo sus rangos, ya que esa puede ser una indicación de que las creencias, características o acciones no se han solidificado. En estos casos, enfoca tus esfuerzos y los de tu seguidor en esa sola cosa que le falta para dominar ese nivel.

Para dar guía eficiente, eficaz y enfocada:

- 1. Identifica** el rango que un constructor o líder está logrando orgánicamente. Celebra el dominio logrado reconociendo los niveles de la Cumbre de la Convicción que ya estableció como fundamento para su éxito.
- 2. Enfócate** en su siguiente rango. Identifica la creencia específica, característica de liderazgo servicial y acciones requeridas. De esas cosas, ¿cuáles han sido establecidas? ¿Qué hace falta? Pregúntales cómo pueden mejorar su calificación (por ejemplo: "¿Qué haría que tu nivel de creencia subiera de 7 a 8?")
- 3. Encuentra** una cosa sobre la cual dirigir las acciones para apoyar su avance.

Cumbre de la convicción

PARA LOGRAR
Y SOSTENER EL
RANGO DE:

| | CONSTRUYE CREENCIA EN: | ACCIONES QUE SE DEBEN REALIZAR: |
|--------------------------|---------------------------|--|
| DIAMANTE PRESIDENCIAL | Tu legado | Con caridad , vive para servir, liberar y transformar el mundo. |
| DIAMANTE AZUL | Tu influencia | Con humildad , infunde pasión por un propósito. Desarrolla líderes empoderados. |
| DIAMANTE | Tu porqué | Con diligencia , inspira y lidera un movimiento. Multiplica la abundancia. |
| PLATINO | Tu equipo | Con gratitud , expande tu comunidad y liderazgo. Aumenta el momentum. |
| ORO | Tus constructores | Con amor , transfiere visión. Nutre una cultura de duplicación en tu equipo. |
| PLATA | Tú | Con compromiso , modela hábitos de éxito. Solidifica la certeza. |
| PREMIER | Compañía/ Oportunidad | Con integridad , presenta el mensaje. Aumenta la confianza para inscribir. |
| ÉLITE | Producto | Con valor , comparte experiencias. Invita a cambiar vidas. |

Sugerencias

ASESORÍA GRUPAL

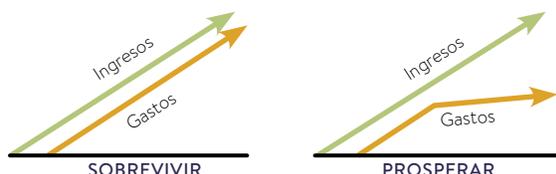
- Aprovecha al máximo tu influencia mediante la asesoría grupal (por ejemplo: 4-10 líderes claves). Tus líderes pueden duplicar esto con sus líneas calificadas. Sugerencia de formato: comparte triunfos, victorias y compromisos cumplidos hacia las metas de la semana previa junto con preguntas y retos; luego compromete con metas para la semana entrante.

- Crea y utiliza comunidades en línea de rangos específicos. Alienta a tus miembros a alentarse unos a otros y a aprender mutuamente de sus experiencias.
- Crea actividades de asesoría grupal en capacitaciones, eventos y retiros para superar las limitaciones de tiempo o liderazgo.

Desarrolla tu riqueza

Puede ser tentador aumentar tus gastos mensuales para igualarlos a tus nuevos ingresos. Sé sabio con tus recursos en aumento para crear riqueza duradera y libertad financiera real.

ESCOGE PROSPERAR



La libertad financiera con mayor frecuencia es el resultado de reducir los gastos que de aumentar los ingresos. Cuando los gastos se elevan para igualar los ingresos, puede crearse un modo de supervivencia financiera, lo cual dificulta la toma de decisiones prudentes.

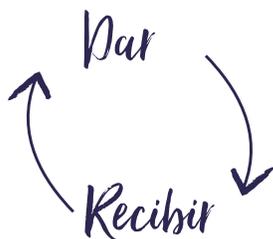
Enfócate primero en objetivos financieros importantes:

- Vive dentro de tus medios.
- Crea límites autoimpuestos
- Ahorra lo suficiente para cubrir seis meses de gastos
- Salda las deudas pendientes.
- Crea un plan de ahorros para tus obligaciones tributarias anuales.
- Considera saldar tu hipoteca anticipadamente.
- Construye riqueza y sé Libre para Dar.

DA MÁS

Cuando das de tu tiempo, talentos, energía y recursos, lo que das vuelve a ti multiplicado. Compartir con los demás es un principio vital para crear y mantener la riqueza. Al hacerlo, tu abundancia se multiplica.

La riqueza creciente causa humildad y nos hace experimentar una tremenda gratitud. No es nada fuera de lo común que otros empiecen a buscar tu apoyo financiero para sus causas o necesidades. Sé sabio, entendiendo que la poderosa capacidad y responsabilidad que ahora tienes puede empoderar o echar a perder a alguien. Evalúa y sé selectivo. Crea un plan y dirige tus esfuerzos y recursos hacia lo que sea tanto sensible como afín con tu corazón.



Prepara tu corazón y tu mente para tu próximo avance de rango y para una mayor abundancia respondiendo en tu diario las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son tus creencias acerca del dinero?
- ¿Cuál es tu relación con el dinero?
- ¿Qué sientes por las personas que tienen mucho dinero?
- ¿Cuáles son tus preocupaciones acerca de aumentar tus ingresos?
- ¿Qué ingreso mensual sientes que mereces recibir?

Usa tu capacidad mental para hacer ejercicios de visualización y afirmación.

PRINCIPIOS DE INDEPENDENCIA FINANCIERA

- Una mentalidad de abundancia combinada con disciplina financiera es la esencia de la verdadera libertad.
- Reconoce que los problemas financieros usualmente son problemas de conducta, no problemas de dinero.
- Evita las compras frívolas. Compra artículos que verdaderamente valoren para crear cimientos de satisfacción y logro.
- Crea nuevas creencias y conductas financieras en lugar de patrones erróneos para disfrutar de una paz financiera duradera.

📖 Profundiza más con el Planificador de Libertad Financiera

“El significado de la vida es encontrar tu don. El propósito de la vida es compartirlo.”

— David Viscott



Soy una sabia administradora de toda la riqueza que fluye a través de mí.

Creo y recibo valor masivo.

Yo conservo mis relaciones, integridad y libertad en todos mis tratos financieros.

Agradezco anticipadamente todos los milagros y abundancia que vendrán.

“Tu ingreso esta determinado por la cantidad de personas que atiendes y lo bien que las atiendes.” – Bob Burg and John David Mann

CREA LIBERTAD DURADERA

1 Haz crecer tus ingresos

Continúa inscribiendo y apoyando a nuevos clientes y constructores para lograr rangos y recibir participaciones adicionales en el Fondo para Diamantes. Los Diamantes y Diamantes Azules reciben una participación adicional (una sola vez) por cada Distribuidor Independiente personalmente escrito la primera vez que cada distribuidor logra el rango de Premier.

Después de que hayas ganado tu primer Bonificación Poder de 3, y cuando sea el momento correcto, comienza a trabajar para ganar la segunda. Para ganar la segunda Bonificación Poder de 3 necesitas calificar con volumen separado de la primera bonificación.

2 Gestiona las peticiones de apoyo

Algunos constructores llegan con un compromiso total pero carecen de los recursos financieros para comprar herramientas o viajar. Otros podrían necesitar aceites para dar muestras. Reconoce la manera en que hacer crecer tu negocio invirtiendo en otros crea un impacto. Equilibra el apoyo financiero enseñándoles a la vez a aumentar su propia inversión en su equipo y en su éxito.

3 Crea un plan financiero integral

A medida que se expandan tu negocio e ingresos de doTERRA, tendrás mayores necesidades de un equipo de asesores profesionales (por ejemplo: asesor financiero, contador, abogado). Tu equipo de profesionales puede ayudarte a:

- Crear un plan financiero para el futuro
- Explorar la contratación de tus hijos u otros miembros de tu familia
- Gestionar responsabilidades tributarias crecientes
- Cerciorarte de tener las coberturas de seguro apropiadas
- Ayudar a determinar inversiones apropiadas
- Atender necesidades de planificación de tu hacienda
- Planificar viajes, donaciones caritativas y otros eventos de vida

4 Expande tu visión

Estás subiendo a un nuevo nivel de libertad financiera que quizás no hayas previsto completamente. Este nivel abre puertas de oportunidades maravillosas de dar, crear un legado y hacer cosas que nunca creíste posibles. ¡Sueña con cosas más grandes!

En última instancia, el liderazgo no tiene nada que ver con actos de coronación gloriosos. Más bien consiste en mantener a tu equipo enfocado en una meta y motivado para dar su mejor esfuerzo al tratar de lograrla. Se trata de poner el fundamento del éxito de otros y luego pararse atrás para dejarlos brillar.

— Chris Hadfield

Aprende más:



doTERRA.com > Éxito Empoderado

Siguiente paso:



Gracias a todos los Distribuidores Independientes líderes y otros que han colaborado y aportado a la creación de Éxito Empoderado.