

Relaciónate con propósito

Asiste a eventos para conocer gente, expandir tus contactos y hacer crecer tu negocio. Antes de asistir, aclara tus intenciones y resultados deseados.

Desarrollar relaciones no es simplemente intercambiar tarjetas de negocios o conocer a mucha gente. Para que sea útil tiene que involucrar la creación de estrategias de seguimiento y la adquisición de información de contacto de la gente que conoces.

Nutre tus nuevas relaciones después de un evento enviándoles una nota o texto de agradecimiento por conectarse contigo. Júntate con ellos (por ejemplo, para almorzar) para fortalecer la relación y desarrollar la confianza.

Explora ideas con ellos o pídeles referidos.

¡Estudia el siguiente proceso y practícalo con tu mentor y miembros de tu familia!

1 Descubre su historia

- ¿Quién es esa persona? ¿Cuáles son sus intereses? ¿Cuáles son sus antecedentes?
- ¿Qué le gusta o no le gusta acerca de su situación de vida actual (salud, relaciones, finanzas, propósito)? ¿Se muestra interesada (seriamente) en efectuar cambios?

2 Comparte tu historia

- Comparte tu historia (tus antecedentes, lo que no te gustaba acerca de tu vida, la manera en que los productos dōTERRA te ayudaron, donde te encuentras ahora y cómo se ve tu futuro); consulta la sección Comparte Tu Historia en la Guía Compartir.



3 invita

- "¿Te interesaría ver uno o dos videos acerca de lo que dōTERRA está creando? Me entusiasma mucho la misión de esta empresa y estoy ansioso por compartirla contigo."

4 Confirma la invitación

- Programa una cita de seguimiento para conversar dentro de 48 a 72 horas.



Sugerencia

- Considera servir en la junta directiva de una organización sin fines de lucro o en una posición de liderazgo de recaudadores de fondos caritativos.
- Asiste a seminarios y cursos para aumentar tu conocimiento y oportunidades con nuevas personas que tienen intereses en común contigo.
- Conéctate con quienes comparten tus mismas pasiones o pasatiempos.

AUMENTA TUS RELACIONES EN EVENTOS Y REUNIONES:

Pregúntate:

- ¿Cómo puedo agregar valía?
- ¿Cómo puedo establecer nuevas maneras de comunicarme, hacer conexiones y establecer buenas relaciones con otras personas?
- ¿Cómo puedo aumentar mi lista de posibles clientes y socios comerciales?
- Preséntate en forma clara, interesante y enérgica.
- Actúa como anfitrión, saluda a otros, inicia conversaciones, presenta unas personas a otras y ayúdalas a sentirse cómodas.
- Evita hablar y sentarte exclusivamente con personas que ya conoces.
- Trae muestras, folletos Ser Saludable Puede Ser Simple y tarjetas de negocio/información de contacto para compartirlos.
- Recuerda, hay valía en simplemente conectarse por conectarse. Disfruta de conocer gente y hacer amigos sin importar que exista o no el potencial de ventas..

“Las personas que conozco que saben relacionarse, personas que reciben miles de referidos y se sienten verdaderamente felices consigo mismas, ponen continuamente las necesidades de otras personas por encima de las propias”

— Bob Burg