

Prepárate Para Reclutar Exitosamente



Un negocio dōTERRA exitoso requiere de la asociación con individuos de mentalidad similar que deseen lo que tú y dōTERRA tienen para ofrecer. Usa estas sugerencias para encontrar y reclutar exitosamente socios comerciales capaces y comprometidos.

- 1 Pinta una imagen.** Proyecta una visión para tu equipo y candidatos a constructores. Tú eres el capitán de un barco y los estás pidiendo que se suban. Necesitan saber para dónde vas antes de subirse.
- 2 Extiende un regalo.** Cuando invitas a otros a unirse a ti en tu negocio, les estás ofreciendo un regalo. A medida que desarrolles a tu equipo hasta el rango de Diamante Presidencial, te asociarás con por lo menos 6 personas para lograr la independencia financiera.
- 3 Mantente enfocado.** Tu éxito o fracaso depende de ti. Nadie decide si tu negocio tiene éxito o fracasa, tú decides.
- 4 Tú llegarás a la meta con o sin ellos.** Al invitar a alguien a unirse a tu negocio, ayúdale a entender que estás decidido a lograr (o ya has logrado) el éxito, y que andas buscando a quienes quieran unírsete. Si las personas creen que tu éxito depende de ellas, tienden a decir “no”. En vez de eso, comparte el entusiasmo de tu futuro éxito y con frecuencia ellos decidirán acompañarte en tu viaje.
- 5 Domina la Reseña del Negocio.** Conoce la Guía Construir al igual que la presentación Soluciones Naturales. Vuélvete un experto en compartir la oportunidad de negocios y el plan de remuneración. Haz presentaciones con frecuencia para desarrollar la confianza y experiencia para inscribir constructores. Aprende a amar el reclutamiento.
- 6 Llévalos a eventos corporativos y del equipo.** La gente toma de decisiones en los eventos. (Lee la página 19 de la Guía Lídera, Crea Ímpetu con los Eventos.)
- 7 Preséntales a tu línea ascendente.** Utiliza llamadas tripartitas con tu líder ascendente para agregar credibilidad a la oportunidad de dōTERRA mediante el compartimiento de las experiencias de tu líder con tus candidatos.
- 8 La gente hace negocios con quien les cae bien.** Tú andas buscando socios para el negocio y para el éxito. Sé el tipo de persona con quien alguien desearía desarrollar un negocio. Habla de lo que te encanta de tu negocio y cómo ha transformado tu vida. Conoce a la gente y hazte su amigo. Si te interesas en su vida, ellos se interesarán en tu vida y en tu negocio.
- 9 Cree en ellos.** Los nuevos constructores dependerán de tu convicción hasta que creen la propia. En el principio, tú crearás en ellos más de lo que ellos creen en sí mismos. Transmíteles esa creencia. Tu asesoría puede ser una aportación clave a su éxito.