

Referencia Breve de la Guía de Ventas

Conoce lo que estás vendiendo

Cuando compartes los productos dōTERRA, estás vendiendo un estilo de vida de bienestar total —con esperanza, empoderamiento y sanación. Usa la Pirámide del Bienestar de dōTERRA para ayudar a cada persona con quien trabajes a identificar sus necesidades y luego bríndales soluciones por medio de los productos dōTERRA.

Para ayudar a otros entender el potencial de vivir el estilo de vida de bienestar de dōTERRA, necesitas ser producto del producto. Entre más incorpores los productos a tu estilo de vida y cambies tu propia vida, más confianza tendrás al vender a otros los productos dōTERRA®.

Califícate en cada área (1-10)

↑ ATENCIÓN MÉDICA	ATENCIÓN MÉDICA PROACTIVA	<input type="checkbox"/>
	AUTOCUIDADO INFORMADO	<input type="checkbox"/>
ESTILO DE VIDA	REDUCIR LA CARGA TÓXICA	<input type="checkbox"/>
	DESCANSAR Y MANEJAR EL ESTRÉS	<input type="checkbox"/>
	HACER EJERCICIO	<input type="checkbox"/>
↓	COMER SANAMENTE	<input type="checkbox"/>

Aprende los conceptos fundamentales del éxito

MENTALIDAD



MENTALIDAD—la manera en que piensas

Vender es una forma de pensar y requiere de confianza — en ti mismo y en el producto.

CONJUNTO DE HABILIDADES—las acciones que realizas

Hacer negocios por tu cuenta requiere de un alto nivel de auto administración

CONJUNTO DE HERRAMIENTAS—los sistemas y herramientas que usas

dōTERRA te brinda las herramientas que necesitas para presentar eficazmente los aceites esenciales, para educar, inscribir, e involucrar a los clientes en un estilo de vida de bienestar con soluciones naturales, y acelerar tu negocio.

CONJUNTO DE HABILIDADES

CONJUNTO DE HERRAMIENTAS



HÁBITOS CLAVE

HÁBITOS CLAVE DE MENTALIDAD

- Rendición de cuentas
- Enseñabilidad
- Visión
- Perseverancia
- Positivismo
- Amabilidad

HÁBITOS CLAVE DE CONJUNTO DE HABILIDADES

- Responsabilidad
- Administración del tiempo/prioridades
- Controlar lo controlable
- Práctica
- Constancia

HÁBITOS CLAVE DE CONJUNTO DE HERRAMIENTAS

- Disciplina
- Sistemas
- Preparación

Referencia Breve de la Guía de Ventas

Implementa el ciclo de ventas de dōTERRA

Seguir un proceso de ventas, o una serie de pasos repetibles, es crítico para el éxito en las ventas. Usa este mapa para asegurarte de no saltar pasos importantes en la presentación de tu mensaje y la inscripción de nuevos clientes.

PASO ①: CONÉCTATE

Construye relaciones auténticas con la gente dondequiera que vayas. Ya sea en tus relaciones existentes o nuevas, desarrolla confianza en cada interacción. Procura cambiar vidas compartiendo lo que amas.

PASO ②: INVITA

Comunícate e invita a la gente a asistir a una clase o presentación. Las mejores invitaciones llevan un toque personal, son apasionadas, comunican valía y muestran interés genuino en la persona que se está invitando.

PASO ③: INTRODUCE

Al comienzo de la presentación, ayuda a las personas a identificar la brecha entre su bienestar general actual y sus metas de bienestar deseado. Esto crea un entorno de ventas porque les ayuda a reconocer su necesidad de cambiar.

PASO ④: EDUCA

Explica los beneficios principales de los productos y muestra la manera en que apoyan el bienestar. Conecta la necesidad creada en la fase introductoria con productos dōTERRA® específicos que les ayudarán a lograr sus metas de bienestar.

PASO ⑤: CIERRA

Resume los puntos principales de la presentación, repasa las opciones de membresía y kits e introduce las opciones de inscripción. Les estás ofreciendo preciosos regalos de la tierra que pueden cambiar su vida. Cerrar es un servicio que provees para abrir la puerta a un estilo de bienestar total y ayudar a la gente a tomar la decisión que sea mejor para ellos.

PASO ⑥: INSCRIBE

Instruye a los clientes sobre cómo llenar las áreas sombreadas del formulario de orden para que puedan llevar estos aceites a su casa. Conéctalo todo con sus prioridades de salud y cómo este kit fue diseñado para satisfacer sus necesidades.

PASO ⑦: CONTESTA OBJECIONES

Contestar las objeciones de los clientes es un servicio importante que tú ofreces. Haz preguntas importantes y permíteles compartir sus experiencias y preocupaciones. Habla menos y escucha más. Contestarás las objeciones si descubres qué es lo que ellos verdaderamente desean y ayudándoles a encontrar maneras de obtenerlo.

PASO ⑧: CONSIGUE REFERIDOS

Aprovecha la emoción de la clase para conseguir referidos y programar clases futuras con los asistentes. Mantén siempre por lo menos dos espacios de tiempo disponibles en tu calendario para que ellos puedan escoger.

PASO ⑨: HAZ SEGUIMIENTO

Programa el próximo paso en tu calendario. Programa una Evaluación del Estilo de Vida con toda persona que inscribas. Para quienes estén interesados en discutir la oportunidad de negocios, programa una Reseña del Negocio.

