

dōTERRA®

Lidera

hacia Oro

ō

Expande tu equipo

¡Felicitaciones por alcanzar el rango de Plata! ¿Estás listo para llevar tu vida y tu negocio al siguiente nivel? Para llegar al rango de Oro se necesita aumentar tu creencia en tus constructores y nutrir una cultura de duplicación. En esta guía aprenderás a liderar con amor y apoyo dando guía y la capacitación.



+ Acción

CÓMO ALCANZAR EL RANGO DE ORO:

- Continúa compartiendo e inscribiendo
- Presenta la oportunidad
- Lanza constructores y educa clientes
- Capacita y guía a entrenadores

= Resultados

- Cambia vidas
- Crece personalmente
- Crea ingresos complementarios*



PREPÁRATE

- Nutre tu éxito (pág. 4)
- Conviértete en líder (pág. 5)
- Planificador de Rangos (pág. 6)
- Establece hábitos de líder (pág. 7)

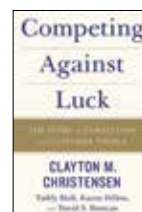
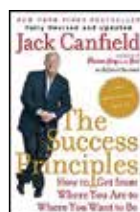
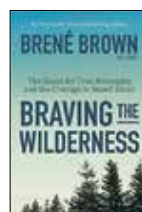
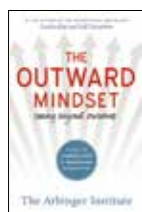
INVITA

- Expande tu red (pág. 8–9)

PRESENTA

- Domina la presentación de negocios (pág. 10–11)

RECOMENDACIONES DE DESARROLLO PERSONAL





INSCRIBE

- Cultiva la duplicación (pág. 12)
- Constructores comprometidos y capaces (pág. 13)

APOYA

- Entrena entrenadores (pág. 14-15)
- Eleva tu liderazgo (pág. 16)
- Maximiza tus habilidades de mentor (pág. 17)
- Desarrolla clientes leales (pág. 18)
- Crea momentum con eventos (pág. 19)

Acciones vitales

1. Desarrollo personal
2. Comparte e invita
3. Clases y presentaciones de persona a persona
4. Inscribe
5. Entrevista sobre el estilo de vida
6. Resumen del negocio
7. Lanza nuevos constructores

Lee más detalles en la Guía Lanzar

El éxito masivo en las redes de mercadeo es el resultado de inspirar a la gente a realizar acciones claves repetidamente.

📄 Todos los artículos de esta guía que tienen este icono de descarga están ubicados en la biblioteca de herramientas de *Éxito Empoderado* en doTerra.com.

* Los números mostrados son promedios anuales de 2016. Los resultados varían. Las ganancias iniciales típicamente son mucho menores. Ver la Divulgación Sumaria de Oportunidad y Ganancias en doTerra.com > Nuestros Distribuidores > Volantes.

Nutre tu éxito

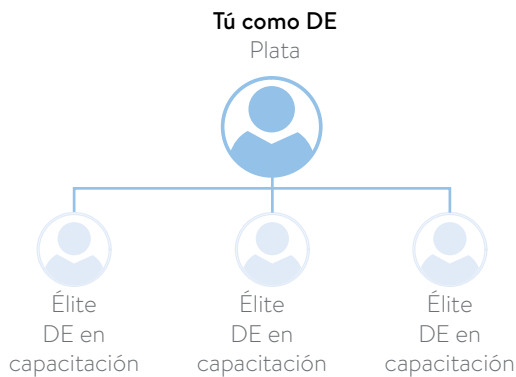
SÉ EL DIRECTOR EJECUTIVO DE TU NEGOCIO

¡Felicitaciones! Como Plata has entrado en los rangos de liderazgo de doTERRA®. Ser tu propio director ejecutivo ¡es emocionante e intimidante! Recuerda esto: estás a cargo, pero no estás solo. Aunque tu instructor, líder ascendente y otros generalmente no participan en tus actividades cotidianas, su experiencia puede ser un recurso continuo considerable para ayudarte a aprender.

📌 [Consulta Cómo Aprovechar el Apoyo de Tus Líderes Ascendentes y de la Corporación.](#)

Sugerencia

Actúa cada día como director ejecutivo de tu propia organización millonaria ¡y un día lo serás!*



Tus líderes calificados necesitan tener tu confianza y respeto para manejar los asuntos dentro de sus organizaciones y crecer con actividades apropiadas para su rango. ¡Ayúdalos a prepararse para convertirse en DE de sus negocios! No importa si aún estás “en busca” de esos líderes. Muéstrales el curso de acciones correctas y ellos se desarrollarán.

Los líderes exitosos se aseguran de que sus “gerentes” superiores reciban guía regular, no como jefes, sino más bien como socios de responsabilidades estratégicas. Tú eres parte integral de la capacidad de tu equipo para soñar con cosas más grandes y desempeñarse mejor.

Tú puedes hacer cualquier cosa, pero no puedes hacer todas las cosas. Concentra tus esfuerzos:

- 1. Establece y guía la visión y estrategia de tu equipo.** Sueña con resultados futuros y defínelos. Crea un plan y luego comunica hacia dónde vas y cómo piensas llegar allí. Ayuda a tus líderes a hacer lo mismo.
- 2. Crea una cultura de duplicación.** La cultura comienza contigo. Lidera por medio del ejemplo y modela lo que deseas ver duplicado. Inspira en lugar de exigir. No importa el rango que logres, nunca abandones el hábito de inscribir nuevos socios.
- 3. Adjudica recursos.** Tiempo, energía y dinero son recursos claves para gestionar tu negocio. Observa, mide e invierte responsablemente en las actividades que producen resultados. Busca guía continua.

“Un líder provee una imagen mental de un futuro preferido y luego le pide a la gente que lo siga hacia ese futuro.”
— Andy Stanley

ELIMINA LAS EXPECTATIVAS LIMITANTES

Puede ser fácil percibir erróneamente la fuente del éxito. Aunque puede ser tentador ver a tus líderes ascendentes o a los líderes corporativos de doTerra y pensar “si ellos tan solo... entonces yo...” ¡Tú tienes que crear tu propia prosperidad! Toma la decisión ahora de que eliminarás la creencia de que otras personas tienen la llave de tu éxito.

Elimina esas expectativas. Considera enviar una nota a tu instructor agradeciéndole por haberte llevado a doTerra ¡y por creer en el producto, en la oportunidad y en ti! Dile que su creencia ha sido exitosamente transferida a ti y que, de ahora en adelante, como líder de doTerra te comprometes a utilizar su experiencia y pericia como recursos valiosos, pero nunca como excusa. Expresa gratitud por todo lo que ha hecho para ayudarte a llegar adonde estás hoy.

Todo sale mejor cuando asumes la responsabilidad completa de tu progreso en doTerra.



*Los resultados no son típicos. Las ganancias promedio son menores. Ver la Divulgación Sumaria de Oportunidad y Ganancias en doTerra.com > Nuestros Distribuidores > Volantes.

Conviértete en un líder

LIDERAR—ES LO QUE HACES

Una responsabilidad importante de cualquier líder que logra el rango de Plata o superior es mantener y hacer florecer una cultura de conexión y relaciones saludables. Crea una comunidad donde la gente sea valorada y tenga el sentimiento de pertenecer. En el corazón de dōTERRA yace una cultura de interés personal recíproco. Visualiza resultados poderosos en la medida en que tú y tus constructores procuren servir llevando más amor, esperanza y bienestar a toda vida que toquen. Esta es una cultura que vale la pena duplicar y es la ruta hacia la influencia duradera.



- Desarrolla creencia en **el producto**.
- Con valor, **comparte** experiencias. Invita a cambiar vidas.
- Para lograr y sostener el rango de **Elite**

- Construye creencia en **la compañía y en la oportunidad**.
- Con integridad, presenta el mensaje. Desarrolla confianza para inscribir.
- Para lograr y sostener el rango de **Premier**

- Desarrolla creencia en **ti mismo**.
- Con **compromiso**, modela hábitos de éxito. Solidifica la certeza.
- Para lograr y sostener el rango de **Plata**

- Desarrolla creencia en **tus constructores**.
- Con **amor**, transfere visión. Nutre en tu equipo una cultura de duplicación.
- Para lograr y sostener el rango de **Oro**

← Tus constructores

“La cultura supera a la estrategia todo el tiempo.”

— Greg Cook

ENCIÉNDETE PARA LLEGAR A ORO. DESARROLLA CREENCIA EN TUS CONSTRUCTORES.

¡Lograr el rango de Oro es una meta que vale la pena! Imagina el poder de lograr un rango, que, una vez solidificado, produce un ingreso residual que para la mayoría de la gente es solo un sueño.*Únicamente el 2% de la población de Estados Unidos tiene la suficiente disciplina para ahorrar durante 40 años y crear el mismo nivel de ingreso residual. Este logro te coloca en el 1% superior de todos los multinivelistas exitosos.

La cultura que produce el rango de Oro está formada por aquellos que creen en el poder de sus sueños y se comprometen con el desempeño de acciones vitales. La clave de tu éxito es la transferencia eficaz de visión a tus constructores para que dupliquen esas acciones. Nuestro plan de remuneración recompensa el liderazgo. Tú creces cuando ellos crecen.

La **duplicación** de estas acciones vitales por sí sola, sin embargo, no es suficiente para lograr el éxito a largo plazo o un ingreso residual confiable. Este es un negocio de relaciones. Utiliza esta guía para apoyar tus esfuerzos de desarrollo de tu propio liderazgo y el crecimiento de tu equipo.

Transfiere visión. Nutre en tu equipo una cultura de duplicación.

Planificador de oros

DESARROLLA UNA ESTRATEGIA

Apoya a 3 constructores claves para que lleguen a Premier.



Por qué creo en mis constructores y lidero a mi equipo:

SOY ORO
- un líder a quien las personas quieren seguir -
El (último día de tu mente calificación) O antes

Y ME SIENTO

Alimenta tu éxito expresando gratitud anticipadamente por la manera en que te sentirás con tu logro.

P

NOMBRE:	PREMIER <input type="checkbox"/>
FORTALEZAS	
SU PORQUÉ	
APOYO CLAVE / INCENTIVOS QUE NECESITA Repasen juntos:	
<input type="radio"/> Guía de Entrenamiento <input type="radio"/> Planificador de Rangos	
Constructor 1 <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
Necesita 2000 de VG	
- _____ VG típico	
= _____ VG necesario	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
Constructor 2 <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
Necesita 2000 de VG	
- _____ VG típico	
= _____ VG necesario	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
Constructor adicional <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
_____ Typical OV _____ OV Needed	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
Necesita 5,000 de VG	
- _____ VG total	
= _____ VG necesario	

P

NAME:	PREMIER <input type="checkbox"/>
FORTALEZAS	
SU PORQUÉ	
APOYO CLAVE / INCENTIVOS QUE NECESITA Repasen juntos:	
<input type="radio"/> Train Guide <input type="radio"/> Rank Planner	
Constructor 1 <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
Necesita 2000 de VG	
- _____ VG típico	
= _____ VG necesario	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
Constructor 2 <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
Necesita 2000 de VG	
- _____ VG típico	
= _____ VG necesario	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
Constructor adicional <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
_____ Typical OV _____ OV Needed	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
5,000 OV Required	
- _____ Total OV	
= _____ OV Needed	

P

NAME:	PREMIER <input type="checkbox"/>
FORTALEZAS	
SU PORQUÉ	
APOYO CLAVE / INCENTIVOS QUE NECESITA Repasen juntos:	
<input type="radio"/> Train Guide <input type="radio"/> Rank Planner	
Constructor 1 <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
Necesita 2000 de VG	
- _____ VG típico	
= _____ VG necesario	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
Constructor 2 <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
Necesita 2000 de VG	
- _____ VG típico	
= _____ VG necesario	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
Constructor adicional <input style="width: 100px;" type="text"/>	Ejecutivo <input type="checkbox"/>
_____ Typical OV _____ OV Needed	
APOYO CLAVE QUE NECESITA	
5,000 OV Required	
- _____ Total OV	
= _____ OV Needed	

Marca a cada constructor Ejecutivo tan pronto califique. Cuando los hayas marcado a todos y cada línea logre un volumen de 5000 ¡serás Oro!

VG = Volumen General

Establece hábitos de líder

ESCOGE LA GRANDEZA AHORA

Si pudieras aprovechar al máximo tu potencial, ¿qué sería diferente para ti? ¿Cómo cambiaría tu vida? Steven Pressfield, autor de *The War of Art* (La Guerra del Arte) dice, "la mayoría de nosotros tenemos dos vidas: la vida que vivimos y la vida que somos capaces de vivir".

Ser lo mejor posible requiere más que conocimiento. La grandeza requiere que pongas en acción lo que sabes. La mayoría de personas tiene la capacidad de duplicar o triplicar sus ingresos con sólo aplicar constantemente lo que ya saben.* A pesar de esto, las metas son renegociadas, las ideas cambian constantemente y el éxito se demora.

“La diferencia entre la grandeza y la mediocridad es pequeña. La diferencia en los resultados es tremenda.”

— Michael Lennington y Brian P. Moran

El factor que más influye en el éxito es la ejecución continua. Los grandes resultados llegan a aquellos que cuentan su historia unas cuantas veces más, dan unas cuantas muestras más, hacen unas cuantas llamadas más, tienen un par de entrevistas más y hacen un poco más de seguimientos con candidatos y clientes. En pocas palabras, nuestro negocio es un juego de números. Entre más vidas cambias, ¡más se expande tu grandeza!

Como líder, depende de ti crear visión y estrategia para ti y para tu equipo, y también planificar tu rango. Ejecuta constantemente las disciplinas sugeridas a continuación. Este es entrenamiento para líderes.

CREA VISIÓN

Crea una visión lo suficientemente grande para que te mantenga enfocado en tus sueños.

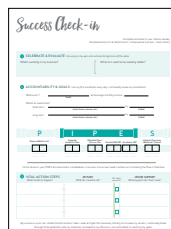
👇 Usa *Crea una Visión*



MIDE TUS RESULTADOS

Lleva control y correlaciona tus actividades de PIPIA.

👇 Implementa el *Registro del Éxito*



LAS 5 disciplinas DE LA EJECUCIÓN

FIJA METAS

Comienza con el fin en mente, fijando metas que vayan de acuerdo con lo que deseas lograr.

👇 Usa el *Planificador de Rangos y Fija Metas*



DISTORSIONA EL TIEMPO

Be **DISTORSIONA EL TIEMPO**

Mantén el control de tu uso del tiempo a fin de manifestar resultados. Implementa *Distorsiona el Tiempo* y *Programa del Éxito*

👇 Implementa *Distorsiona el Tiempo* y *Programa del Éxito*



PLANIFICA TUS ACCIONES

Sé detallado en cuanto a cómo, dónde y qué necesitas lograr en el tiempo que has fijado.

👇 Use *Plan Action*



“La mejor manera de predecir tu futuro es observando tus acciones diarias.” - El año de 12 semanas

3 PRINCIPIOS BÁSICOS DE TU ÉXITO

1 **ESCOGE LA GRANDEZA AHORA**

2 **HAZ CUMPLE TUS COMPROMISOS**

3 **RESPONSABILÍZATE DE TUS ACCIONES Y RESULTADOS**

Contenido inspirado por *El Año de 12 Semanas*, por Michael Lennington y Brian P. Moran.

*Resultados no típicos. Las ganancias promedio son menores. Lee la última versión de la Divulgación Sumaria de Oportunidad y Ganancias en doTerra.com > Nuestros Distribuidores > Volantes

Expande tu Red

Una de las grandes claves para construir un negocio exitoso es entender a las personas que sirves. Entre más clara y concisamente identifiques con quiénes deseas trabajar, más fácilmente sabrás conectarte con ellos. Si estás tratando de llegar a todos, tu mensaje podría ser demasiado “genérico” o menos eficaz. Un mensaje enfocado hace que sea más fácil relacionarse contigo y aumenta tus conexiones.

Crea claridad acerca de cuáles son las personas que deseas que formen tu red:

- ¿Qué personas te atraen y disfrutas pasar tiempo con ellas?
- ¿Con qué personas te la pasas bien y trabajas mejor?
- ¿Qué denominadores comunes tienen las personas que te atraen?
- ¿Qué aspecto de los aceites esenciales o de la empresa doTerra te sientes más compelido a compartir?

Estas respuestas te darán indicios de quiénes son las personas que deseas que formen tu red. Para identificarlos mejor, contesta las siguientes preguntas:

1 ¿A qué tipo de personas te encanta servir?

¿Quiénes son?

¿Cómo invierten su tiempo (por ejemplo: prioridades, intereses, pasatiempos)?

¿Dónde hacen compras, dónde se reúnen, qué lugares frecuentan?

¿Cuáles son sus esperanzas, sueños y metas de salud?

2 ¿Qué preocupaciones, problemas y dolores necesitan resolver?

¿Cuáles son sus principales preocupaciones, puntos de dolor, luchas y aflicciones?

¿Qué los desvela por las noches?

3 ¿Cómo sería doTerra una solución a sus necesidades y deseos?

PRODUCTOS

NEGOCIO



¿Quién no quedaría bien en tu red?

TU RED IDEAL

Usando lo que acabas de descubrir, resume cómo sería tu red ideal:

Quiénes son: _____

Qué necesitan: _____

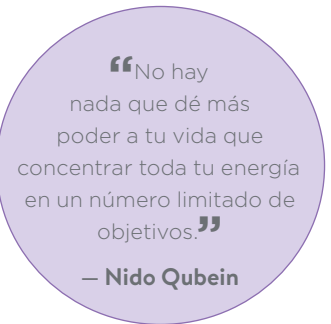
Qué los motiva a buscar tus soluciones: _____

ANDAS EN BUSCA DE PERSONAS QUE TE ANDAN BUSCANDO A TI

Habiendo identificado más claramente tu red ideal, ahora es el mejor momento para salir en busca e talentos.

Entre mejor entiendas a tu red, más fácilmente podrás hablar su idioma y sabrás naturalmente cómo ayudarles para que den los siguientes pasos hacia el estilo de vida y el negocio basados en las soluciones que ofrece dōTERRA. Concéntrate en tu papel de **Proveedor de Soluciones**, alguien que conecta a las personas con las respuestas que buscan.

Haz un plan para utilizar los valiosos puntos que contiene la página previa para animar a tus prospectos y motivarlos a la acción.



ESTRATEGIA DE CONEXIÓN

- 1 ¿En qué clases estaría más interesado tú mercado objetivo? ¿Cuáles serían algunos títulos de clases que despertarían su interés? Haz lluvia de ideas de conceptos sencillos pero interesantes que podrían comunicar la manera en que doTerra es una solución a sus prioridades. _____

- 2 ¿A qué tipo de eventos le gustaría asistir a las personas de tu mercado objetivo? ¿Está ocurriendo alguno de estos eventos en tu área? ¿Podrías tener un kiosco en estos eventos? Si es así, ¿qué tipo de mercadotecnia sería eficaz para conectarte con ellos? ¿Cómo los reconocerías en estos eventos? _____

- 3 Piensa en las necesidades específicas de tu mercado objetivo. ¿Qué productos doTERRA sería mejor compartir con ellos? ¿Cuál es la mejor manera de compartir (botellas roll-on, pequeños frascos aerosol, técnica manual AromaTouch®, materiales educativos)? _____

- 4 ¿Qué tipo de incentivos les interesaría más? ¿Cómo podrían usarse para motivar la asistencia a una clase o programar una entrevista de persona a persona y alentar la inscripción? _____

- 5 ¿Cómo se ve una persona de influencia en tu mercado objetivo? ¿Qué fortalezas, habilidades o calificaciones tiene? Entre las cualidades podrían estar un alto interés en el conocimiento de salud; experiencia y credibilidad específicas; suficiente tiempo, energía, dinero, contactos o influencia. _____

- 6 ¿Qué motivaría a esta persona de influencia a desear construir un negocio dōTERRA y ser un líder en tu equipo? ¿Qué ofrecen tú y tu línea ascendente? ¿Cómo apoyas a tus nuevos constructores en el lanzamiento de sus negocios? _____

Domina la presentación de negocios

HAZ CRECER TU INFLUENCIA

Compartir la oportunidad que ofrece dōTERRA® trae tanto gozo como compartir los productos. ¡Estas son tus soluciones! Cuando tu auditorio escuche tu mensaje, considera lo que podría estar pensando:

- “¿Podría ser esto lo que andaba buscando?”
- “¿Será que he encontrado la oportunidad de cuidarme a mí mismo y a mi familia?”

Presenta con confianza. Estás vendiendo la oportunidad y haciendo una poderosa oferta.

Podría sorprenderte que alguien cercano a ti te haya estado observando: tu estilo de vida, tu actitud y tus acciones, y desee saber más. La manera en que vives a menudo es el mejor medio para atraer los momentos correctos. Invita candidatos a constructores a una presentación de negocios formal o informal (por ejemplo: a cenar en tu casa) para que puedan apartar el tiempo y tomen en serio tu invitación con el compromiso de asistir.

INTENCIONES DE LA PRESENTACIÓN DE NEGOCIOS:

- Comunicar el valor del producto y la oportunidad.
- Lograr eficazmente que nuevas personas conozcan tu comunidad y explicarles los beneficios de trabajar contigo.
- Expandir el alcance y la influencia de tu equipo para cambiar más vidas.

Seguir el flujo de actividades de PIPIA (Prepárate, Invita, Presenta, Inscribe y Apoya) como método del éxito:

1. Prepárate

Haz tu lista de candidatos. Utiliza Expande Tu Red (págs. 8-9) para saber dónde encontrarlos.

👉 [Consulta Prepárate para Reclutar Exitosamente.](#)

2. Invita

No importa qué tipo de apoyo al cliente estés brindando, busca maneras de plantar semillas del negocio. Crea conexiones e interacciones sinceras. utiliza herramientas para invitar.

👉 [utiliza Herramientas para invitar.](#)

3. Presenta

Pule tus habilidades de presentación. Enciende la pasión por los productos y la oportunidad de ganar. Observa tus tendencias de inscripción para asegurar que tu mensaje esté teniendo un impacto en tu auditorio y motivándolo a actuar.

👉 [Consulta las Herramientas de presentación.](#)

Sugerencia

COMO OCURRE LA DUPLICACIÓN:

- Yo enseño delante de ti.
- Yo enseño contigo.
- Tú enseñas delante de mí.
- Tú enseñas delante de tu nuevo constructor.
- Tú enseñas con tu nuevo constructor.
- Tu nuevo constructor enseña delante de ti.
- Y así sucesivamente.

La mejor manera de entrenar a tus constructores para que hagan presentaciones es hacerlas con ellos algunas veces. Así ganan confianza y se vuelven expertos como tú.



PONTE AL FRENTE DE LA GENTE DE TU GENTE

Cuando los nuevos constructores reclutan a socios comerciales, participa como el líder ascendente más experimentado para presentar la oportunidad y crear credibilidad (consulta Capacitación pág. 11). Eres el ejemplo tangible de lo que es posible. Aporta poder y convicción a las conversaciones.

Esto permite lograr dos cosas:

1. Que seas un poderoso testigo externo.
2. Que seas el modelo de una presentación comercial exitosa.

👉 [Aprende a hacerlo con Llamadas Tripartitas Eficaces.](#)



AGENDA DE LA RESEÑA DEL NEGOCIO (20-30 MIN.)



Objetivo:

- 1 Reunir a las personas, escuchar sus necesidades y presentarles la oportunidad de dōTERRA®.
 - 2 Centrarse en las necesidades de los asistentes; conocer y compartir de qué manera la oportunidad puede ser adecuada para ellos.
- OPCIONAL: Añade videos o testimonios de constructores o líderes presentes para expandirte a una presentación completa.
- 2-5 min: Haz conexiones/Cuenta tu historia (1-2 min.)
 - 1 min: Enuncia tu propósito
 - 2-5 min: Aprende sobre su situación (Cubetas o tuberías - pág. 2)
 - 2-5 min: Por qué dōTERRA (pág. 3)
 - 2 min: Qué se necesita para hacer esto (pág. 4-5)
 - 2 min: Plan de remuneración (pág. 6-7)
 - 4-5 min: Visualiza y elige un camino (pág. 8-9)
 - 5 min: Próximos pasos (pág. 10-11)
 - Preguntas y respuestas: ¿Algo más que quieran saber?

LAS 4 PUERTAS DE LA DECISIÓN El arte de hacer avanzar a las personas.

1 CRÉATE OPORTUNIDADES



Descubre con preguntas:

- ¿Dónde estás?
- ¿Dónde quieres estar?
- ¿Qué debe pasar para que llegues ahí?
- ¿Qué tan seriamente deseas que eso suceda?

Este primer paso es ayudar a los clientes potenciales a identificar sus brechas de salud, finanzas, objetivos, relaciones y capacidad para cambiar de dirección.

2 ASÓCIATE CON dōTERRA



Conéctate con historias:

- Cuenta tu historia
 - ¿Quién era yo?
 - ¿Dónde estaba?
 - ¿Cuál era el problema?
 - ¿Cómo lo resolvió dōTERRA?
 - ¿Hacia dónde voy ahora?
- Comparte las razones principales por las que elegiste asociarte

Haz que tu historia sea relevante y breve y que sea posible identificarse con ella (2 min.)

3 COMPROMETE A CONSTRUIR



Comparte las posibilidades

- Presenta un plan de remuneración
- Elige un camino: Ganar productos, complementar o reemplazar ingresos

Mantén la presentación sobre el plan de remuneración breve. Después de compartir las posibilidades de ingresos, invítalos a elegir su camino para construir.

4 COMIENZA



Presenta los primeros 3 pasos

- Haz una cita para reunirte con tu nuevo socio y discutir sus próximos pasos.

Consulta la Cronología de Lanzamiento de Constructores en la guía Entrena (pág. 18-19).

NOTA: Si un constructor potencial desea más información antes de comprometerse, comparte videos y otras herramientas sobre el producto, la remuneración, la misión y la cultura de dōTERRA.



SIGUIENTE PASO: LANZA A TU NUEVO CONSTRUCTOR

Créate el hábito de siempre invitar al siguiente paso. Una vez que un nuevo constructor ha hecho sus primeras presentaciones usando la Guía Comparte y ha hecho las primeras inscripciones es hora de realizar la Reseña de Lanzamiento. Considera realizar Campamentos de Lanzamiento mensuales con tu línea ascendente. Usa estos dos recursos juntos para optimizar el éxito. Programa interacciones frecuentes durante estas cruciales primeras semanas de su experiencia de construcción.

Sugerencia

Presentarse para encontrar y dar servicio a una persona es una puerta de entrada, no un destino.

Cultiva la duplicación

CAMBIA VIDAS Y GENERA INGRESOS RESIDUALES

Lograr el objetivo final de construir un negocio de DoTERRA® exitoso y una cartera de oportunidades generadora de ingresos es el resultado de liderar una cultura de duplicación. Cuando analizas los logros de los líderes exitosos de DoTERRA, encontrarás siempre los mismos componentes básicos. Estos componentes, o actividades de PIIA, son los principios básicos del éxito. La manera en que llevas a cabo esas acciones principales depende de tu estilo personal. ¡Inicialmente, la gente se siente atraída por ti! El camino hacia el verdadero éxito viene solo por medio de la duplicación.

Los constructores exitosos:

- Llevan a cabo actividades de creación de oportunidades (PIPES) con el propósito de cambiar vidas. Los dólares siguen al valor. Buscan servir.
- Participan del éxito. Se les paga por hacer lo que aman y obtienen un ingreso residual como resultado de eso.

“Este es, simplemente, un juego de números. ¡La magnitud de tu remuneración la determina el número de vidas que cambias!”
– Laura Jacobs

PAGA POR TU PRODUCTO



Un compromiso informal de compartir generalmente permite obtener productos gratis (unos pocos cientos de dólares por mes).*



ELITE Y PREMIER

COMPLEMENTA TUS INGRESOS



El compromiso de construir puede generar un ingreso familiar complementario (un par de miles de dólares por mes).*



PLATA Y ORO

REEMPLAZA TUS INGRESOS



Un compromiso total con el liderazgo puede conducir a un verdadero ingreso residual o un reemplazo de ingresos, lo que permite cambios en el estilo de vida (miles o más por mes).*



PLATINO Y MÁS

Como Plata en doTERRA, estás en camino de complementar tus ingresos y crear un nuevo nivel de logro financiero donde los trabajos a tiempo parcial son cosa del pasado. Tu éxito te da esperanza y confianza en que el reemplazo de tus ingresos está a la vuelta de la esquina. Considera unirse al programa Libre para Dar (Free to Give) de DoTERRA ahora y seguir tu camino hacia la libertad financiera.

APROVECHA AL MÁXIMO EL PLAN DE REMUNERACIÓN

El plan de remuneración de DoTERRA es un plan impulsado por el liderazgo, que te remunera por desarrollar líderes. Este plan de remuneración final puede generar ingresos residuales estables y sólidos con pagos potencialmente más altos. En contraste, lo que se denomina un “plan con ganancias iniciales rápidas” ofrece recompensas rápidas, que normalmente también se desvanecen rápidamente.

Ahora es el momento de esforzarte por fortalecer tu rango y Poder de 3 para generar ingresos complementarios.

- Conoce mejor el plan de remuneración. Échale un vistazo más en detalle. Aprende a calificar para cada bonificación.
- Evita dejar dinero en la mesa. Ayuda a tus nuevos constructores a calificar para bonificaciones. Comprende el poder de la duplicación.
- Usa el sistema y la capacitación de Éxito Empoderado de doTERRA.

SÉ EL MODELO → ENSEÑA EL MODELO → DUPLICA EL MODELO

* Los resultados pueden variar. Las ganancias promedio son menores. Consulta la Divulgación Sumaria de Oportunidades y Ganancias de doTERRA en DoTERRA.com.

Constructores comprometidos y capaces

CONOCE CÓMO CRECER

En la Guía de Lanzamiento, se presentaron principios que te ayudarán a reconocer constructores capaces y comprometidos al considerar candidatos para un puesto de primera línea en tu organización. Los constructores se consideran inicialmente capaces si inscriben a otros por su cuenta y comprometidos cuando completan los primeros tres pasos en la guía Construir. Si un constructor es sólo cumple uno de estos dos requisitos, su ubicación probablemente sea mejor en tu segundo o tercer nivel. Esta situación es lo ideal, pero no siempre la realidad.

A estas alturas, ya has descubierto más sobre aquellos que te califican como Plata. Para crecer a Oro, necesitas tres constructores inscritos personalmente (ubicados en tres líneas distintas) que se comprometan a crecer a Premier y más. Pueden o no ser los que te calificaron hasta ahora. No hay problema.

ESTABLECE LAS EXPECTATIVAS

- Promueve la progresión y preserva las relaciones saludables estableciendo expectativas realistas. Como el mentor en línea ascendente, establece el tono creando oportunidades para pensar en el futuro, reduciendo el potencial de conflictos más adelante

Comparte lo siguiente:

- *Tienes apoyo!* Tu línea ascendente y la capacitación y herramientas de la compañía.
- *Tu crecimiento personal es la clave.* Conviértete en más para ganar más.
- *Tu actitud determina tu altitud.* A medida que haces crecer a tu equipo, las dificultades son parte natural del proceso. Deberías esperarlas. Mantén la fortaleza mental a pesar de los desafíos, contratiempos, dudas o rechazos.

Controla las expectativas:

La frustración es el espacio entre las expectativas y la realidad.

- Renegocia las expectativas que ya no funcionan o no son relevantes.
- Reconoce cómo evitar conflictos innecesarios en el futuro.
- Comprométete con una mejor comunicación y responsabilidad.

📌 [Consulta Establece Expectativas.](#)

RESTABLECE EL COMPROMISO

Si sientes o sabes que falta compromiso, considera cuidadosamente el compromiso original o la falta del mismo.

- ¿Dijeron que querían construir? ¿O simplemente organizar una clase?
- ¿Ubicaste a personas debajo de ellos sin importar si estaban comprometidos o no?

Visualiza a las personas donde están, no donde quieres que estén. Una de las formas más rápidas de destruir la confianza es poner presión indebida sobre alguien para que construya antes de asegurarte de que esté verdaderamente comprometido.

📌 [Consulta Restaurar Compromiso, Restablecer Expectativas.](#)

“El compromiso es enemigo de la resistencia, pues es la promesa seria de seguir adelante, de levantarte, no importa cuántas veces te derriben”

– David McNally

LISTA DE VERIFICACIÓN DEL CONSTRUCTOR:

Cuando alguien llega a Élite, hay hábitos de éxito y habilidades que se deben adquirir y mantener para seguir creciendo. Evalúa el nivel de compromiso de cada constructor con este proceso y cuán capaz se siente de lograr sus objetivos. ¡Genera una cultura de aprendizaje en la que cada individuo se sienta motivado a ejecutar las acciones que hacen prosperar el negocio y convertir la visión en realidad!

COMPROMETIDO

- ___ Usa los productos
- ___ Sigue el Programa del Éxito
- ___ Programa presentaciones
- ___ Invita a clientes potenciales a Reseñas del Negocio
- ___ Obtiene mentores y se capacita
- ___ Asiste a los eventos y los promueve

CAPAZ

- ___ Invita a clientes calificados a presentaciones
- ___ Enseña la presentación de Soluciones Naturales de manera eficaz
- ___ Inscribe al menos al 50 por ciento de los clientes potenciales
- ___ Lleva a cabo Evaluaciones del Estilo de Vida con cada inscrito
- ___ Inscribe a nuevos miembros en el Programa de Autoenvío (LRP)
- ___ Pone en marcha constructores con la Planificación de Lanzamiento

Pon en marcha constructores, capacita a entrenadores

TRANSFIERE LA VISIÓN, NUTRE LA DUPLICACIÓN

Una de las claves más importantes para el éxito es comprometer a los constructores a que realicen las acciones vitales. Tu crecimiento está ligado a tu capacidad de transferir la visión y capacitar sobre cómo completar esas acciones de manera eficaz. El número de personas que un constructor tiene en su cartera y qué tan bien atiende a esas personas determina el grado de su éxito. El enfoque de la capacitación y la mentoría es elevar el nivel de calidad de ese servicio.

ETAPAS DE DESARROLLO

Entiende el nivel de desarrollo en que se encuentran tus constructores para apoyarlos mejor en el crecimiento hasta que sean capaces, comprometidos e independientes. Considera cada nivel de progresión para comprender mejor cómo apoyar y capacitar a tus constructores. Tus líderes no “crecerán” todos al mismo tiempo. Aprende a encontrar a cada constructor en el lugar de progreso en que se encuentra y personaliza tu apoyo para atender sus necesidades. Invita a cada constructor a revisar la Lista de Verificación del Constructor (pág. 13) contigo. Expresa entusiasmo por lo que ha logrado e invítalo a progresar donde sea necesario.

1 ENTIENDE DONDE ESTÁN

- Haz que la capacitación sea apropiada para cada nivel
- Comprende el proceso de desarrollo de los líderes

	AFIANZA TU CREENCIA EN:	ESTADO MENTAL:
DIAMANTE PRESIDENCIAL	Tu legado	Sabio, experimentado y comprometido con una perspectiva amplia.
DIAMANTE AZUL	Tu influencia Tu por qué	Líder de equipo con experiencia. Competente en la construcción y liderazgo de un equipo.
PLATINO ORO	Tu equipo Tu por qué	Listo para construir su propio equipo y valorar la independencia. Tiene confianza en sí mismo, pero necesita apoyo para llegar a desempeñarse solo.
PLATA	Ti mismo	Está aumentando su conocimiento y confianza, pero no está del todo listo para ser independiente.
PREMIER	Empresa/ Oportunidad	Está desarrollando más confianza, pero todavía necesita algo de acompañamiento.
ELITE EJECUTIVO	Producto	Todavía ve lo ordinario como extraordinario y comparte con pasión.

CAPACITACIÓN APROPIADA PARA CADA RANGO




2 ENCUÉNTRALOS DONDE ESTÁN

- Conoce los objetivos, las fortalezas, el compromiso y la capacidad de cada constructor.
- Utiliza la guía de rango apropiada.

El propósito de un líder es enseñar a los constructores y capacitadores la receta del éxito. Ya sea que se realice en una mentoría individual o grupal o en un entorno de capacitación más formal, mantén los contenidos apropiados para cada rango. Por ejemplo, tus nuevos constructores necesitan una capacitación diferente que la de tus Élite. Es vital que te des cuenta de que hay pasos fundamentales para lograr resultados y de que existen formas individuales de seguir esos pasos. Enseña lo que puede duplicarse. Sabrás que lo que estás enseñando es duplicable cuando aquellos que están aprendiendo digan: “Yo puedo hacer eso”, y sus acciones den frutos de éxito.

Proporciona capacitación periódica (por ejemplo, mensual) a tus nuevos constructores (por ejemplo, Campamentos de Lanzamiento). Los asistentes estarán mejor calificados después de haber completado la guía Compartir y organizado una clase o algunas presentaciones de persona a persona.

LIDÉRALOS A LO LARGO DE SU COMPROMISO

	<p>LÍDERES</p> <p>Saben guiar a aquellos que saben enseñar a otros a poner en marcha un negocio.</p> <p>Saben duplicar la receta del éxito y apoyar a los capacitadores.</p>	<p>Como líder, proporcionas Campamentos de Lanzamiento. También respaldas los eventos Capacitar al Capacitador proporcionados por tu línea ascendente.</p>
	<p>CAPACITADORES</p> <p>Saben enseñar a otros a poner en marcha un negocio.</p> <p>Saben qué duplicar para tener éxito en la puesta en marcha y apoyo de sus constructores.</p>	<p>Los capacitadores asisten a los eventos Capacitar al Capacitador y apoyan los Campamentos de Lanzamiento proporcionados por su línea ascendente.</p>
	<p>CONSTRUCTORES</p> <p>Saben poner en marcha un negocio.</p>	<p>Los constructores asisten a los Campamentos de Lanzamiento.</p>

3 MUÉSTRALES CÓMO HACERLO

- Capacita sobre las actividades de PIPIA.
- Conéctalos con la capacitación.
- Da mentoría de forma constante.

A medida que cada uno de tus constructores/calificadores participa con compromiso y capacidad en las actividades esenciales de PIPES, es fundamental medir los resultados a lo largo del camino. Con demasiada frecuencia, los indicadores del éxito (por ejemplo, rango, retención, volumen, ingresos) reciben toda la atención, pero la medición del trabajo con candidatos (participación en las actividades de PIPIA documentadas en el Registro del Éxito) es donde radica la magia.

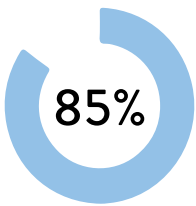
		PREPÁRATE	INVITA PRESENTA INSCRIBE	APOYA
		<i>Tú</i>	<i>A tus candidatos</i>	<i>A tu equipo y comunidad</i>
PRODUCTOS	<p>CONSUMIDOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sé un producto del producto • Educación sobre aceites esenciales 	<ul style="list-style-type: none"> • Comparte • Invita • Recuerda • Presenta • Inscribe 	<p>CULTURA DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluaciones del estilo de vida • Educación continua • Oportunidad de probar aceites • Invita a compartir • Invita a construir 	
NEGOCIO	<p>CONSTRUCTOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de nombres • Planificación • Administración de actividades • Dominio de habilidades • Obtención de mentores 	<ul style="list-style-type: none"> • Comparte • Invita • Recuerda • Presenta • Inscribe 	<p>CULTURA DEL NEGOCIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pon en marcha constructores • Capacita al equipo • Sé mentor de constructores • Promueve eventos • Reconoce el éxito 	
		DESARROLLO PERSONAL		

Eleva tu liderazgo

MEJOR JUNTOS

Cuando tú y tus constructores se unen con una diversidad de fortalezas, creas un equipo equilibrado. Crea un entorno centrado en lo mejor que tiene cada persona, motivándolas a ser una mejor versión de sí mismas, donde las fortalezas se fomentan y desarrollan. Luego, al organizar eventos, llamadas de equipo o capacitaciones, pídeles a tus constructores que contribuyan de maneras únicas, manteniendo los principios básicos del éxito.

POR QUÉ LA PERSONAS SIGUEN A OTROS



Como líder, es importante que entiendas por qué las personas siguen a otros. John Maxwell, en su libro *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*, señaló que el 85 por ciento de las personas dicen que se convirtieron en líderes porque primero siguieron a otros. Todos los grandes líderes comenzaron como grandes seguidores.

En un estudio realizado por Gallup por un período de tres años, se les pidió a 10,000 participantes que consideraran a líderes específicos que tenían la influencia más positiva y que marcaron la mayor diferencia en sus vidas. Surgieron distintos patrones que revelaron claramente las cuatro necesidades más constantes de los seguidores:

1 CONFIANZA

La honestidad, la integridad y el respeto son claves para las relaciones de confianza sólidas. No convences a alguien de que eres confiable. Te ganas su confianza. Mantén tu palabra. La colaboración exitosa y el trabajo en equipo son el fruto de equipos sólidos.

2 COMPASIÓN

El cuidado, la amistad, la empatía, el amor y la compasión genuina son las experiencias más significativas que crean seguidores. Los niveles más altos de participación, retención, productividad y rentabilidad son asombrosos cuando las personas son importantes para alguien.

3 ESTABILIDAD

La seguridad, la fortaleza, la constancia, la paz y el apoyo confiable les permiten a los seguidores saber que eres constantemente quien dices ser y que tus valores fundamentales son estables. Se puede contar con los mejores líderes en momentos de necesidad y cuando más importa.

4 ESPERANZA

La dirección, la fe y la confianza impulsan el entusiasmo y la creencia de un seguidor en un futuro mejor. Tu certeza en el camino hacia el éxito motiva a tus seguidores a creer que asociarse contigo los conducirá a su propio éxito. La esperanza alimenta los logros y, cuando se pierde o no está, la desconexión aumenta rápidamente.

Haz un compromiso de liderazgo de siempre atender a tus seguidores.

Invierte en tu capacidad de liderazgo

El gran liderazgo comienza con la autoevaluación. Revisa tu propia actividad de PIPIA antes de esperar que los demás miembros de tu equipo lo hagan. Todos pueden seguir y modelar la receta del éxito primero y luego ganarse el derecho de enseñar el modelo y guiar a otros a través de los distintos pasos.

📖 *Estudia y utiliza los recursos de liderazgo*

La página 13 te proporciona la lista de verificación para constructores comprometidos y capaces. Estas son listas de verificación para líderes comprometidos y capaces.

SÉ EL MODELO:

- ___ Hago las presentaciones de Soluciones Naturales de manera eficaz.
- ___ Inscribo al menos al 50 por ciento de los clientes potenciales.
- ___ Llevo a cabo Evaluaciones del Estilo de Vida con cada inscrito.
- ___ Inscribo a nuevos miembros en el Programa de Autoenvío (LRP).
- ___ Entreno a alguien para que organice una clase exitosa.

ENSEÑA EL MODELO:

- ___ Pongo en marcha nuevos constructores usando el Programa Éxito Empoderado.
- ___ Capacito a mis constructores (les proporciono [o los conecto con] capacitación clave).
- ___ Soy mentor de mis constructores de manera eficaz usando el Registro del Éxito.
- ___ Promuevo eventos, oportunidades educativas y recursos.
- ___ Reconozco y celebro el éxito y el avance.


Maximiza tu mentoría

CREE EN TUS CONSTRUCTORES

Estás invitado a participar en la mentoría regular de tus líneas descendentes calificadoras. Inicialmente (para las primeras llamadas), invita a tu línea ascendente a unirse, mientras aumentan tus habilidades. Usa las herramientas, guías y videos de Éxito Empoderado.

La mentoría exitosa resalta los talentos de los demás y los anima a seguirse desarrollando. Atiende a tus constructores como socio estratégico de responsabilidad. No necesitas saberlo todo. Elige presentarte como un mentor y marcar una diferencia poderosa.

CONSEJOS PARA UNA MENTORÍA SUPERIOR

- **Programa sesiones regulares de mentoría** (típicamente, todas las semanas). Predetermina un método de comunicación. Tu aprendiz debe enviar el Registro del Éxito antes de la llamada.
- **Desarrolla una relación de confianza.** Mantén las confidencias y los compromisos.
- **Edifica y alienta.** Resalta sus dones y talentos. Apoya de manera significativa.
- **Establece y administra las expectativas.**  Consulta [Establecer Expectativas](#).
- **Creación de una visión de lo que quieren,** establece metas y haz un plan para mantener esos compromisos.
- **Céntrate en las Acciones Vitales** y en la forma de ejecutarlas de manera eficaz.
- **Céntrate en las soluciones, no en los problemas.** Mueve a los constructores de las preocupaciones a las soluciones. Pregunta, no digas. Genera un espacio donde aporten ideas. ¡Colabora!
- **Utiliza las herramientas de desarrollo** personal para aumentar las habilidades y superar las creencias limitantes.

 **Utiliza recursos de mentoría para aumentar tu capacidad.**



“¡Una llamada de mentoría exitosa termina cuando el aprendiz sabe qué hacer y siente que puede hacerlo!”

— Melyna Harrison

CÓMO USAR EL REGISTRO DEL ÉXITO



LO QUE FUNCIONA

Celebra los éxitos y evalúa las áreas que necesitan apoyo. Ayúdalos a deconstruir los éxitos pasados para que puedan repetir lo que está funcionando bien y eliminar lo que no funciona. Las grandes preguntas despiertan al genio interno.



¿QUÉ NECESITAS/QUIERES CREAR?

Identifica dónde están y adónde quieren estar. Ayúdalos a establecer metas razonables y luego enfócate en las pocas cosas que marcan la mayor diferencia.



¿CUÁN EXITOSA/COMPROMETIDA ES TU PARTICIPACIÓN?

Evalúa las actividades de PIPIA. Los resultados proporcionan retroalimentación natural. Identifica dónde están ocurriendo las fallas (falta de resultados). Centra la mentoría en lo que es más importante (por ejemplo, el dominio de las habilidades para invitar o inscribir).



¿CÓMO PUEDES ALCANZAR TUS METAS?

Basa las próximas acciones vitales en el conocimiento de tu evaluación de PIPIA y la fijación de objetivos. Ayúdalos a identificar dónde y cómo necesitan tu apoyo. Ponte a su disposición para presentar y respaldar las presentaciones de los nuevos constructores y sus primeras Evaluaciones del Estilo de Vida.

“El liderazgo es comunicar a las personas su valor y potencial tan claramente que lleguen a verlo en sí mismas” - Stephen Covey

Desarrolla clientes leales

CONSTRUYE UNA COMUNIDAD A TRAVÉS DE LA EDUCACIÓN CONTINUA

Crema una retención récord apoyando constantemente a los clientes mediante la educación continua. Enseña las diversas formas en las que los productos pueden integrarse al estilo de vida cotidiano. Utiliza la excelente educación ya disponible tanto en DoTERRA® corporativo como en el campo. Conecta a tus miembros con estas opciones. Comparte, promueve y comunica regularmente opciones nuevas y favoritas para aumentar el conocimiento y la interacción.

“La educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo”

— Nelson Mandela

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA EDUCACIÓN CONTINUA?

- Construye convicción en el producto
- Cambia vidas
- Fomenta pedidos constantes de Autoenvío (LRP)
- Crea el deseo de compartir y construir
- Hace crecer a tu equipo



INVITA A TODOS

- Nuevos clientes
- Clientes existentes (activos e inactivos)
- Constructores que buscan mayor conocimiento del producto
- Clientes potenciales que no se han inscrito
- Clientes potenciales que buscan educación

BUSCA EN TU EQUIPO

- Busca clientes y constructores en tu línea descendente que no están recibiendo apoyo.
- Hazlo saber a tu líder Plata de la línea ascendente, siempre que sea posible.
- Si no puedes encontrar una línea ascendente activa para que te apoye, agrégalos a las comunicaciones y actividades que provees a tus clientes y constructores personales.

Organiza tus propias reuniones (por ejemplo, en persona, eventos de Facebook) e invita a otros a hacer lo mismo. Las oportunidades de educación regular fomentan la creencia en el producto tanto para los clientes como para los constructores. Estas ocasiones generan un sentido de comunidad y pertenencia y exponen a las personas a más formas de utilizar el producto al aprender de los demás.

Considera la guía Vive como una herramienta para temas de educación continua. Los asistentes pueden compartir experiencias, sugerencias y recetas. ¡No hace falta ningún experto! Presenta temas relacionados con la Pirámide del estilo de vida de bienestar de dōTERRA. Los temas posibles incluyen:


- Hábitos de salud diarios con LLV (paquete vitalidad vitalicia).
- Cómo cocinar con aceites esenciales.
- La salud de los niños.
- Cómo optimizar el ejercicio y el peso.
- Cómo impulsar la vitalidad y la energía.
- Sueño reparador.
- Aromaterapia emocional.
- Programa de desintoxicación de 28 días.
- Cuidado de la piel, el cabello y el cuerpo sin toxinas.
- Limpieza verde.
- Cómo estar preparado para todo.
- Apoyo orientado a los sistemas del cuerpo.



EDUCACIÓN DE dōTERRA

- Serie Vida Empoderada
- Aplicación Daily Drop (gota diaria)
- Canal de dōTERRA en YouTube
- Facebook/Instagram de dōTERRA

AUMENTA LA TASA DE RETENCIÓN

La educación continua viable y consistente aumenta la retención en tu organización. Haz un seguimiento de las tasas de retención de tu equipo en la Oficina Virtual, Servicios al Distribuidor, Genealogía y luego, Resumen de genealogía. Ingresar el número de identificación del líder (tú o uno de los miembros de tu equipo) cuyo equipo deseas controlar. Luego indica los niveles que quieres incluir. Haz que el seguimiento de la retención se convierta en un hábito.  Usa **Activar Clientes y Agradecimiento al Cliente**.

Crea impulso con eventos

REUNIRSE Y CRECER JUNTOS

Sé estratégico y colaborativo. Asóciate con tu línea ascendente para organizar y promover eventos que brinden educación y capacitación en la que los asistentes se sientan genuinamente entusiasmados con el crecimiento, la satisfacción del cliente y en marcar una diferencia en las vidas de los demás. Crea valor en cuanto a por qué es importante que asistan. El objetivo final es organizar momentos en los que los constructores potenciales, nuevos y existentes se sientan inspirados.

- 1 PROMUEVE** Trabajen juntos para garantizar que se promuevan los eventos en las llamadas con constructores/líderes y en las comunicaciones del equipo. A medida que integras y apoyas a los constructores, es una responsabilidad importante informarles las oportunidades de educación. Publica en las redes sociales de los equipos o clientes las clases y capacitaciones mensuales. Promueve los grandes eventos al menos con seis meses de anticipación..
- 2 INVOLUCRA** a tus líderes. Dale a la próxima generación de líderes en tu equipo oportunidades para brillar y liderar. No solo hagas las cosas tú mismo. Crea un ambiente donde otros puedan desarrollarse y se animen a hacerlo.
- 3 COMPROMETE** a todo tu equipo. Los miembros tienen un deseo natural de pertenecer a una comunidad de equipo, así como a la cultura de empresa más grande de DoTERRA. Ser inclusivo es fundamental para el crecimiento y el éxito del equipo

Las personas toman decisiones para hacer este negocio en los eventos.

Promover y asistir a los eventos es una parte esencial de tu liderazgo y desarrollo en dōTERRA®. Los eventos proporcionan pruebas sociales, estimulan el impulso y desarrollan tu negocio. dōTERRA es una cultura de asistencia al evento. Es donde nacen los líderes y los socios deciden participar.

Eventos de tu equipo:

(Asóciate con tu línea ascendente)

- Llamada semanal del equipo
- Capacitación mensual
- Campamento de lanzamiento Otros
- Eventos trimestrales

Eventos de dōTERRA:

- Convención global anual
- Retiros anuales de liderazgo
- Cumbres de bienestar y prosperidad
- Capacitaciones regionales sobre productos
- Viaje anual de incentivo
- Club Diamante semestral



MENTIÓN DE LA CONVENCIÓN: Experimenta la cultura de dōTERRA en el evento más importante del año. Los asistentes salen inspirados, transformados y motivados para hacer crecer sus negocios.



Los eventos sirven de apoyo unos a otros

- Construyen convicción en la misión de dōTERRA
- Renuevan la pasión y nutren la capacidad
- Proporcionan pruebas sociales

MAXIMIZA LOS EVENTOS

- **Incentivos y reconocimiento:** – crea concursos o marcadores de rendimiento en los que se puedan obtener pasajes aéreos, alojamiento, boletos u otros gastos. Reconoce el éxito a través de tratamiento VIP y momentos planificados de reconocimiento público.
↳ [Consulta Incentivos y Reconocimiento.](#)
- **Repetición:** – promueve los eventos constantemente como parte de las comunicaciones habituales con tu equipo.
- **Logística:** – brinda sugerencias, detalles y ayuda para garantizar que los asistentes tengan alojamiento, transporte y respuestas a las preguntas frecuentes que “necesitan saber antes de asistir”.
- **Orgullo del equipo:** – brinda formas de crear un sentido de unidad del equipo y una singularidad a través de artículos promocionales, encuentros, momentos fotografiados, etc.
- **Antes, durante y después:** – los eventos del equipo planeados durante eventos más grandes, como convenciones, dan lugar a momentos importantes más íntimos que ayudan a los asistentes a sentir pertenencia y pueden contribuir al trabajo en equipo (por ejemplo, fiesta o almuerzo del equipo).

Un *líder* es aquel que
genera el espacio para
que los demás *brillen*.

-Marianne Williamson

Aprende más:



dōTERRA.com > Éxito Empoderado

Siguiente paso:



Gracias a todos los Distribuidores Independientes Líderes y otras personas que han colaborado y contribuido al Programa Éxito Empoderado.

Todas las palabras con símbolos de marca comercial o registrada son marcas comerciales o registradas de dōTERRA Holdings, LLC.

