



dōTERRA®

*Multiplica*

hacia Platino y Diamante

# Multiplica la Grandeza

¡Felicitaciones por tomar la decisión de convertirte en Diamante! Concéntrate ahora en construir la convicción en tu Porqué. Con humildad, comparte e invita a otros a unirse a tu causa. Inspira e invita a otros a asociarse contigo en un movimiento para compartir y multiplicar la abundancia.



## + Acción

### CÓMO ALCANZAR EL RANGO DE DIAMANTE

- Lidera a través de las fortalezas
- Planifica estratégicamente
- Inscribe e invita a constructores
- Apoya a tus clientes
- Inspira y unifica a tu equipo

## = Resultados

### CUMPLE CON LOS OBJETIVOS

- Cambia vidas
- Nuevo nivel de convicción
- Forma líderes
- Multiplica los ingresos residuales



## PREPÁRATE

- Alimenta tu éxito (pág. 4)
- Sé un multiplicador de grandeza (pág. 5)
- Planificador de Diamante (pág. 6)
- Genera estrategias para el éxito (pág. 8)
- Multiplica la acción y el impulso (pág. 9)

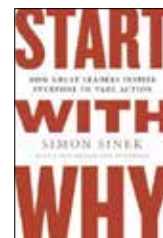
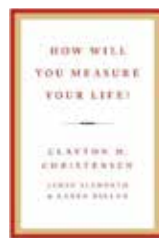
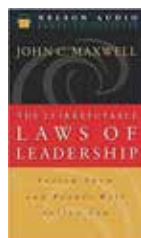
## INVITA

- Invitación a un nivel superior (pág. 10)

## PRESENTA

- Presenta poderosamente (pág. 11)

### RECOMENDACIONES DE DESARROLLO PERSONAL:



## PRÓXIMOS PASOS PARA EL ÉXITO



E

### EMPODERA

- Inscripciones Empoderadas (pág. 12)
- Incentivos eficaces (pág. 13)

S

### SOPORTE

- Redescubre su porqué (pág. 14)
- Da mentoría eficaz (pág. 15)
- Unifica a tu equipo (pág. 16)
- Brinda apoyo individualizado (pág. 18)
- Haz crecer tu riqueza (pág. 19)

## Acciones Vitales

1. Expande tu porqué
2. Activa las fortalezas de tus líderes
3. Planifica estratégicamente
4. Multiplica tus esfuerzos de I. P. I.
5. Da mentoría y trabaja la profundidad

↓ *Los elementos con el ícono de descarga se encuentran en la **Biblioteca de Herramientas de Éxito Empoderado** en [doterra.com](http://doterra.com).*

\*Los resultados pueden variar. Las ganancias iniciales típicamente son mucho menores. Los números mostrados son promedios anuales de 2016. Consulta la Divulgación Sumaria de Oportunidades y Ganancias en [doTERRA.com](http://doTERRA.com) > Nuestros Distribuidores > Volantes.

# Alimenta tu Éxito

¿Estás listo para elevarte a Diamante? Abre tu corazón y tu mente mientras inspiras un movimiento y multiplicas la abundancia para ti y para tu equipo. Es quién eres, y posees todo lo que necesitas para hacerlo realidad.

## EXPANDE TU PORQUÉ

Tu porqué te da permiso para soñar más en grande que nunca e inspira a otros a unirse a ti en tu movimiento para cambiar el mundo. Cuanto más compartas tu porqué, más fuerte se volverá, hasta que acabe con tus miedos y te dé la fortaleza para cumplir tu misión.



Escribe las respuestas a estas preguntas para expandir tu porqué. Regresa al panel de tu visión y agrega más ideas significativas. Piensa y actúa como si ya fueras un Diamante.

- ¿Por qué te dedicas a dōTERRA?
- ¿Cómo ha cambiado dōTERRA tu vida?
- ¿Cómo sería diferente tu vida si cumplieras con tus objetivos en dōTERRA?
- ¿Qué estás dispuesto a hacer para lograr tus objetivos en dōTERRA?
- ¿Cuál es tu visión más amplia de lo que te gustaría crear con dōTERRA?

## NUTRE LAS RELACIONES

**La relación más importante es contigo mismo.** A medida que te preparas para tu carrera hacia Diamante, tómate un tiempo para nutrirte física, mental, emocional y espiritualmente. Encuentra la satisfacción en el proceso. Crea rituales matutinos y vespertinos que puedas mantener donde quiera que vayas.

*Tu Sistema de Apoyo*

*Tu Familia*

*Tu Mismo*

**La segunda relación más importante es con tu familia.** Da prioridad al tiempo para cultivar las relaciones con tu cónyuge y tus hijos, para que se mantengan felices, conectados y comprometidos. Une a las personas que amas al incluirlas en tu objetivo. Mantén los compromisos familiares y sé leal. Comunica frecuentemente tu gratitud.

**Utiliza sistemas de apoyo** como ayuda para concentrar tus esfuerzos en actividades que generen resultados:

- Amigos: los amigos cercanos y de confianza te incentivan y te alientan en los días difíciles.
- Padres y hermanos: te recuerdan tus fortalezas y tus logros pasados.
- Mentor de línea ascendente: te ayuda a mantenerte responsable y superar los obstáculos.
- Líderes de línea ascendente: aprovecha los recursos y la capacitación que ya ofrece tu línea ascendente.
- Voz inspiradora: encuentra un orador o autor cuyas palabras te fortalezcan.
- Límites: establece claramente tus horarios laborales y tiempo para la familia.
- Apoyo en el hogar: involucra a otros en la limpieza de la casa, la lavandería, los recados, la preparación de la comida, etc.
- Asistente de oficina: contrata a un asistente o a un pariente para que te ayude con las necesidades del negocio.
- Considera intercambiar aceites o mentoría por servicios.
- Explora los intercambios de comidas y cuidado de niños para liberar tiempo.
- Explora los intercambios de comidas y el intercambio de cuidado de niños para liberar tiempo.

Expande tu porqué para tener un impacto en la vida de otras personas. Imagina ver la gratitud en sus ojos cuando digan: "Gracias. Has cambiado mi vida para siempre".

— Brianne Hovey



EXPANDE TU *Porqué*

FORTALECE TU *Conexión*

AUMENTA TU *Impacto*

↓ Usa *Expande Tus Sueños y Crea una Visión* para comprender mejor por qué asociarte con dōTERRA.

# Sé un Multiplicador de Grandeza

Trabajar en equipo con personas que quieren marcar la diferencia es el factor multiplicador que hace posible que cambies el mundo. Cultivas un nivel de compromiso y crecimiento completamente nuevos al activar tus propias fortalezas y las de tus líderes.

## LIDERAZGO AUTÉNTICO

La libertad de ser el “verdadero” tú es el mejor regalo que puedes darte a ti mismo, así que pregúntate, ¿estás conectado con el “verdadero” tú? Estás aquí para disfrutar de la vida, ser feliz, servir a los demás y, finalmente, alcanzar tus sueños.

- Aumenta tu propósito y ten un impacto en más vidas
- Empoderar en lugar de malograr construye la confianza del líder
- Despierta tu zona de genio y rompe con las creencias que te limitan
- Levántate y brilla



73%

del compromiso se crea cuando te enfocas en las fortalezas de tus líderes, frente a solo el 9%, cuando no lo haces.

Completa este ejercicio primero para ti mismo y luego con cada uno de tus líderes, para entender cómo puedes inspirarlos y comprometerlos. Comprometer a tus líderes genera un impulso multiplicador.

Enumera tres de tus logros comerciales más emocionantes. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Cómo contribuyeron tus mayores fortalezas a estos éxitos? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

En función de los éxitos enumerados anteriormente, ¿cómo utilizarás mejor tus fortalezas para alcanzar tus objetivos comerciales en los próximos meses? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

“Solo la acción determina el valor en el mercado, y para multiplicar mi valor, multiplicaré mis acciones.”

—Og Mandino, *El Vendedor Más Grande del Mundo*

## PREPÁRATE Y PRIORIZA

“Tu zona de genio es el conjunto de actividades para las que estás especialmente capacitado. Se basan en tus dones especiales y tus fortalezas.” —El gran salto de Gay Hendricks



EVALÚA QUÉ TAN EFICIENTE ERES PARA USAR TU TIEMPO; LUEGO, HAZ UN PLAN PARA CREAR LA LIBERTAD FINANCIERA Y EL ESTILO DE VIDA QUE DESEAS.

- 1 **Haz una lista de tus tareas que generan el máximo valor.** Son las cosas en tu zona de genio que harías sin importar el pago, porque tu corazón está completamente comprometido con ellas. También son las cosas que podrías querer hacer más en tu estilo de vida ideal.
- 2 **Haz una lista de tus principales tareas que generan dinero.** Estas tareas generan la mayor cantidad de dinero en el tiempo invertido.
- 3 **Haz una lista de tus principales tareas potenciales que generarían dinero.** Son las cosas en las que actualmente estás trabajando o en las que deseas trabajar, que tienen un gran potencial para convertirse en tareas que generarán dinero en el futuro.

Centra tu tiempo y energía en las cosas de estas tres áreas y elimina las interferencias. Las interferencias son cualquier cosa que nubla tu visión o la distrae de tus objetivos.

# Planificador de Diamante

Para alcanzar el rango de Platino, apoya y trabaja con tres líderes principales y ayúdalas a convertirse en Plata. Para alcanzar el rango de Diamante, apoya y trabaja con cuatro líderes principales y ayúdalas a convertirse en Plata.

## LISTA DE VERIFICACIÓN MENSUAL

- 1<sup>st</sup> Reconocer el éxito
- 5<sup>th</sup> Mapear el rango y la bonificación Poder de 3
- 14<sup>th</sup> Verificar el rango y la bonificación Poder de 3
- 27<sup>th</sup> Completar el rango y la bonificación Poder de 3

*tus constructores  
calificadores* ➔



NOMBRE:		PLATA + <input type="checkbox"/>
FORTALEZAS:		
SU PORQUÉ		
APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS		
<input type="checkbox"/> Está siguiendo la guía entrena	<input type="checkbox"/> Revisé su Guía Entrena	
CONSTRUCTOR 1:	ÉLITE	<input type="checkbox"/>
3000 de VO - _____ (VO Típico) = _____ (VO Necesario)		
APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS		
CONSTRUCTOR 2:	ÉLITE	<input type="checkbox"/>
3000 de VO - _____ (VO Típico) = _____ (VO Necesario)		
APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS		
CONSTRUCTOR 3:	ÉLITE	<input type="checkbox"/>
3000 de VO - _____ (VO Típico) = _____ (VO Necesario)		
APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS		

NOMBRE:		PLATA + <input type="checkbox"/>
FORTALEZAS:		
SU PORQUÉ		
APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS		
<input type="checkbox"/> Está siguiendo la guía entrena	<input type="checkbox"/> Revisé su Guía Entrena	
CONSTRUCTOR 1:	ÉLITE	<input type="checkbox"/>
3000 de VO - _____ (VO Típico) = _____ (VO Necesario)		
APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS		
CONSTRUCTOR 2:	ÉLITE	<input type="checkbox"/>
3000 de VO - _____ (VO Típico) = _____ (VO Necesario)		
APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS		
CONSTRUCTOR 3:	ÉLITE	<input type="checkbox"/>
3000 de VO - _____ (VO Típico) = _____ (VO Necesario)		
APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS		

PLATINO

**SOY UN DIAMANTE**  
 -un líder que los líderes quieren seguir  
**EL O ANTES**

(último día del mes)



**Y ME SIENTO**

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

Por qué elijo tener un impacto:

P

P

NOMBRE: PLATA +

FORTALEZAS:

SU PORQUÉ

APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS

Está siguiendo la guía entrena

Revisé su Guía Entrena

**CONSTRUCTOR 1:** **ÉLITE**

3000 de VO - \_\_\_\_\_ (VO Típico) = \_\_\_\_\_ (VO Necesario)

APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS

**CONSTRUCTOR 2:** **ÉLITE**

3000 de VO - \_\_\_\_\_ (VO Típico) = \_\_\_\_\_ (VO Necesario)

APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS

**CONSTRUCTOR 3:** **ÉLITE**

3000 de VO - \_\_\_\_\_ (VO Típico) = \_\_\_\_\_ (VO Necesario)

APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS

NOMBRE: PLATA +

FORTALEZAS:

SU PORQUÉ

APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS

Está siguiendo la guía entrena

Revisé su Guía Entrena

**CONSTRUCTOR 1:** **ÉLITE**

3000 de VO - \_\_\_\_\_ (VO Típico) = \_\_\_\_\_ (VO Necesario)

APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS

**CONSTRUCTOR 2:** **ÉLITE**

3000 de VO - \_\_\_\_\_ (VO Típico) = \_\_\_\_\_ (VO Necesario)

APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS

**CONSTRUCTOR 3:** **ÉLITE**

3000 de VO - \_\_\_\_\_ (VO Típico) = \_\_\_\_\_ (VO Necesario)

APOYO PRINCIPAL NECESARIO/INCENTIVOS

# Define Estrategias Para el Éxito

Creas un plan estratégico con cada una de tus líneas calificadoras. Algunos están trabajando para ser Plata, algunos se encuentran entre Élite y Premier, e incluso podrías estar iniciando una nueva línea. Estás justo donde debes estar. Sigue estos pasos mientras diseñas estrategias y creas planes de acción para cada línea.

## 1 Conoce Los Números

¿Cuánto volumen necesitas debajo de cada Plata y Élite? A medida que inscribes personas nuevas, ten en mente algunos espacios para hacer su colocación en el equipo donde queden mejor.

## 2 Haz Crecer El Compromiso

Tus constructores están incrementando su convicción en la oportunidad y los productos de doTERRA. La vida es ocupada y podrían estar más centrados en el trabajo y otras obligaciones que en avanzar de rango. Es tu responsabilidad ayudarles a construir una visión e inspirarlos a concentrarse durante un período de tres meses (consulta la pág. 14).

## 3 Determina Tus Piezas Claves

### Clientes y Compartidores:

- ¿Tienen autoenvío (LRP)?
- ¿Han organizado una clase?
- ¿Les has pedido referencias?
- ¿Están participando en educación continua?

### Constructores:

- ¿Cuáles son sus objetivos y por qué?
- ¿Quién necesita mentoría grupal?
- ¿Serviría el uso de incentivos?
- ¿Están comprometidos con las oportunidades de capacitación?

## 4 Sé Mentor de Sus Constructores

1. Establece comunicación para generar responsabilidad. Establece chequeos para asegurar la consistencia.
2. Realiza llamadas de mentoría contigo, el Plata y el Elite.
3. Usa grupos de redes sociales, conferencias web para evaluaciones de responsabilidad o llamadas semanales.

## 5 Crea Estrategias Para Generar Volumen

La creación de estrategias para llegar a Diamante puede ser un proceso creativo, divertido y gratificante. Al principio, determina qué recursos financieros puedes usar para inspirar, incentivar y dirigir a tu equipo (consulta la pág. 17). También ten en cuenta las promociones de doTERRA.

### CONSIDERA:

#### Clientes y Compartidores

**P:** ¿Cuánto volumen se necesita? (por ejemplo, “necesito 2400 de VP en esta línea”)

**P:** ¿Cuántos clientes activos tengo en esta línea? (por ejemplo, 8 piezas clave)  $2400 \text{ VP} \div 8 = 300 \text{ VP}$  - Necesito 8 clientes para comprar 300 VP

**Idea:** Si compras 200 VP y refieres a un amigo que compra 100 VP, yo haré lo siguiente: \_\_\_\_\_.

**Idea:** Incentiva a la línea Élite para que ayude, por ejemplo, que organice clases o invite a nuevas personas.

↓ Para expandir aún más tu porqué, descarga **Expande Tus Sueños**.



# Multiplícala La Acción y el Impulso

Todo el impulso comienza contigo. No es suficiente crear un gran plan para tu equipo. Los grandes líderes entienden que su plan de juego personal es el paso más importante para establecer la grandeza. Tu plan de juego personal debe garantizar que estés sonriendo y divirtiéndote con tu negocio para que puedas crear una comunidad energética y positiva a la que otros quieran unirse.

## 1 Prepara y Prioriza

- ¿Cuáles son tus horas laborales semanales?
- ¿Cuándo revisas textos, correos electrónicos y redes sociales?
- ¿A qué estás dispuesto a decir “no” o dejar de lado para alcanzar tu objetivo?
- ¿Qué obligaciones actuales puedes dejar para apoyar a tus líderes en desarrollo?

“Para lograr grandes cosas, no solo debemos actuar, sino también soñar; no solo planificar, sino también creer.”  
—Anatole France

## 2 Mentalidad y Convicción

Creer a Diamante requiere aumentar tu deseo, motivación y convicción. Estas son algunas estrategias simples pero poderosas para prepararse mentalmente para llegar a Diamante:

### Aclara tu PORQUÉ



Cuando surjan los desafíos, ¿qué parte de tu propósito te motivará para superarlos?

### Ancla tu PORQUÉ



Usa música, vídeos y grabaciones de voz que refuercen la motivación sobre los milagros y el éxito que estás teniendo. Sé agradecido por cada experiencia y reconoce la oportunidad de crecimiento.

### Actúa y Cree “Como Si”



Acepta que para convertirte en Diamante debes pensar y actuar “como si” ya lo fueras. ¿Cómo se sentirá?

## 3 Multiplica Tus Esfuerzos

En los meses previos a alcanzar el rango de Diamante, planea crear impulso incrementando el número de clases, actividades personalizadas, volumen e inscripciones en tu equipo.

¿Cuántas muestras/invitaciones preparas por semana? \_\_\_\_\_

¿Cuántas presentaciones das por semana? \_\_\_\_\_

¿Cuántas inscripciones tienes por mes? \_\_\_\_\_

¿Cuántos constructores nuevos encuentras por mes? \_\_\_\_\_

**X3=** \_\_\_\_\_

## 4 Plan de 3 Meses Hasta Diamante

(Tu número objetivo durante los meses previos a ser Diamante)

Recuerda, ¡el éxito se debe programar! Planifica con tres meses de anticipación para tener tiempo de sobra para establecer relaciones, aumentar el impulso y seguir las estrategias. Esta es una lista de verificación de ejemplo de un plan de acción de tres meses.

### Mes 1

- Aclarar y profundizar tu porqué
- Evaluar y estructurar el volumen
- Desarrollar planes personales y del equipo
- Descubrir el porqué de tus líderes
- Determinar tu rol de liderazgo
- Comenzar el programa de lanzamiento

### Mes 2

- Evaluar la estructura y el volumen
- Comenzar tus esfuerzos 3X
- Comenzar a invitar a la lista de Diamante
- Capacitación de negocios al equipo
- Diseñar estrategias de incentivos
- Preparar y unificar a tus líderes

### Mes 3

- Evaluar la estructura y el volumen
- Mantenerte anclado a tu porqué
- Consultar a tu mentor para obtener consejos
- Mantenerte enfocado en tus esfuerzos 3X
- Actuar “como si” y buscar milagros

# Invita Personas de Nivel Superior

Si ya fueras Diamante, ¿a quién invitarías a asociarse contigo en tu negocio? ¿Cómo cambiaría tu confianza para invitar personas a aprender sobre los aceites y el negocio? Usa esta mentalidad, confianza y visión para preparar tu historia, presentación o invitación.



Revisa el ejercicio Expande Tu Red de la Guía Líder para comprender mejor a quiénes te gustaría agregar a tu lista y qué mensajes los inspirarán.

## HAZ TU LISTA DE DIAMANTE:

Una lista de Diamante contiene a las personas, dentro o fuera de tu red, sobre las que has pensado, “Si pudiera ayudarles a ver lo increíble que es dōTERRA les encantaría construir un negocio dōTERRA”.

### ✓ Sé el líder que otros seguirán

A medida que buscas invitar, atraer y trabajar con socios comerciales de alto calibre, mira dentro de ti y pregúntate: “¿cómo puedo mejorar para ser la mejor versión de mí mismo?” ¿Cómo puedo atraer socios comerciales fuertes?

### ✓ Conoce sus deseos y sus motivos

¿Cuáles son sus objetivos? ¿Qué los interesará? ¿La oportunidad? ¿La causa y la misión? ¿La comunidad? ¿La libertad? Comparte la historia de tu negocio de una manera que se conecte con sus deseos y los motive.

### ✓ Invita con eficacia

Piensa en cómo se recibirá mejor tu invitación: llamada personal, llamada tripartita, redes sociales, presentación, apoyo de la línea ascendente o evento regional. ¿Qué los preparará mejor para que digan “sí”?

### ✓ Desvinculate del resultado

Recuerda que algunas de las mejores historias de éxito comienzan con un “no”, porque significa “no en este momento”. Siembra siempre, a pesar de que sea un mal momento o que haya falta de interés. Mantente profesional y recuerda que la relación es lo más importante.

“Siguiendo un impulso personal, le hice seguimiento a una amiga a la que le había dado muestras en el transcurso de un año. Después de enviarle un mensaje más sobre una promoción, finalmente se inscribió. No mucho después de estar yo lista para ser Diamante, sentí el impulso de pedirle que construyera como una de mis Plata y dijo que sí. Cuatro meses después, ella era Plata y yo era Diamante. Hoy, ella también es Diamante. Estoy sumamente agradecida de que haya respondido a mi mensaje y por haber seguido mi intuición de invitarla a construir.”

- Rachel Loth

“Invita y atrae a personas que estén listas para luchar por su propio futuro.”  
- Brianne Hovey



# Presenta Poderosamente

Para convertirte en Diamante de dōTERRA, debes ir más allá de las habilidades de presentación básicas e intermedias y dominar la capacidad de llevar a las personas a la acción al conectarte con sus deseos, necesidades, esperanzas y sueños.

## LAS PRESENTACIONES EXITOSAS INCLUYEN 5 COSAS:

### 1 CREEN VALOR

Antes de una presentación, pregúntate: ¿Qué es lo que más quieren los asistentes? ¿Por qué están aquí? ¿Qué es lo más valioso para transmitirles? La esperanza es lo más valioso que puedes darles. Si te sientes incómodo dando una presentación, el enfoque generalmente se desplaza hacia adentro. Aparece para atender a tu audiencia ofreciéndole esperanza a través de tus soluciones.

### 2 OFRECEN ESPERANZA

Las historias de éxito cambian vidas y, a menudo, se las recibe sin juzgarlas. Cuando las historias auténticas y relevantes generan emoción y crean convicción, las personas se ponen mentalmente a sí mismas en tu historia. Esto puede darles la esperanza de experimentar un cambio.

Los hechos dicen, las historias venden. Las personas toman decisiones de compra basadas en las emociones: esperanza, alegría, anticipación de la emoción por alcanzar sus metas o sueños.

**En tus historias, incluye elementos con los que las personas puedan identificarse:**

- Preocupaciones financieras
- Preocupaciones médicas
- Deseos de libertad
- Deseo de más diversión
- Oportunidades para ayudar o hacer una diferencia en el mundo



### 3 GENERAN CONFIANZA

Crea conexiones y experiencias con los miembros de la audiencia para generar confianza en ti y en los productos o temas. Haz preguntas y escucha atentamente para superar inquietudes y satisfacer sus necesidades.

Usa lenguaje corporal para construir confianza y conexión. Mira a las personas a los ojos y conéctate físicamente, cuando corresponda (dales la mano, tócales el brazo o el hombro). Sonríe y mantén la barbilla hacia arriba y los hombros hacia atrás, el peso sobre ambas piernas y los pies hacia adelante. ¡Estás cambiando vidas! Quítate cualquier duda e inseguridad y conéctate con la verdad de quién eres y el valor de lo que tienes para ofrecer. Suelta el apego a un resultado específico. Sostén los productos respetuosamente y en un rango medio, donde sientan que están disponibles para ellos (ni muy cerca ni muy lejos).

### 4 ENSEÑAN PRINCIPIOS

Presenta tu mensaje de forma clara y simple para que quienes te observen se sientan fortalecidos y quieran duplicarlo. Enseña principios y hechos que fortalezcan a otros con las herramientas para cambiar sus vidas. Deja que tus historias y experiencias hagan la venta. Continúa utilizando los productos para que tus experiencias puedan fortalecer tu mensaje y que tu amor genuino por los productos sea evidente.

### 5 OFRECEN UN CAMBIO

Con confianza, brinda soluciones y hazles saber que el cambio es posible. Invita a los asistentes a dar el siguiente paso. Luego, dales espacio para que tomen la decisión correcta para ellos. Evita exagerar o convencer demasiado. Simplemente ayúdalos a obtener lo que quieren.

# Inscripciones Empoderadas

“Logras el éxito a largo plazo paso a paso.”  
- Daniel Snyder

Continúa inscribiendo personalmente para crear convicción en los productos y la oportunidad, crear una gran energía y ser un modelo de éxito para tu equipo.

## PREGUNTAS DE INSCRIPCIÓN

- ¿Cuáles son tus principales preocupaciones médicas?
- ¿Cuánto tiempo han sido un problema para ti?
- ¿Qué has probado ya?
- ¿Qué te ha costado en cuanto a dinero, tiempo, relaciones, etc.?
- ¿Qué pasaría si se resolviera?

Escucha con empatía y con la intención de favorecer sus intereses. Comparten preocupaciones o sentimientos verdaderos cuando saben que realmente te importan como personas, no solo como otra “venta”. ¡Preséntate para ayudar!



## CÉNTRATE EN LOS CONSTRUCTORES COMPROMETIDOS

Debes estar dispuesto a cambiar el tiempo que le dedicas a un equipo o líder no comprometido, para centrarte en un constructor que sí lo está. Reconstruir significa más oportunidades para atender mejor a tu equipo. Mantente atento a las oportunidades para desarrollar a tus constructores cuarto y quinto.

## LA UBICACIÓN ES UN PROCESO DE AUTOSELECCIÓN

Es posible que tengas líderes que estén mejor preparados para cuidar a tus nuevos clientes mientras tú estás enfocado en reclutar y desarrollar líderes. Pasa los patrocinios rápidamente en esta etapa. A medida que avanzas hacia un mayor liderazgo, sabrás como hacer mejor las ubicaciones. Piénsalo más desde una perspectiva avanzada a largo plazo. En caso de duda, conviértelo en un cliente mayorista.

- 1 Identifica qué tan capaces y comprometidos están.
- 2 Ubícalos donde crezcan mejor.
- 3 Establece expectativas claras para el éxito de la relación a largo plazo. Hazles saber que estás disponible para equiparar su energía y sus acciones.



Considera lo siguiente antes de transferir la inscripción: Recibes una participación extra, por única vez, de \$1000+\* cuando una de tus inscripciones personales llega a Premier por primera vez en el mismo mes en que tú llegas a Diamante.

Si, por algún motivo, alguien no es material de primera línea o si ya tienes suficientes constructores en tu primera línea, decide ubicarlos en un entorno de equipo donde prosperen con un liderazgo y una conexión saludables, en lugar de limitarte a llenar los huecos. Recompensa a los que están haciendo que las cosas sucedan. En la mayoría de los casos, serán mejores para la conexión y el apoyo.

- Piensa y ubica más para la estrategia a largo plazo.
- Permite que las personas tengan lo que quieren de una manera que te haga sentir bien.
- Crece donde estás. Donde sea que estén tus líderes, hazlos crecer.
- Eres el CEO de tu empresa
- ¿Dónde prosperarán?
- Crea sinergia y evita la competencia.
- ¿Están involucradas relaciones familiares?
- ¿Hay consideraciones regionales/de ubicación?
- Sigue la regla, no la excepción.

\*Los resultados pueden variar. Las ganancias iniciales típicamente son mucho menores. Consulta la Divulgación Sumaria de Oportunidades y Ganancias en doTERRA.com para obtener los detalles completos.

# Incentivos Eficaces

Los incentivos, cuando se usan adecuadamente, pueden ayudar a generar crecimiento e impulso. Cuando no se usan adecuadamente, pueden hacer que tu equipo sienta que tiene derechos que no tiene. Revisa estas ideas y preguntas para determinar si un incentivo te servirá y le servirá a tu equipo, tanto a corto como a largo plazo.

**Constructores:** ¿Simplemente van a aprender a repetir la actividad que generó la recompensa o aprenderán la actividad para convertirse en líderes y generar oportunidades? Los incentivos repetidos en una organización con poco desarrollo de liderazgo pueden verse como derechos.

**Clientes:** ¿La frecuencia de los incentivos devalúa los productos y quita a los clientes la motivación para mantener su autoenvío (LRP)?

## 1 Quién, Qué y Cómo

¿Para QUIÉN estás creando un incentivo? (esto es, Plata, Élite, cliente, compartidor)

¿QUÉ deseas incentivar? (es decir, clases, referencias, inscripciones en autoenvío (LRP), avances de rango)

¿CÓMO incentivarás a tus piezas clave? (esto es, producto, dinero en efectivo, tiempo, reconocimiento)

## 2 Eficaz y Apropiado

- Utiliza las promociones de dōTERRA con integridad.
- Ofrece incentivos a los lugares exactos de tu equipo donde se necesita el volumen y sé muy específico, con anticipación, sobre los detalles y las fechas límite para evitar las fallas de comunicación.
- Energiza las actividades generadoras de ingresos. Concéntrate en las actividades de invitación, presentación e inscripción.
- Haz que los incentivos sean duplicables y sostenibles. Evita ofrecer incentivos todos los meses.
- Asegúrate de que los incentivos sean apropiados. Evita dar demasiado.

## 3 Ideas de Incentivos:

- Establece un objetivo de equipo:** — Decide dictar una cierta cantidad de clases o alcanzar una cierta cantidad de inscripciones durante el mes. A lo largo del mes, muestra un gráfico que actualice el progreso del equipo frente al objetivo.
- Haz un Sorteo:** — Inscribe a todos los que completen una determinada acción, en una fecha predeterminada, en un sorteo para obtener un premio fabuloso. Puedes llevar un registro de esto a través de un documento compartido utilizando el sistema de honores, si necesitas una solución de seguimiento simple.
- Incentivo de inscripción 3/6/9:** — Tres inscripciones obtienen Lemon, seis inscripciones obtienen Lemon y dōTERRA Balance®, nueve inscripciones obtienen Lemon, dōTERRA Balance® y Myrrh. Coloca los aceites que hayan ganado en una bolsa de gasa e incluye un pequeño mensaje escrito a mano en una tarjeta, con algunas palabras de motivación como “¡Eres increíble!”
- Inicio Rápido Doble** — Elige un período de tiempo para otorgar un Bono de Inicio Rápido adicional al inscriptor, para incentivar más inscripciones.
- Haz un Plan de 3 Meses Para Los Incentivos:** — por ejemplo, durante enero-marzo, puedes ofrecer personalmente a todos los que alcancen el rango de Élite un bono de \$300 y a todos los que alcancen un rango de Plata un bono de \$500. Expresa cuánto te gustaría que todos recibieran el incentivo los tres meses de este período, depende de ellos alcanzar el rango y calificar cada mes, de lo contrario, lo perderán.
- Tiempo Contigo/tu Línea Ascendente:** — Recompensa a la persona o al equipo que alcance su meta llevándolos a almorzar en el Retiro de Liderazgo o la Convención (como parte de tu tiempo de comida allí, en lugar de un tiempo por separado).

# Redescubre su Porqué

¿Recuerdas cuando recién comenzabas a construir tu negocio? Tal vez estabas equilibrando trabajar a tiempo completo, cuidar a tus seres queridos o cualquiera de los otros factores estresantes de la vida. Muchos de tus líderes podrían estar en un lugar en el que desarrollar su negocio de dōTERRA no tiene la misma prioridad que para ti.

Tómate el tiempo para descubrir su porqué. Redescubre las razones y las influencias que despertarán su interés y te ayudarán a comprometerlos en tu plan para Diamante. Usa las preguntas que se encuentran a continuación para guiar la conversación:

“¿Cómo puedes inspirar a los demás si nunca te has sentido realmente inspirado?”  
- Boyd K. Truman

- 1 **Qué** ¿Qué te inspiró a construir un negocio con dōTERRA?
- 2 **Por Qué** ¿Por qué sigue siendo importante para ti?
- 3 **Cómo** ¿Cómo es dōTERRA tu mejor vehículo?
- 4 **Cómo** ¿Cómo te comprometes en esta etapa?

Escucha para realmente oír y comprender lo que los está impulsando. Aprenderás lo que más les importa. Establece objetivos para crecer juntos.

📄 [Descarga Profundiza en Tu Porqué para expandirte con este ejercicio.](#)

- 5 **Preguntas de Seguimiento**

**PREGÚNTALES:** Si no logras los objetivos este mes, ¿cuánto te importa?  
¿Qué haría que este objetivo fuera más significativo para ti?

**PREGÚNTATE:** ¿Por qué mi objetivo es importante para mis líderes y mi equipo?

## AHORA QUE CONOCES SUS PORQUÉ, *qué será lo que más los inspire?*

Cada uno de tus líderes está influenciado por diferentes cosas. Algunos pueden prosperar con el reconocimiento, mientras que otros simplemente buscan servir a los demás. ¡Algunos incluso pueden estar ahí solo por diversión! dōTERRA tiene muchos beneficios y algo para todos. Piensa en cada uno de sus porqués y determina cómo puedes ajustar tu invitación para enfocarte en lo que significará más para ellos.

	DIVERTIDO Y SOCIAL	RECONOCIMIENTO E IMPORTANCIA	AMOR Y SERVICIO
Identificadores	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le encanta socializar</li> <li>El mejor amigo de todos</li> <li>No le gustan las largas listas de tareas pendientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Competitivo</li> <li>Le gusta estar a cargo</li> <li>Impulsado por el dinero y ser el centro de atención</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Haría cualquier cosa para ayudar a los demás</li> <li>Impulsado por hacer una diferencia</li> <li>Prefiere el flujo libre a la estructura</li> </ul>
Conexión con dōTERRA	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eventos</li> <li>Comunidad de Facebook</li> <li>Convención</li> <li>Retiro de liderazgo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ingresos residuales</li> <li>Subir al escenario</li> <li>Reconocimiento en la revista</li> <li>Alcanzar rangos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Abastecimientos Co-Impacto®</li> <li>Libre para Dar®</li> <li>Dar el regalo de la salud</li> <li>Dar a otros por haber recibido</li> </ul>

# Mentoría Eficaz

Mientras buscas alcanzar el rango de Diamante, ser un mentor eficaz tendrá un papel importante en la multiplicación de líderes y el crecimiento. Encuentra el equilibrio correcto entre ser un mentor eficaz y comprensivo y caer en la trampa de ser el “héroe” y hacer todo por todos. Apoya a tu equipo creando una estrategia que ayude a los líderes y constructores a maximizar los ingresos rápidamente. Cuando obtengan mayores ingresos, su convicción crecerá y los mantendrá comprometidos con los miembros de sus equipos.

## 7 CONSEJOS DE MENTORÍA EFICAZ

### 1 Utiliza las fortalezas

Ayuda a cada líder y constructor a encontrar su zona de genio y a desarrollar talentos y habilidades innatas. Centrarse en lo que es correcto ayuda a superar las creencias limitantes y da paso al mayor compromiso y éxito.

### 2 Déjalos liderar

Cuando la persona que recibe la mentoría es la fuerza que impulsa el logro de sus objetivos, la mentoría siempre será más eficaz. Si tú eres la fuerza motriz detrás de que ellos logren sus objetivos, a menudo habrá poco o ningún progreso. Ayúdales a descubrir o redescubrir su porqué.

### 3 Expectativas

Tómate el tiempo para establecer el propósito de tus sesiones de mentoría, el plazo de tiempo y lo que ambos esperan.

### 4 Identifica los pasos de acción fundamentales

Una práctica común que no es eficaz es que el mentor comience a resolver los problemas del líder ya que, si lo hace, el líder nunca tendrá la oportunidad de hacerse cargo. En su lugar, pídeles que tengan preparadas tres soluciones para sus desafíos y cómo las pondrán en acción. Hazles preguntas que ayuden a guiar sin dar respuestas.

### 5 Registro del Éxito

Continúa utilizando el Registro del Éxito durante las llamadas de mentoría para ayudar a tus líderes a identificar obstáculos y realizar Acciones Vitales para seguir adelante.

### 6 Trabajo a profundidad

Cuando alguien de tu equipo no está comprometido, tu trabajo a profundidad puede ayudar a inspirarlo. El trabajo a profundidad es el proceso de ir por debajo de ese miembro no comprometido y encontrar a alguien que esté comprometido y entusiasmado en su equipo para realizar la mentoría. Programa una llamada con esa persona. Encuentra a aquellos que desean construir y apóyalos, sin importar dónde se encuentren.

### 7 Mentoría transversal

A veces, puedes tener una relación demasiado estrecha con un líder para que te escuche. En muchos casos, trabajar con líderes de línea cruzada puede proporcionar una nueva voz que marque la diferencia. Trabaja con tu líder de línea ascendente para ver si esto le serviría a tu equipo.



# Unifica a tu Equipo

Genera un ambiente de lealtad y unidad. Sé el líder que quieres que sean los miembros de tu equipo. Cada elección que hagas con tu equipo ampliará y multiplicará tu influencia.



“Si quieres ir rápido, ve solo. Si quieres ir lejos, ve junto con otros.”  
-Proverbio Africano

## 1 Cultura de Comunidad y Liderazgo

La cultura es la suma de las actitudes, comportamientos y características de un grupo particular de personas. La cultura de tu equipo es un reflejo de ti y de tus creencias y atrae a personas con valores similares. Ten claro lo que más valoras para crear una cultura de equipo que se ajuste a la cultura de dōTERRA.

Cultura de Comunidad

### ¿A quién atiendes? ¿Cómo agregas valor para ellos?

Cree un ambiente positivo y seguro para construir lealtad y unidad. Sea sabio y generoso al invertir tiempo y recursos en su equipo.

**Ejemplo:** Somos una comunidad orientada a los objetivos cuya misión es fortalecer a las mujeres con las herramientas y la educación que necesitan para vivir vidas naturales, saludables y felices.

### ¿Qué es lo que más valoras de dōTERRA?

**Ejemplo:** Estándar CPTG® (Certificados como Puros y de Grado Terapéutico), Co-Impact Sourcing® (Abastecimientos Co-Impacto), dōTERRA Healing Hands Foundation®, datos científicos, colaboración de línea cruzada, propósito, etc.

### ¿Cuáles son las cinco características por las que deseas que se conozca tu cultura?

Al dar la bienvenida e interactuar con los miembros nuevos y existentes de dōTERRA en tu equipo o línea cruzada, incorpora estas características en las experiencias y la capacitación.

**Ejemplo:** Habilidades, educación, liderazgo, incentivos y servicio



### De qué manera tú, tus constructores y líderes colaboran, se apoyan y se fortalecen mutuamente?

Nombra cuatro valores clave:

EJEMPLOS:

- Diversidad: abarca una diversidad de talentos, orígenes e ideas
- Humildad: reconoce oportunidades para disculparse, busca comprender y sigue adelante
- Empoderamiento: da a los demás la oportunidad de brillar y usar sus dones

Cultura de Liderazgo



## 2 Capacita y Educa

En tu camino a Diamante, querrás proporcionar capacitación valiosa a tu equipo. Infunde tu misión, cultura y características en el producto y la capacitación de liderazgo que ofreces. Intenta compartir salud y servicio.



Si tu línea ascendente ofrece llamadas de equipo, educación sobre productos u otros programas, invita a tu equipo a aprovechar estos recursos para que puedas enfocarte en otras actividades para alcanzar tu objetivo.

### CAPACITACIÓN COMERCIAL

Fortalecer a los miembros de tu equipo con capacitación semanal y mensual te ayuda a construir la unidad y la duplicación.

**Opción 1:** Con Zoom, Facebook Live u otro servicio de llamadas de conferencia, reúne a tu equipo todas las semanas para compartir historias de éxito, tu visión y misión y las habilidades y principios de PIPES.

**Opción 2:** Programa presentaciones regulares de oportunidad de dōTERRA en tu área local para que tu equipo pueda invitar y ayudar a presentar a sus clientes potenciales.

↓ Usa la [Guía de Llamadas de Equipo](#) y la [Guía de Capacitación Mensual](#) que se encuentran en [dōTERRA.com](#) > [Éxito Empoderado](#) > [Herramientas](#).

### EDUCACIÓN SOBRE PRODUCTOS

Cuanto más tiempo dediques a capacitar y a asegurarte de que cada persona nueva aprenda a usar sus aceites, más crecerá tu negocio de forma sostenible.

**Opción 1:** Usando grupos de Facebook, pide ayuda de tus constructores y compartidores para educar y nutrir las relaciones con los clientes, los compartidores y los constructores.

**Opción 2:** Organiza clases de educación continua localmente con tus líderes o miembros del equipo de línea cruzada para construir una comunidad local de apoyo y educación.

**Opción 3:** Usa Facebook Live para dictar una clase de 20 minutos y dedica tiempo a contestar preguntas.

**Opción 4:** Usa la serie Vida Empoderada, la aplicación Daily Drop (gota diaria) u otros recursos de dōTERRA.

## 3 Reconoce y Multiplica

Una clave para la humildad y los movimientos de liderazgo es reconocer que hay más inteligencia en tu organización y tu equipo de la que puedes ver y la que estás poniendo a trabajar. Usa tus conocimientos y habilidades para amplificar y ampliar la capacidad de las personas que te rodean. Haz surgir la brillantez en los demás al reconocer sus dones.

### ¿QUIÉN?

¿Quién se ha ganado el reconocimiento? Honra a tus líderes calificados, a los que avancen de nivel, los mejores inscriptores, los que dictan su primera clase, los participantes del Club Diamante, etc.

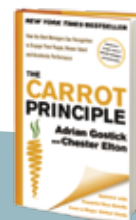
### ¿CUÁNDO Y DÓNDE?

Se agradecido con tu equipo. ¿Cuándo y dónde tienes la oportunidad de hacer que las personas se sientan especiales? Cuando nuevas personas se unen a la comunidad, cuando se alcanzan nuevos puntos de referencia, cuando estás con tu equipo en eventos, etc.

### ¿CÓMO?

Descubre cómo las personas se sienten más apreciadas. ¿Es a través de una tarjeta personal? ¿Pasando tiempo contigo? ¿Con reconocimiento frente a un grupo? ¿Una gráfica en redes sociales? ¿Un obsequio significativo? Cada persona es diferente.

↓ Utiliza el [Planificador de Reconocimientos](#)



“El acto simple pero transformador de un líder que expresa aprecio a una persona de una forma significativa y memorable es el acelerador faltante.”

— Adrian Gostick y Chester Elton

# Apoyo Individualizado





“Si crees que estás liderando y nadie te está siguiendo, solo estás dando un paseo.”

-John C. Maxwell

Identifica la mejor manera de apoyar a cada líder único y encuentra actividades que puedas usar para aumentar las fortalezas. Por ejemplo, si tienes un líder que realmente necesita enfocarse en los fundamentos de la enseñanza, exhortalo a que se centre en las habilidades de capacitación presentadas en la Guía Entrena.

## ¿Qué papel de liderazgo deberías usar para apoyar a tus líderes?

Usa los ejemplos que se encuentran a continuación o crea los tuyos propios.

<b>CONSTRUYE</b> 	<input type="checkbox"/> <b>CONSTRUYE</b> Programa un concurso para reservar la mayor cantidad de clases o muestras.	<input type="checkbox"/> <b>CONSTRUYE</b> Promueve y asiste a capacitaciones mensuales.	<input type="checkbox"/> <b>CONSTRUYE</b> Trabaja con los constructores para establecer llamadas tripartitas y presentaciones de oportunidad.	<input type="checkbox"/> <b>CONSTRUYE</b> Crea o usa incentivos que motiven y creen un crecimiento sostenible.
<b>CAPACITA</b> 	<input type="checkbox"/> <b>CAPACITA</b> Invita a los líderes principales a participar en los programas de lanzamiento y capacitación.	<input type="checkbox"/> <b>CAPACITA</b> Dicta capacitaciones mensuales y semanales comerciales y de productos con constructores.	<input type="checkbox"/> <b>CAPACITA</b> Modela Evaluaciones de Estilo de Vida exitosas con miembros nuevos y existentes.	<input type="checkbox"/> <b>CAPACITA</b> Ayuda a tus líderes a perfeccionar y compartir sus historias de productos y negocios.
<b>LIDERA</b> 	<input type="checkbox"/> <b>LIDERA</b> Lidera con el ejemplo al continuar inscribiendo constructores capaces y comprometidos.	<input type="checkbox"/> <b>LIDERA</b> Realiza una llamada semanal con los líderes principales para planificar estrategias de nivel y crear unidad.	<input type="checkbox"/> <b>LIDERA</b> Reconoce los éxitos de constructores en eventos, llamadas de equipo o en Facebook.	<input type="checkbox"/> <b>LIDERA</b> Involucra a los constructores en la organización y las presentaciones para que desarrollen sus habilidades de liderazgo y para ayudarlos a brillar.
<b>INSPIRA</b> 	<input type="checkbox"/> <b>INSPIRA</b> Tómame el tiempo para asegurarte de que tus constructores y líderes sientan que te preocupas por ellos.	<input type="checkbox"/> <b>INSPIRA</b> Realiza un evento de “tablero de visión” e invita a un Diamante de línea ascendente a compartir su historia.	<input type="checkbox"/> <b>INSPIRA</b> Comparte tu creencia en ellos con una visión de en quiénes se convertirán y qué crearán.	<input type="checkbox"/> <b>INSPIRA</b> Realiza o colabora con otros en retiros de equipo inspiradores.



Convertirte en un Diamante que mantenga el crecimiento y el rango requiere que uses tu capacidad para involucrar a los líderes, los compartidores y los clientes en diferentes niveles de compromiso y concentración. Invierte el tiempo necesario en ubicarte en los roles importantes que tu organización necesita que cubras. Recuerda que multiplicar la grandeza es expandir tu capacidad de unir a las personas hacia una causa común.

# Haz Crecer tu Riqueza

El dinero magnifica. Puede hacer que el corazón codicioso sea más codicioso o que el corazón dadivoso sea más dadivoso. Tener un negocio exitoso significa que debes ser un director financiero. Ser responsable de tu bienestar financiero genera espacio para que fluya más.

“Hacer lo que amas es la piedra angular de tener abundancia en tu vida.”

-Wayne Dyer

## 4 LEYES DE LA PROSPERIDAD FINANCIERA

### 1 Registrar – La Primera Ley

El registro de los gastos diarios es el primer paso necesario para cualquier tipo de éxito financiero. Sin mantener registros, no tienes forma de saber qué tan bien te está yendo. Mantén un registro de cada gasto individual.

### 2 Establecer Objetivos – La Segunda Ley

Establecer objetivos o metas es necesario para el éxito financiero. Las metas deben documentarse por escrito (“las metas no escritas son deseos”), deben ser propias, mensurables y específicas, deben mencionarse en los términos más visibles disponibles y deben contener una fecha límite.

### 3 Recortar – La Tercera Ley

Vive con menos de lo que ganas, de modo que puedas tener un excedente para saldar las deudas e invertir en activos que se aprecien. Págate a ti mismo primero, usando el 10 por ciento de tus ingresos para pagar deudas o invertir y viviendo con el 90 por ciento restante. De esta forma, ajustarás automáticamente tus gastos, mientras que si tratas de esperar y ver qué queda a fin de mes, no quedará nada.

### 4 Capacitarte – La Cuarta Ley

Las personas que entienden el dinero lo gastan en activos que generan riqueza. Aquellos que no entienden el dinero, lo gastan en cosas que consumen riqueza, y así los ricos se vuelven más ricos y los pobres se vuelven más pobres. La educación financiera es necesaria para el éxito financiero.

## SIÉNTETE *Libre* PARA DAR

Da en cada paso. Incluso si solo das \$10/mes, en este momento, a algo que te atrae. Únete al programa Libre para Dar de dōTERRA (visita [doTERRA.com](http://doTERRA.com), selecciona Nuestros Distribuidores, luego Libre para Dar para obtener más información). Saldar tus deudas y vive en la abundancia al mismo tiempo que te liberas financieramente para estar en una mejor posición para dar a los demás. Da más de lo que crees que puedes y siempre volverá a ti.



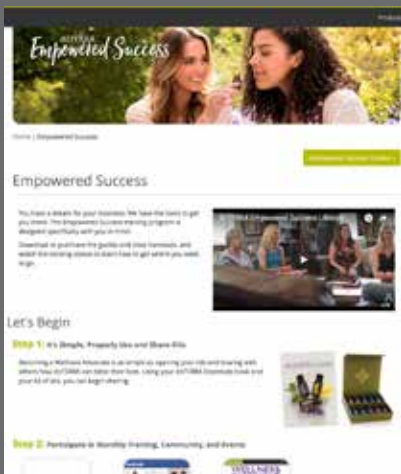
## Sugerencias

- Haz un plan para tu dinero (con información de asesores financieros de confianza).
- Ahorra de verdad.
- Piensa antes de gastar: “¿Necesito esto?”
- Retrasa la gratificación.
- Habla sobre las finanzas con tu cónyuge, incluso cuando sea difícil.
- Pregúntale a tu contador qué parte de tus ingresos de dōTERRA debes reservar para los impuestos futuros.
- Establece tu testamento e incluye tu cuenta dōTERRA en tus activos.
- Págate un salario razonable.
- Financia una cuenta de retiro.

“Trabajar con otras personas que quieren marcar la *diferencia* es el factor multiplicador que hace posible que una persona *cambie* una familia, una comunidad, un país, — *el mundo.*”

- John C. Maxwell

Aprende Más:



doTERRA.com > Éxito Empoderado

Próximos Pasos:



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