

*Tareas y audios en español de las:*



# LLAMADAS DE MENTORÍA DIARIA

Programa de Allyse Sedivy

Traducción al español por Ian y Paola Herreman / Euri Ura

# ÍNDICE

<b>Llamada 1</b>	Introducción a las llamadas de mentoría diaria	4
<b>Llamada 2</b>	Crea una lista de nombres	5
<b>Llamada 3</b>	Clasifica cada nombre en tu lista	8
<b>Llamada 4</b>	Crea un plan para cada nombre	9
<b>Llamada 5</b>	Contacta de manera efectiva a las personas en tu lista	10
<b>Llamada 6</b>	Por qué damos muestras de aceites esenciales	12
<b>Llamada 7</b>	Básicos del muestreo	13
<b>Llamada 8</b>	Entrega la muestra y fija expectativas	14
<b>Llamada 9</b>	Seguimiento del segundo día	16
<b>Llamada 10</b>	Cuando ya han tenido una experiencia maravillosa con los aceites	20
<b>Llamada 11</b>	¿Cómo logro que las personas asistan a clase?	21
<b>Llamada 12</b>	¿Qué tan importante es la invitación?	22
<b>Llamada 13</b>	Cómo invitar de manera efectiva a una clase	23
<b>Llamada 14</b>	Recordatorio de los dos días - texto dos horas antes	24
<b>Llamada 15</b>	Dando seguimiento a quienes no asistieron a clase	25
<b>Llamada 16</b>	La clase más loca de Allyse	26
<b>Llamada 17</b>	Introducción a los aceites - descripción general	27
<b>Llamada 18</b>	Introducción, intención y tu historia	29
<b>Llamada 19</b>	Tres cosas "cool" acerca de los aceites	30
<b>Llamada 20</b>	Tres maneras de usar los aceites esenciales	34
<b>Llamada 21</b>	Experiencias	37
<b>Llamada 22</b>	Transición a mayoreo y kits	38
<b>Llamada 23</b>	Tres tipos de personas	40
<b>Llamada 24</b>	Tu experiencia más poderosa	41
<b>Llamada 25</b>	Agenda la consulta de bienestar y agenda clases a partir de las clases	43
<b>Llamada 26</b>	Introducción básica al negocio	45

<b>Llamada 27</b>	El poder del plan de compensación de <b>dōTERRA</b>	47
<b>Llamada 28</b>	La importancia de las consultas de bienestar	48
<b>Llamada 29</b>	Cómo hacer una consulta de bienestar	49
<b>Llamada 30</b>	Invitando a la educación continua	51
<b>Llamada 31</b>	Educación continua	53
<b>Llamada 32</b>	El ciclo Elite	55
<b>Llamada 33</b>	Club Diamante	56
<b>Llamada 34</b>	Estudios de aceites esenciales	57
<b>Llamada 35</b>	Árbol de Llamadas	61
<b>Llamada 36</b>	Referidos	64
<b>Llamada 37</b>	Llamada tripartita de constructor potencial	66
<b>Llamada 38</b>	Llamada tripartita de seguimiento de constructor potencial	68
<b>Llamada 39</b>	Estrategias sorprendentes para avanzar de rango	70
<b>Llamada 40</b>	6 semanas a Elite	71
<b>Llamada 41</b>	Trabajando con anfitrionas	73
<b>Llamada 42</b>	No importa lo que funciona, importa lo que se duplica	75
<b>Llamada 43</b>	Colocaciones - ¿a quién estamos buscando?	76
<b>Llamada 44</b>	Los errores más grandes al colocar	78
<b>Llamada 45</b>	Resolviendo nuestros problemas de colocaciones	79
<b>Llamada 46</b>	Agenda semanal para el éxito – intro a los aceites – entrenamiento básico de negocio	80
<b>Llamada 47</b>	Agenda semanal para el éxito – educación continua	82
<b>Llamada 48</b>	Agenda semanal para el éxito – llamada de equipo	83
<b>Llamada 49</b>	Agenda semanal para el éxito – sesiones de estrategia	84
<b>Llamada 50</b>	El modelo de duplicación, el poder de la consistencia	86
<b>Llamada 51</b>	Llamada extra: acompaña a Allyse en Praga	87

# LLAMADA 01

## Introducción a las Llamadas de Mentoría Diaria



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*  
Logra que todos los constructores y compartidores que puedas de tu equipo se unan a las Llamadas de Mentoría Diaria.

**¡Amárrate el cinturón!** ¡Esto estará genial! Prepárate para iniciar. Mañana arrancamos con acciones específicas que al llevarlas a cabo comenzarán a hacer una verdadera diferencia en tu negocio.

### ¿Ya estás emocionado?

Una cosa más, realizar las actividades que aprendas en las Llamadas de Mentoría Diaria es lo que hará una diferencia en tu negocio; solamente escuchar las llamadas no es suficiente. Después de cada llamada tendrás una tarea que te ayudará a internalizar lo que aprendiste y también moverá tu negocio hacia adelante inmediatamente. Asegúrate de acabar la tarea antes de continuar con la siguiente llamada.

### *Duplica y genera impulso inmediatamente.*

Simplemente dile a todos los constructores y compartidores en tu equipo que se unan a las Llamadas de Mentoría Diaria. Compárteles este documento y de esta manera estarás creando impulso en tu equipo de inmediato. Además, este negocio se trata de duplicación.

### ¡Tu equipo AMARÁ esto!



# LLAMADA 02

*Crea una lista de nombres*

*Tu tarea:  
Crea tu lista de nombres.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*¡Este será uno de tus más grandes recursos!*

Este será uno de tus más grandes recursos en **dōTERRA**. Una buena lista de nombres siempre es el punto de partida al empezar tu negocio o crear nuevo impulso.

- Usa el agitador de memoria de **dōTERRA**.
- Mantén tu lista en un solo lugar. Utiliza un cuaderno específico para **dōTERRA**, o usa una herramienta digital como un documento de Google, una hoja de Excel o Evernote.
- Escribe tantos nombres como se te puedan ocurrir. Recuerda que estarás agregando nombres a esta lista durante todo el tiempo que construyas **dōTERRA**.



# AGITADOR DE MEMORIA

Expande tu lista de nombres haciendo el siguiente ejercicio, para aumentar tu conciencia sobre gente que conoces.

## 1. Si pudieras hacer este negocio con alguien, ¿quién sería?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2. ¿A quién conoces que necesita dōTERRA?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 3. ¿A quién conoces que esté abierto al bienestar natural?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 4. Utiliza este agitador de memoria para crear tu lista de 100+ personas que conozcas.

##### **Familia**

Padres  
Abuelos  
Hermanos  
Hermanas  
Tías  
Tíos  
Primos  
Cuñado  
Cuñada  
Hijos

##### **¿Quién tiene interés o experiencia en ...**

Fitness/ Salud  
Natural  
Verde/ Orgánico  
Valores familiares  
Exterior  
Emprendimiento  
Internacional  
¿Quién te vendió tu ...  
Barda  
Bicicleta  
Cama  
Cámara  
Casa  
Coche  
Computadora  
Copiadora  
Cosméticos  
Equipo deportivo / ejercicio  
Flores  
Joyería  
Lentes  
Llantas  
Mascotas  
Mobiliario  
Persianas  
Productos para la piel  
Ropa  
Seguros  
Teléfono  
Tintorería  
Trajes  
Zapatos

##### **¿Quién es ...**

Abogado  
Agente de bienes raíces  
Amigo  
Amigo en redes sociales  
Arquitecto  
Artista  
Asesor financiero  
Banquero  
Carnicero  
Carpintero  
Chef  
Coach  
Contador  
Consultor  
Constructor / diseñador  
Decorador de interiores  
Dueño de negocio  
Dentista  
Deportista  
Dermatólogo  
Doctor  
Doula  
Editor  
Ejecutivo retirado  
Electricista  
Enfermero  
Estetista  
Estilista  
Fotógrafo  
Granjero  
Guardia de seguridad  
Ingeniero  
Entrenador fitness  
Instructor de música  
Instructor de yoga  
Jardinero / paisajista  
Limpiador de alfombras  
Marketero  
Mesero  
Niñera  
Nutriólogo  
Oftalmólogo  
Panadero  
Pintor  
Plomero  
Policía

Profesionista  
Psicólogo / psicoanalista  
Quiropráctico  
Reportero  
Representante de ventas  
Sobrecargo  
Terapeuta físico  
Terapeuta / masajista  
Trabajador de la limpieza  
Transportista  
Valuador  
Vendedor de antigüedades  
Veterinario

##### **¿A quién conoces de ...**

Campamento  
Centro de reciclado  
Correo  
Club / campo de golf  
Club deportivo  
Clínica / hospital  
Deportes / boliche  
Escuela / prepa / universidad  
Farmacia  
Gobierno  
Grupos de voluntarios  
Hobbies / pasatiempos  
Hospital  
Hotelería  
Iglesia  
Lavado de coches  
Librería  
Mercado / tienda  
Museo  
Restaurante / cafetería  
Sitios para vacacionar  
Spa  
Supermercado  
Teatro / cine  
Trabajo  
Trabajos anteriores  
Vacaciones / viajes

# LLAMADA 03

*Clasifica cada nombre en tu lista*

*Tu tarea:  
En este momento,  
clasifica cada  
nombre en tu  
lista.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Esto te ayudará a enfocarte en aquellos que tienen más probabilidades de ser exitosos.*

Clasifica cada nombre de acuerdo al sistema de **7 estrellas**. Dale a cada persona una estrella o punto por cada una de las 7 características. Escribe el número correspondiente junto a cada nombre en tu lista:

1. Mujer
2. Tiene una necesidad de dinero / tiempo / propósito
3. De 30 a 55 años de edad
4. Interesado en cosas naturales
5. Tiene experiencia en negocios / ventas
6. Socialmente influyente
7. Tiene una pareja que lo apoye

**Por ejemplo**, si Sarah Wilson está en tu lista de nombres, tú te preguntarías:

- ¿Es mujer? Sí, 1 estrella (punto).
- ¿Tiene una necesidad de dinero / tiempo / propósito? Sí, 1 estrella (punto).
- ¿Tiene entre 30 y 55 años de edad? No, tiene 62 años. Entonces no le darías una estrella (punto).
- “¿Le interesan las cosas naturales?” Sí, 1 estrella (punto).
- ¿Ha tenido experiencia en negocios / ventas? Sí, 1 estrella (punto).
- “¿Es socialmente influyente?” Sí, 1 estrella (punto).
- ¿Tiene una pareja que la apoye? Sí, 1 estrella (punto).

**Así que junto a Sarah Wilson, escribes el número 6.**

# LLAMADA 04

*Crea un plan para cada nombre*

*Tu tarea:  
Crea un plan para cada nombre.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA



*Esto te ayudará a saber cómo acercártele y cómo contactar a cada persona en tu lista.*

1. Decide qué **forma de contacto** sería más efectiva para cada persona en tu lista:
  - a. Hablar en persona
  - b. Llamada telefónica
  - c. Mensaje de texto
  - d. Email
  - e. Redes sociales
2. Decide si un **enfoque / acercamiento de producto** o un **enfoque / acercamiento de negocio** es más apropiado.
3. Junto al nombre y número de clasificación, escribe cuál **forma de contacto** y cuál **enfoque / acercamiento** es más efectivo para cada persona en tu lista de nombres.

# LLAMADA 05

Contacta de manera efectiva a las personas en tu lista



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*

Haz juego de roles con un amigo usando los siguientes guiones, y comienza a contactar de manera efectiva a las personas de tu lista.

Saca el mejor provecho de **TODOS** tus contactos.

## **Guion para mensajes de texto:**

"Tengo excelentes noticias, llámame".

## **Guion para email:**

"He estado pensando en ti y tengo algo muy emocionante que compartir contigo. ¿Cuándo nos podemos juntar?"

## **Acercamiento de producto para platicar en persona o a través de llamada telefónica, si ya conoces su reto de bienestar:**

"He estado pensando en ti. He tenido unas experiencias maravillosas con los aceites esenciales... *(comparte una experiencia personal simple pero poderosa)* y... *(la experiencia de otras personas)*. Y me acordé de... *(el reto de bienestar de esta persona o el de su familia)*. Me encantaría darte una muestra gratis de aceites esenciales para que la pruebes; son más seguros, más económicos y muchas veces más efectivos que los planteamientos modernos para el bienestar. Creo que tú también tendrás una gran experiencia. ¿Vas a estar por ahí mañana para que te lo lleve / dé?"





**Acercamiento de producto para platicar en persona o a través de llamada telefónica si NO sabes su reto de bienestar:**

“He estado pensando en ti. He tenido unas experiencias maravillosas con los aceites esenciales... *(comparte una experiencia personal simple pero poderosa)* y... *(la experiencia de otras personas)*. Sé que todas las familias lidian con todo tipo de retos de bienestar. Me encantaría darte una muestra gratis de aceites esenciales para que la pruebes; son más seguros, más económicos y muchas veces más efectivos que los planteamientos modernos para el bienestar. Creo que tú también tendrás una gran experiencia. ¿Vas a estar por ahí mañana para que te lo lleve / dé?”

**Acercamiento de negocio para platicar en persona o a través de llamada telefónica:**

“He estado pensando en ti y quiero que sepas que hago la cosa más maravillosa; vendo aceites esenciales. Son más seguros, más económicos y más efectivos que los planteamientos

modernos para el bienestar. Los aceites esenciales no tienen efectos secundarios ni causan adicción. He tenido unas experiencias maravillosas con los aceites esenciales. Han cambiado totalmente la salud de mi familia... *(habla de una experiencia que hayas tenido y otra de un miembro de tu familia)*. Compartir los aceites esenciales con otras personas también ha cambiado mi vida financieramente. Hay tantas personas interesadas en usar alternativas naturales. Estoy buscando a alguien en quien yo pueda invertir mis talentos y recursos y quien también pueda compartir el poder de los aceites esenciales con otros y pensé en ti. ¿Estás familiarizado con los aceites esenciales?”

**Para las personas con las que no hayas hablado desde hace tiempo:**

A nadie le gusta sentirse utilizado. Cuando no has hablado con alguien en algún tiempo y te llama por teléfono, es emocionante, en especial si tienen una gran conversación. Pero si al final de la conversación esa persona te habla de una oportunidad de negocio, eso nunca se siente bien y usualmente eso te hace sentir utilizado. De manera que simplemente inicias la conversación, diciendo:

“Ha pasado mucho tiempo y tengo algo específico por lo cual te llamo, pero primero platicame cómo están las cosas con tu familia”.

Y luego habla tanto como se sienta cómodo. Después de un rato la persona a la cual llamaste usualmente dirá “entonces cuéntame para qué me llamaste”. Y si se les acaba el tiempo y tienen que colgar, usualmente la persona a la que llamaste te dirá “tenías algo que querías decirme”.

Entonces tú simplemente contestas “fue genial hablar contigo otra vez. Puedo llamarte mañana y contarte para qué quería hablar contigo”.

# LLAMADA 06

*Por qué damos muestras de aceites esenciales*

*Tu tarea:  
De ahora en adelante, da muestras de aceites esenciales, como Allyse te enseñó.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Una de tus claves más grandes para incrementar tus porcentajes de cierre.*



**doTERRA** es una de las empresas de mercadeo de red de mayor crecimiento en el mundo. Con nuestro enfoque en el producto permitimos que las personas experimenten el poder de los aceites esenciales antes de que se les pida que compren. Esto es lo que nos separa de otras compañías en nuestra industria. Cada mamá debe tener un llavero de aceites esenciales para que pueda usar los aceites en cuando surja la necesidad, esté donde esté.

Toma tu tiempo en el periodo de preparación. Mientras más contactos tengas con la persona antes de que se le pida tomar una decisión de compra, es más probable que compre aceites esenciales y que quiera construir el negocio contigo.

# LLAMADA 07

## Básicos del muestreo

*Tu tarea:  
Recuerda lo  
básico del  
muestreo y  
llévalo a cabo.*

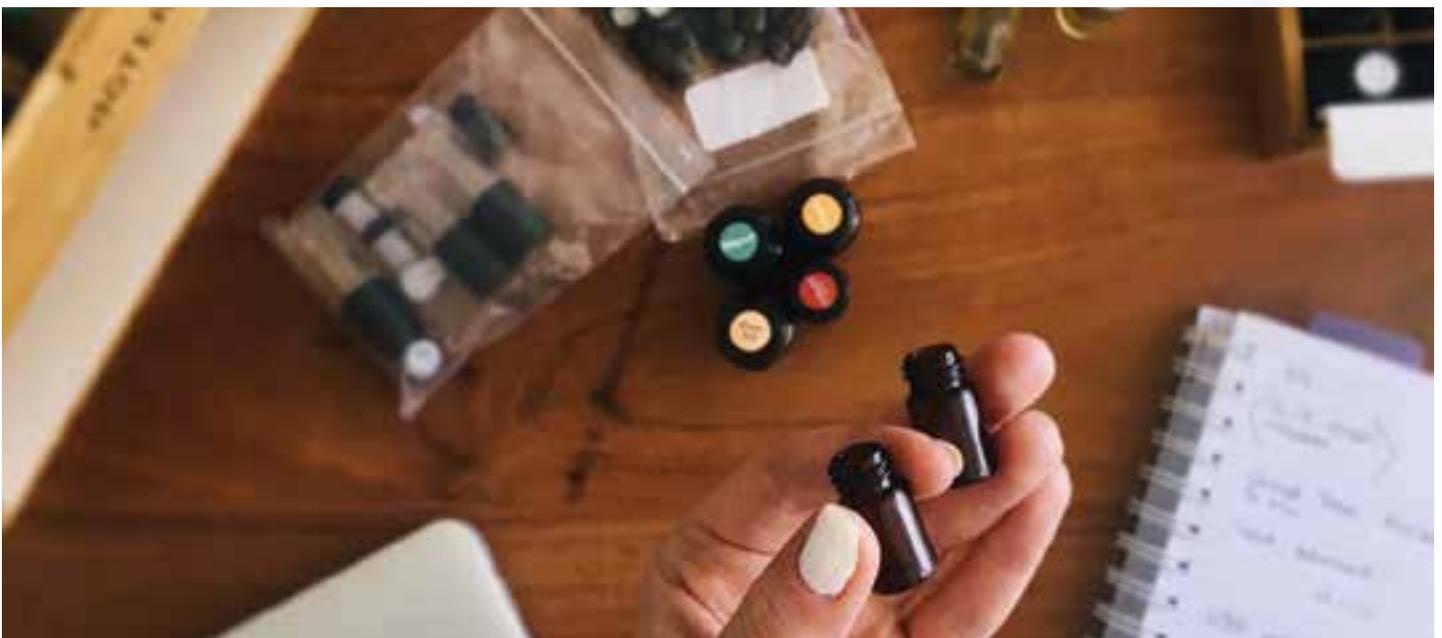


ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

### **Puntos clave a recordar cuando das muestras:**

Existen maneras efectivas de dar muestras, y existen maneras que solamente hacen que pierdas tu tiempo y tu dinero. Si sigues este método exactamente (¡NO CAMBIES nada!), puedes anticipar el 80% de asistencia a clases, mayor número de enrolamientos y facilidad en que las personas activen su LRP. También descubrirás constructores de manera más rápida.

- Las mezclas que damos son gratuitas.
- Da muestra de UN aceite / mezcla a la vez (¡quieres que la persona se enfoque en los resultados!)
- Da muestra para UN reto de bienestar.
- Elige retos de bienestar para los cuales verán resultados rápidamente.
- Da de 10 a 20 gotas de aceite esencial para que sea suficiente para algunas aplicaciones.



# LLAMADA 08

*Entrega la muestra y fija expectativas*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

## *Tu tarea:*

*Memoriza el guion a continuación. Prácticalo. De ahora en adelante, entrega la muestra y fija expectativas como Allyse te enseñó.*

*Todo lo que necesitas saber para entregar muestra de manera efectiva.*



## Lo que necesitas:

- Una muestra del aceite esencial / mezcla que sientes que será más efectivo.
- Una guía de referencia rápida de aceites esenciales para regalarla gratis a la persona (por ejemplo, la guía de la A-Z).

## Fijando expectativas:

“Los aceites esenciales son similares a los medicamentos en esta manera... Cuando tienes un reto de bienestar y vas al doctor y te da una receta y la usas y no te funciona, usualmente no piensas ‘nunca voy a probar otro medicamento porque no sirven’. Lo que piensas es: ‘este medicamento no funcionó bien en mi cuerpo, así que necesito regresar con el doctor y pedirle algo diferente’. Estamos programados de esta manera, entendemos que los medicamentos afectan a las personas de diferentes maneras. Los aceites esenciales son similares en el hecho de que cada aceite no va a tener exactamente el mismo efecto en cada una de las personas. Así que si usas

un aceite y no ves los resultados que buscas, está bien, podemos intentar algo más. Si eres lo suficientemente paciente con los aceites esenciales como lo eres con los planteamientos modernos, encontraremos algo que es más seguro, más económico y más efectivo para ti”.

### **Dile a la persona cómo usarlo y qué buscar:**

“Aquí está lo que vas a hacer: cuando te estés metiendo a la cama hoy en la noche, frota unas gotas de Serenity en tus sienes. También frota ligeramente la almohada con la punta de tus dedos. Al acostarte, respira lenta y profundamente; sentirás una calma maravillosa. Debes de sentirte más relajado y debes de dormir mejor; pero recuerda que si no obtienes los resultados que esperas, podemos intentar con algo más. Te llamo en dos días para ver cómo vas. ¿Cuál es la mejor hora para hablarte?”

### **Dale una guía de referencia rápida y explícale cómo utilizarla.**



# LLAMADA 09

## Seguimiento del segundo día



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

La fortuna está en el seguimiento.

*Tu tarea:*  
revisa el diagrama de flujo que se muestra aquí. Practica y haz juego de roles con los guiones a continuación. Utiliza este seguimiento de los 2 días de ahora en adelante siempre que compartas muestras.

**Llámale por teléfono a la persona dos días después de entregar la muestra. ¡Este contacto debe ser a través de LLAMADA TELEFÓNICA!**

“¡Hola! ¿Ya tuviste oportunidad de usar el (aceite muestra)?”

**En caso AFIRMATIVO:** (ver más abajo).

**En caso NEGATIVO:** “¡No hay problema! Esto es lo que vamos a hacer. Cuando llegues a tu casa hoy en la noche y te empieces a preparar para la cama... (repite las instrucciones de uso). Y te llamo en la mañana para ver cómo te fue”.

**Seguimiento por teléfono a la mañana siguiente (si no lo utilizaron la primera vez):**

“¡Hola! ¿Ya tuviste oportunidad de usar el (aceite muestra)?”

**En caso AFIRMATIVO:** (ver más abajo).

**Si aún NO:** “¡No hay problema! Aquí está lo que vamos a hacer. Ve por tu muestra, ¡tendremos una pequeña experiencia juntos en este momento!”

Dale instrucciones acerca de cómo usar el aceite, y dale unos minutos para sentir sus efectos.



### En caso AFIRMATIVO...

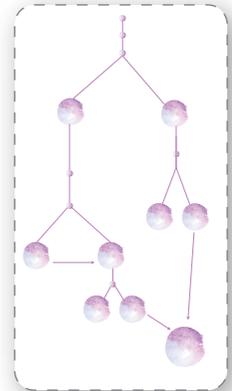
Cuando YA usaron su muestra:  
"¿Cómo estuvo tu experiencia?"

### Si no fue MARAVILLOSA:

- No reacciones ni suenes sorprendido. Simplemente escucha su experiencia.
- Reitera lo que experimentó.
- "Esto es lo que vamos a hacer. Si continúas siendo paciente con el proceso, yo seré paciente contigo. (*Nuevo aceite*) es otro que pienso que puede darte muy buenos resultados. Te voy a dar una muestra de ese, y veremos si es el mejor aceite para abordar tu (*reto de bienestar*). Y cuando hayamos encontrado el aceite adecuado, entonces contarás con algo seguro, natural y económico para atender tu (*reto de bienestar*).
- Entrega la nueva muestra y comienza de nuevo el proceso de muestreo.

# FLUJO DEL MUESTREO

Esquema muestreo completo página 16 y 17



## MUESTREO EFECTIVO

Dale a las personas la experiencia que necesitan para justificar el enrolamiento y usar **dōTERRA**, en sus vidas. Este método de muestreo se trata de contacto y exposición. Cada contacto aumenta la confianza y se suman a la experiencia con **dōTERRA**.

Cuando alguien ha sido muestreado correctamente, se presenta a una clase no para aprender sobre los aceites, sino para decidir qué es lo que va a adquirir.

### Introduce cada muestra de esta manera:

"Probar un producto natural es similar a probar un remedio tradicional. Si algo no te funciona, no lo descartas por completo, intentas otra cosa hasta que encuentras lo que te funcione. Cuando encontremos lo que funciona para ti, habremos encontrado una manera más natural, segura y económica de ayudarte con \_\_\_\_\_"

## Claves del Muestreo

- UNA muestra para UNA necesidad
- Suficiente para 2 días (15 gotas)
- Selecciona la meta de bienestar más simple
- Muestrale cómo se usa
- Recuérdale que le vas a llamar en 2 días

● **Invita a probar una muestra**

● **Entrega la muestra**

● **Seguimiento a los 2 días**

**TIENE que ser por teléfono**

"¿Ya tuviste oportunidad de utilizar la muestra que te di?"

**NO**  
la ha usado

**"Cuéntame al respecto"**

- Escucha lo ocurrido
- Reafirma su experiencia
- "Esto es lo que haremos: has sido paciente con el proceso y seré paciente contigo. Seguiremos intentando, hasta que encontremos lo que te funcione; y cuando encontremos lo que funciona para ti, habremos encontrado una manera mas natural, segura y económica de ayudarte con \_\_\_\_\_"
- Dale otra muestra

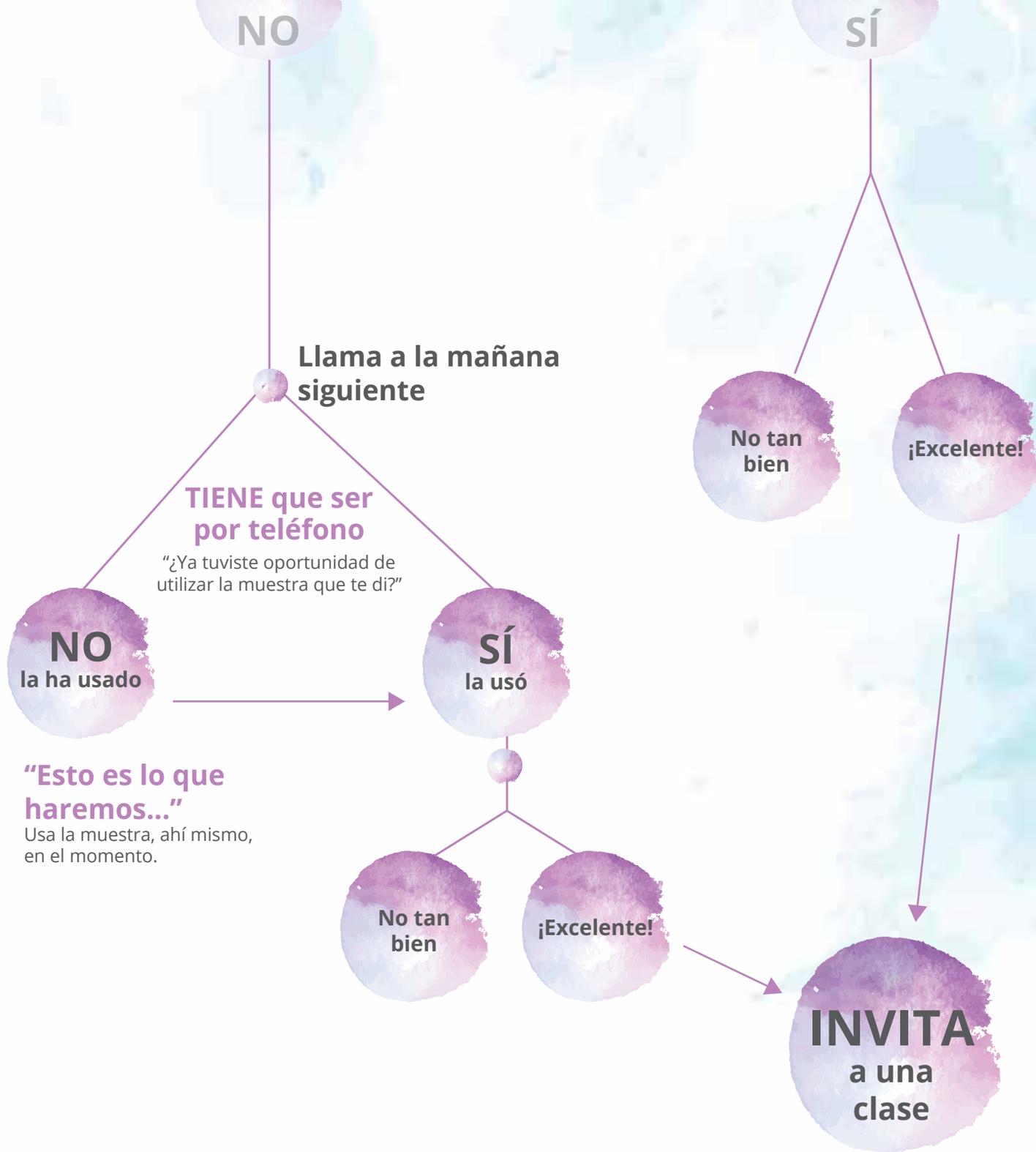
**SÍ**  
la usó

**"Esto es lo que haremos..."**

Dale instrucciones de cómo utilizar la muestra, ese día y esa noche. Avísale que le llamarás en la mañana.

**Redirecciona**

**"¿Cómo estuvo tu experiencia?"**



**INVITA A UNA CLASE**

"Si crees que \_\_\_\_\_ es maravilloso, eso es solo la punta del iceberg. Es increíble cuántas cosas puedes resolver con los aceites esenciales. Tengo una clase el \_\_\_ y el \_\_\_, me encantaría que vinieras. ¿Qué día te conviene más?"

**Llamada 2 días antes:** "Estoy muy emocionada de verte"

**Texto 2 horas antes:** "Te tengo una sorpresa"

# LLAMADA 10

*Cuando ya han tenido una experiencia maravillosa con los aceites*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Invita a las personas a clase una vez que hayan tenido una maravillosa experiencia con los aceites.*

*Este es el punto donde INVITAS a la persona a la clase.*

El hecho de invitar a las personas únicamente DESPUÉS de que hayan tenido una gran experiencia con los aceites, incrementará tus porcentajes de cierre de manera ENORME.

**Para asegurar los mejores resultados:** asegúrate de estar aplicando TODAS las cosas que aprendes de Allyse. **Luego enseña este proceso de MUESTREO y SEGUIMIENTO a todos los constructores y compartidores de tu equipo.**



# LLAMADA 11

¿Cómo logro que las personas asistan a clase?

*Tu tarea:*  
Continúa utilizando el proceso de muestreo que aprendiste de Allyse.



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Recuerda, solo sigue el proceso.*

Simplemente continúa usando el proceso de muestreo que aprendiste de Allyse conforme vas avanzando en tu negocio. Asegúrate de entrenar a tu equipo y duplicar este proceso. Siempre que sea necesario, refiérete al diagrama de flujo del muestreo que compartimos en la llamada #9.



# LLAMADA 12

*¿Qué tan importante es la invitación?*

*Tu tarea:  
¡Qué felicidad!  
No hay tarea para  
esta llamada.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Cree en lo VALIOSO que es lo que les estás ofreciendo.*

No hay ninguna tarea específica asignada a esta llamada. Siéntete libre de avanzar a la Llamada de Mentoría #13.



# LLAMADA 13

## Cómo invitar de manera efectiva a una clase



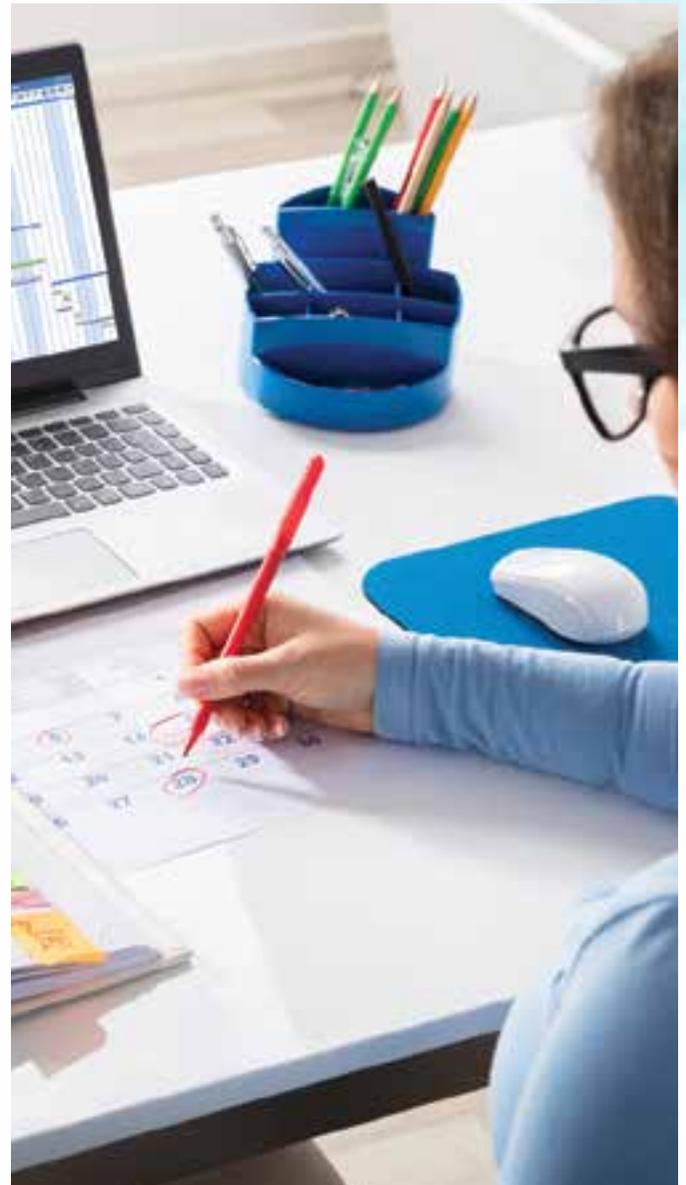
ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*  
Practica el guion a continuación y de ahora en adelante invita a las personas de la manera que Allyse te acaba de enseñar.

*Incrementando tu porcentaje de asistencia a clases del 30 al 80%*

**Una vez que la persona haya tenido una MARAVILLOSA experiencia:**

- ¡Ahora es momento de invitarla a clase!
- “¡Si crees que (aceite / mezcla) es maravilloso, esa es solo la punta del iceberg! Es increíble cuántas cosas puedes resolver con los aceites esenciales. *(Comparte una o dos experiencias poderosas con los aceites esenciales)*. Aquí está lo que vamos a hacer: hay una maravillosa clase de introducción a los aceites el \_\_\_\_ y otra clase el \_\_\_\_\_. Creo que lo que aprenderás puede cambiar tu vida. Me encantaría que vinieras. ¿Cuál de esos dos horarios te queda mejor?”
- Agenda el día y la hora, y déjale saber que le llamarás por teléfono con más detalles dos días antes de la clase.



# LLAMADA 14

*Recordatorio de los dos días-texto dos horas antes*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Utiliza el recordatorio telefónico de los dos días y el mensaje de texto dos horas antes con todas las personas que invites.*

*Pequeñas cosas hacen una diferencia ENORME en la asistencia a tus clases.*

## **Sigue estas instrucciones y guiones:**

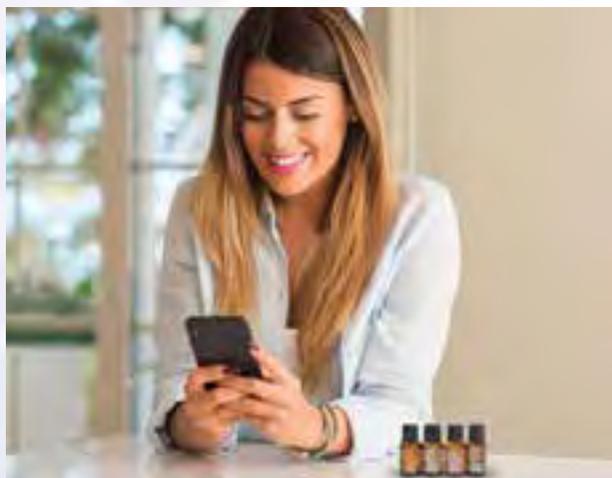
Siempre haz una llamada telefónica de recordatorio dos días antes de la clase y envía un mensaje de texto dos horas antes de la clase. Si haces esto tal como lo aprendiste, incrementarán drásticamente tus porcentajes de asistencia. Está comprobado que estas acciones son la manera más efectiva para ayudar a tus clientes potenciales a asistir a tu clase.

### **LLAMA POR TELÉFONO dos días antes de la clase:**

“Hola, me emociona / alegra que nos veamos en un par de días, creo que lo que aprenderás en la clase verdaderamente cambiará tu vida. También... habrá suficientes lugares de estacionamiento en la calle, así que encuentra el lugar más cercano”.

**ENVÍA UN MENSAJE DE TEXTO dos horas antes de la clase:** “Me emociona / alegra que vengas hoy. Te tengo una sorpresa”.

Nota que puedes tenerle una pequeña sorpresa a la persona en la cita o la clase. Puede ser tan sencilla como agua con aceite de Limón, o rebanadas de manzana con On Guard. La “sorpresa” despierta su curiosidad e incrementa la asistencia.



# LLAMADA 15

*Dando seguimiento a quienes no asistieron a clase*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Simplemente hazlo. Da seguimiento a las personas que no asistieron a la clase.*

• *Apréndelo* • *Aplícalo* • *Enséñalo*

Todo lo que escuchas en estas Llamadas de Mentoría Diaria:

1. Apréndelo.
2. Aplícalo inmediatamente.
3. Enséñalo a tu equipo.



# LLAMADA 16

*La clase más loca  
de Allyse*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Solo disfruta la  
llamada, esta vez  
no hay tarea.*

*¡Esta te va a encantar!*



# LLAMADA 17

## Introducción a los aceites - descripción general



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*  
Revisa las instrucciones a continuación y prepara tu propio kit de presentación.

*Esto te ayudará a enfocarte en quienes tienen más probabilidades de ser exitosos.*

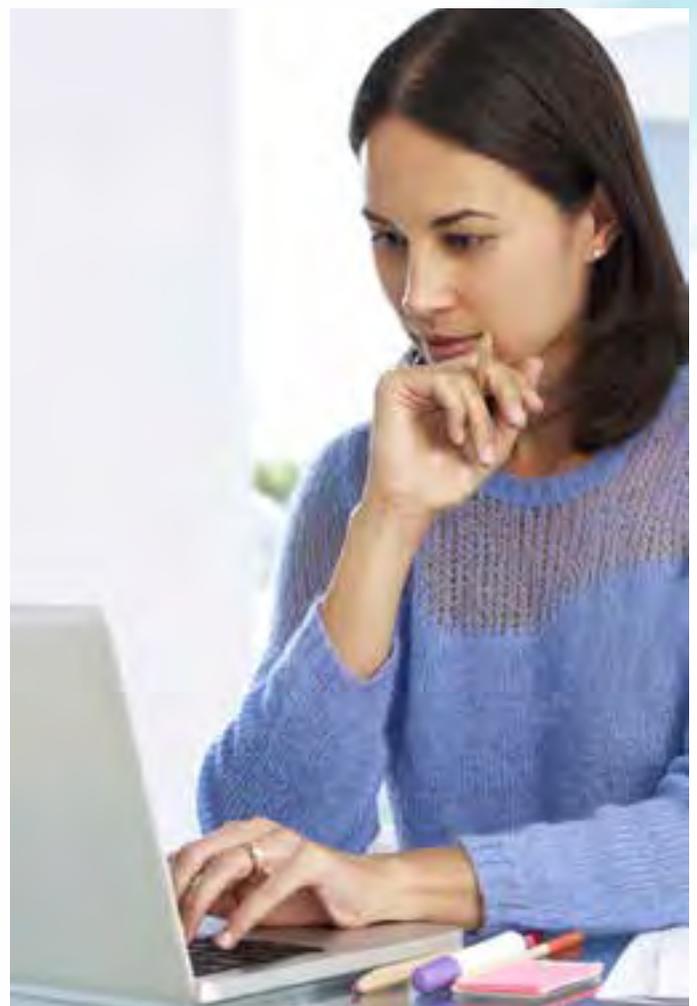
### Componentes clave de una clase efectiva:

Tu presentación de Introducción a los Aceites es la base de toda la educación en tu negocio. Sin importar qué temas especializados quieras enseñar en las clases de Educación Continua, la presentación de Introducción a los Aceites siempre es el fundamento.

Aquí aprenderás los componentes de una clase exitosa de Introducción a los Aceites esenciales. Puedes aplicar estos componentes a la manera en que prefieras dar clase (por ejemplo, utilizando el material impreso de la empresa, etc.)

¡Esta no es una clase ordinaria! Es **interactiva**, es **divertida** y es **efectiva**.

La parte más importante de la clase es que es muy simple. Mientras más simples sean tus clases, más fáciles serán de duplicar. ¡Esta es la clase que ha sido duplicada con más éxito y tiene el porcentaje de enrolamiento más alto en un equipo de más de un millón de Asesores de Bienestar!



Es altamente recomendable que domines esta clase. Sin embargo, si decides hacer una versión diferente de la clase de introducción, solo asegúrate que incluya los componentes cruciales enlistados aquí.

Nota que los folletos de clase (handouts), se reparten al final de la clase para no distraer a los asistentes durante la presentación.

### Herramientas:

- Aceites esenciales - por ejemplo Menta, Naranja Silvestre, Deep Blue, On Guard (y el LLV si lo deseas).
- De 10 a 15 muestras de aceites (botellitas de 1 mL para regalar. Funcionarán los aceites que sean, pero si los tienes, los 10 principales son especialmente útiles).
- Folletos de clase (handouts) o formatos de enrolamiento (adquiere los en **dōTERRA** o imprímelos, están en línea). Si solamente estás usando los formatos entonces también necesitarás hojas en blanco (para que las personas anoten ahí sus 3 principales retos de salud), y necesitarás imprimir los diferentes kits disponibles.
- Plumas.
- 8 llaveros de muestras (incentivos por agendar una clase).
- Libros "La Vida Esencial" (u otros libros de referencia).
- Snacks ligeros (para la Introducción Básica al Negocio al final de la clase). **NO TENGAS LA COMIDA DISPONIBLE DURANTE LA CLASE DE INTRODUCCIÓN A LOS ACEITES.** Solo agua y algunos cuantos aceites como Limón, Lima, Naranja Silvestre y S&S.

### Tips para eventos exitosos:

- Lleva a cabo las presentaciones en lugares libres de distracciones (sin niños ni mascotas corriendo alrededor).

- La duración de la clase debe de ser de alrededor de 45 minutos (¡nunca más de una hora!)

### Componentes de una presentación de Intro a los Aceites:

1. Bienvenida e intenciones - 1 minuto
2. Cuenta tu historia - 2 minutos
3. 3 cosas acerca de los aceites - (naturales / efectivos - CPTG - y más económicos) - 10 minutos
4. 3 maneras de usar los aceites (aromática-tópica - interna) - 10 minutos
5. Comparte experiencias de producto (de los 10 aceites principales o lo que desees) - 10 minutos
6. Comparte opciones de mayoreo (incluyendo los kits) - 5 minutos
7. Transición al negocio - 2 minutos
8. Tu experiencia más poderosa con los aceites esenciales, explica el proceso de enrolamiento - 5 minutos

### ESTA PRESENTACIÓN DURA 45 MINUTOS

9. Ayuda a las personas a enrolarse, agenda clases a partir de las clases, invita a la IBN (15 - 20 minutos).
10. **DESPUÉS DE LA CLASE...** La Introducción Básica al Negocio empezará 20 minutos después de que termines de presentar, inmediatamente después de que ayudes a las personas a enrolarse. Al final de esto es donde puedes tener snacks simples (15 - 20 minutos).

**Si las personas se quedan a la Introducción Básica al Negocio, todo este evento completo durará de 1 hora 15 minutos a 1 hora 25 minutos.**



# LLAMADA 18

## Introducción, intención y tu historia

*Tu tarea:*  
Revisa las instrucciones a continuación. Practica. Aplícalo en tu siguiente clase.



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

## Montando el escenario para tu clase.

### Introducción - intención - tu historia.

- Preséntate, di cuánto tiempo llevas usando los aceites esenciales y cuánto tiempo llevas haciendo el negocio.
- Tu intención es ayudarles a entender el poder de los aceites esenciales y de qué manera pueden cambiar su bienestar y el de su familia. "Habré hecho mi trabajo hoy si se van de esta clase sabiendo tres cosas "cool" (geniales) de los aceites esenciales".
- Comparte una pequeña experiencia de la manera en que los aceites esenciales **dōTERRA** han cambiado tu vida. Esto no debe de durar más de un minuto y no debe de ser tu experiencia más poderosa, ya que esa se reserva para el final de la clase.



# LLAMADA 19

## Tres cosas “cool” acerca de los aceites



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Revisa las instrucciones a continuación y practica los guiones.*

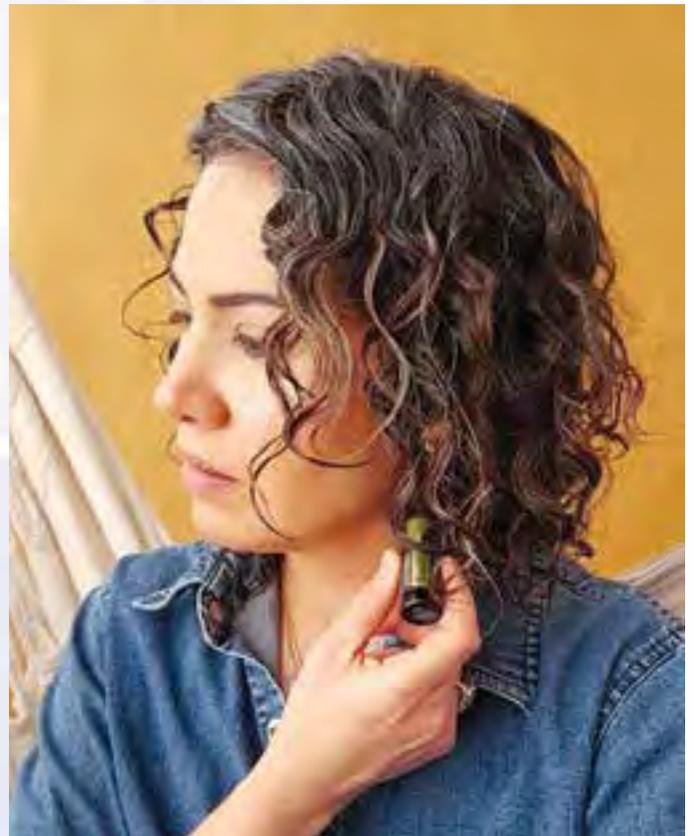
## Más seguros • Más efectivos • Más económicos

*Recuerda que “cool” es el término que le gusta usar a Allyse. Tú elige el término que utilizarás en el mercado en donde estés - por ejemplo, “geniales”, “increíbles” o quizá una palabra más local, como “padres” o “chévere”. Para efectos de este documento, usaremos la palabra cool, pero ya sabes que debes utilizar la que aplique mejor al lugar donde estés.*

### 1 La primera cosa cool - 100% naturales y seguros:

“La primera cosa cool de los aceites esenciales **dōTERRA** es que son 100% naturales y seguros. No se les agrega nada ni se les quita nada. Simplemente son aceites esenciales puros, sin causar efectos secundarios ni adicciones. Son seguros para los bebés, los niños, los adultos y los adultos mayores. Los aceites esenciales se obtienen de las plantas que tienen maravillosos beneficios para la salud. Un aceite puro es de 50 a 70 veces más poderoso que las hierbas. Una gota de aceite esencial de menta equivale a beber 28 tazas de té de menta. ¡Así que son realmente potentes!

“Para ayudarte a entender lo poderosos que son los aceites esenciales **dōTERRA**, déjame darte una experiencia con uno de los aceites más importantes: el de Menta.



**(Haz que todos se pongan una gota de Menta en la palma de su mano)** - "Ok, todos froten la yema de su dedo en el aceite y metan el dedo a su ojo. ¡ES BROMA! ¡NO LO HAGAN! ¡Sé de una clase donde una persona muy entusiasta sí hizo esto y no se sintió bien! Si alguna vez a alguno de ustedes le entran aceites en una parte sensible del cuerpo, simplemente usen un aceite vehicular como el aceite de coco fraccionado y aplíqueno en el área afectada; esto hará que la molestia desaparezca rápidamente. De hecho, pueden utilizar muchos aceites vehiculares diferentes, como el de canola o el de oliva; el motivo por el cual nos gusta usar el aceite de coco fraccionado, es porque es muy bueno para la piel y no deja un residuo grasoso.



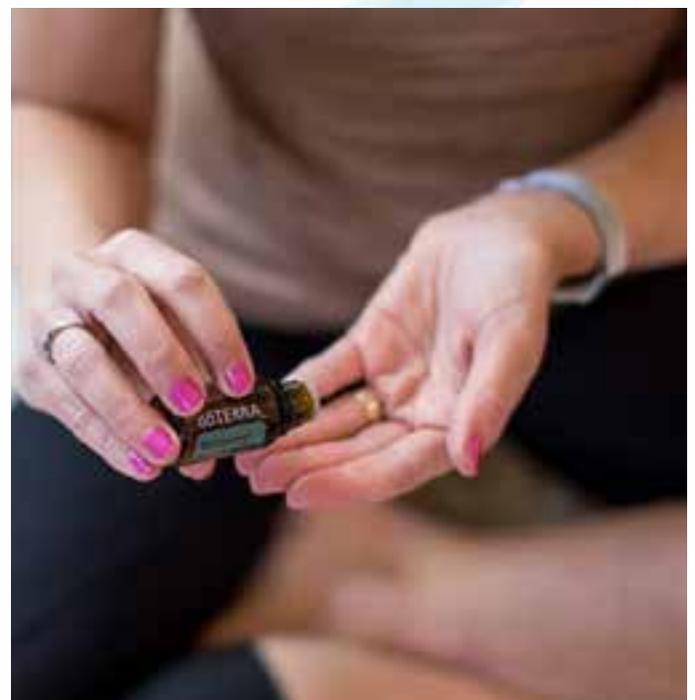
"Ahora, no tengan miedo y froten la yema del dedo en el aceite y presionen su dedo en el paladar. Otra manera en que lo usaremos es frotando el aceite entre las palmas de las manos e inhalando profundamente. ¡Vean si pueden respirarlo por 30 segundos! ¿Cómo se siente eso? (Espera las respuestas). Esta gota de Menta fue el equivalente a que tomaran 28 tazas de té de menta. ¡Así de poderosos son los aceites!"

*A continuación, hablaremos del estándar CPTG. Nota que CPTG se traduce en diferentes países de diferentes maneras, dependiendo de lo que esté autorizado. Por ejemplo, en México, Costa Rica y Ecuador es Certificado de Garantía Total del Proceso, así que tú da la traducción autorizada en donde estés dando la clase. Para efectos de este texto usaremos la traducción autorizada en los países mencionados.*

"Lo que amo de estos aceites es el estándar CPTG. Eso significa Certificado de Garantía Total del Proceso, y quiere decir que estos aceites son completamente puros y potentes. Puros significa que no tienen contaminantes externos ni rellenos. Potentes significa que cada planta creció en el lugar del mundo donde crece mejor, resultado en la mejor química para dicha planta. Cuando tienes la química natural ideal, el aceite esencial obtenido hace exactamente lo que debe hacer para tu bienestar.

"Así que esa fue la primera cosa cool de los aceites esenciales **dōTERRA**, son 100% naturales y seguros. ¿Quién me puede decir la primera cosa cool de los aceites esenciales?"

**Premia con una muestra de aceite a quien te dé la respuesta. Comparte para qué sirve ese aceite que le diste.**



## 2 La segunda cosa cool - más efectivos que los métodos modernos para el bienestar.

“La segunda cosa cool de los aceites esenciales es que son más efectivos que muchos de los métodos modernos para el bienestar.

“Primero, ¿tenemos a algún profesional de la salud aquí?” (*Levantarán su mano quienes lo sean*). “Ok, lo que voy a compartir a continuación va a sonar muy elemental para ti. La mayoría de nosotros aquí no tenemos el entrenamiento que tú tienes, así que voy a simplificar las cosas para que esto haga sentido para todos. Regresemos a biología básica, ¿está bien?” (*Esto evita que haya interrupciones*).

“Digamos que esta es una célula en tu cuerpo (*levanta tu puño y muéstralo*), y sabemos que las células tienen membranas grasas. La membrana celular protege la célula, mantiene todas las cosas buenas dentro y las malas afuera. Dos de las cosas que son dañinas para nuestras células son las bacterias y los virus. Las bacterias usualmente se forman fuera de la célula y los virus duplican el ADN dentro de la célula. Todo lo que tienen que recordar es que las bacterias afuera y los virus adentro.



“Digamos que van al doctor por una infección bacteriana. ¿Qué les recomendaría? (*les daría antibiótico*). Y después de tomar el antibiótico en la mayoría de los casos durante 7 a 10 días, probablemente desaparecería su infección - pero frecuentemente esto causa estragos en tu intestino, en tus hormonas y en tu sistema inmune.

“Ahora, si lo que tienen es un virus como gripa o catarro, ¿qué diría el doctor? (*Irte a casa, beber mucha agua, descansar y permitir que siga su curso*). El motivo de esto es porque la mayoría de las recomendaciones modernas son de agentes sintéticos basados en agua, y frecuentemente vienen acompañados de efectos secundarios y adicciones. El agua y el aceite no se mezclan, así que, si la recomendación de tu doctor es a base de agua, le costará mucho penetrar la membrana celular que es grasa, y detener la duplicación de un virus

“Los aceites esenciales son diferentes ya que son solubles en grasa, ¡lo que significa que pueden penetrar la membrana celular! Pueden trabajar a nivel celular y son capaces de combatir muchas bacterias afuera de la célula y prevenir la duplicación de muchos virus dentro de ella. Es por esto que frecuentemente son más efectivos que los métodos modernos para los problemas de bienestar.

“Esta es la segunda cosa cool de los aceites esenciales. ¿Quién puede decirme cuál es la segunda cosa cool de los aceites esenciales?”

Premia con una muestra de aceite a quien te dé la respuesta. Comparte para qué sirve ese aceite que le diste.

## 3 La tercera cosa cool - más económicos que el cuidado médico tradicional:

“La tercera cosa cool acerca de los aceites esenciales es que son más económicos que los planteamientos modernos. Déjeme explicar... ¿Quién me puede decir cuánto paga por sus consultas médicas?” (*Permite*

*que las personas te digan lo que pagan, hasta que llegues al monto más bajo de todos, no te preocupes si alguien dice que paga \$0. Enfócate en el monto más bajo). Y si su doctor les diera una receta para un antibiótico, ¿cuánto costaría comprarlo?" (Permite que las personas digan cuánto gastan en un medicamento, hasta que hayas encontrado el más barato. Una vez más, no te preocupes si alguien dice \$0. Los números funcionarán).*

"Cuando alguien en mi familia tiene una molestia de oído, le frotamos dos gotas de aceite esencial de Lavanda y dos gotas de aceite esencial de Árbol de Té alrededor del oído, y los mandamos a la cama. 12 horas después, la molestia se fue. Nos cuesta alrededor de 64 centavos". (Monto en dólares americanos - tú dices el equivalente en la moneda local) "Así que ya sea que te cueste \$20 dólares la consulta médica y la medicina, o que te cueste \$0 porque vives en un país donde el cuidado de la salud es gratuito, los aceites esenciales son más económicos que la gasolina que le pusiste al coche para ir al consultorio del doctor. Y eso no incluye el medio día de trabajo que no te pagarán porque probablemente tuviste que

pedir permiso para atender esta emergencia. Tampoco estamos tomando en consideración el hecho de que los antibióticos pueden lastimar tu intestino, y que quizá tendrás que tomar probióticos adicionales durante dos semanas para reparar el daño, lo cual cuesta aún más dinero.

"Hemos ahorrado cientos de dólares al año gracias a los aceites esenciales. ¡No puedes costear NO usar soluciones naturales! ESE es el motivo por el cual los aceites esenciales son más económicos que el cuidado tradicional.

"Y esa es la tercera cosa cool de los aceites esenciales. ¿Quién me puede decir la tercera cosa cool de los aceites esenciales?"

**Premia con una muestra de aceite a quien te dé la respuesta. Comparte para qué sirve ese aceite que le diste.**

"¿Quién me puede decir LAS TRES cosas cool de los aceites esenciales?"

**Premia con una muestra de aceite a quien te dé la respuesta.**



# LLAMADA 20

## Tres maneras de usar los aceites esenciales

*Tu tarea:*  
Revisa las instrucciones a continuación y practica los guiones.



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Aromáticamente • Tópicamente • Internamente.*

En algún momento durante esta sección querrás compartir otra experiencia; debe ser rápida, de menos de un minuto y debe referirse específicamente al uso aromático, tópico o interno de los aceites esenciales. No les des un ejemplo para cada uno de esos tres, solamente elige uno.



## Aromáticamente

La primer manera de usar los aceites esenciales es la aromática. Todos tomen sus dedos y pellizquen justo arriba del puente de la nariz. *(Todos imitan tu ejemplo)*. Justo debajo de los dedos está el nervio olfatorio. ¡Ya se pueden quitar los dedos de ahí! ¡Se ven un poco chistosos!

“Este nervio envía mensajes al sistema límbico en su cerebro, el cual a su vez envía mensajes a todo el cuerpo. En ocasiones las personas piensan que es irreal decir que los aceites esenciales pueden afectar al cerebro simplemente por olerlos, pero déjenme ilustrarlo:

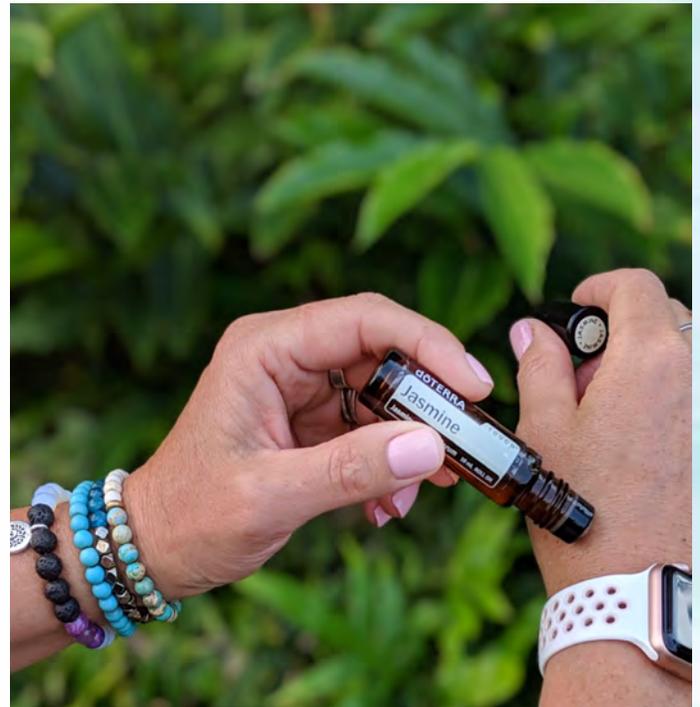
“Cuando van al hospital para una cirugía y necesitan anestésiarlos, ¿cómo les ponen la anestesia?

“No te dan una pastilla, y usualmente tampoco te ponen una inyección. De inicio te piden que respires dentro de una mascarilla y que cuentes del 10 para abajo. Y la mayoría de nosotros estamos completamente bajo los efectos de la sedación antes de llegar al cero. ¡Así que cuando respiras esos compuestos sintéticos a través de la mascarilla, el sistema olfatorio es lo suficientemente poderoso para enviar señales a tu cuerpo y dormirte en menos de 10 segundos! Es la manera más rápida de llegar al cerebro. Pasa exactamente lo mismo con los compuestos naturales de los aceites esenciales. Cuando inhalamos los compuestos naturales de los aceites esenciales, llegan a nuestro nervio olfatorio y el nervio olfatorio envía señales al sistema límbico el cual a su vez envía señales al resto del cuerpo. Esto puede suceder en tan poco, como 30 segundos.

“Existen diferentes formas de usar los aceites aromáticamente. Pueden inhalarlos de sus manos, como lo hicimos con la menta, usarlos en un difusor o inhalarlos directo de la botella.

“Ahora, tengamos una experiencia con el aceite de Naranja Silvestre. *(Permite que todos*

*inhalen una gota de Naranja Silvestre directo de sus manos. Pídeles que describan su experiencia)*. Es maravilloso, ¿cierto? No solamente huele muy bien, sino que el aceite de Naranja Silvestre tiene compuestos naturales que ayudan con la tensión y el estado de ánimo. Yo llevo Naranja Silvestre a donde quiera que voy.



“Así que la primer manera de usar los aceites esenciales, es aromáticamente. ¿Alguien de aquí sabe la primer manera de usar los aceites esenciales?”

**Premia con una muestra de aceite a quien te dé la respuesta. Comparte para qué sirve ese aceite que le diste.**

## Tópicamente

“La segunda manera de usar los aceites esenciales es tópicamente. De hecho, pueden aplicarlos a la piel. Pueden diluirlos con aceite de coco fraccionado, en especial para los niños y personas con piel sensible.

“Pueden aplicar los aceites a las plantas de los pies - incluyendo las de los bebés - y no les molestarán. Es una gran manera de hacer que los aceites entren en su torrente sanguíneo.



“¿Para cuáles retos de bienestar sería mejor utilizar la aplicación tópica de los aceites esenciales?”

*Permite que las personas comenten brevemente.*

“Así que la segunda manera de utilizar los aceites esenciales, es tópicamente. ¿Alguien de aquí sabe cuál es la segunda manera de utilizar los aceites esenciales?”

**Premia con una muestra de aceite a quien te dé la respuesta. Comparte para qué sirve ese aceite que le diste.**

## *Internamente*

La tercer manera de utilizar los aceites esenciales, es internamente. La mayoría de los aceites esenciales **doTERRA** no solamente son seguros para su uso interno, sino que son recomendados. El estándar CPTG significa que estos aceites son seguros para ser ingeridos - a diferencia de otras marcas. Los ingeribles están indicados en la botella con la leyenda ‘para uso interno’. Pueden ponerlos en su boca o beberlos en agua. Si no les gusta su sabor, pónganlos en una cápsula vegetal; es

como preparar su propio remedio natural.

“¿Para cuáles retos de bienestar sería mejor optar por el uso interno de los aceites esenciales?”

*Permite que las personas comenten brevemente.*

“Así que la tercer manera de utilizar los aceites esenciales, es internamente. ¿Quién me puede decir cuál es la tercer manera de utilizar los aceites esenciales?”

**Premia con una muestra de aceite a quien te dé la respuesta. Comparte para qué sirve ese aceite que le diste.**

“Ahora, ¿alguien me puede decir para cuáles retos de bienestar sería mejor usarlos de las tres maneras? Aromática, tópica e interna.

*Permite que las personas respondan brevemente.*

“Finalmente, ¿quién me puede decir LAS TRES maneras de utilizar los aceites esenciales?”

**Premia con una muestra de aceite a quien te dé la respuesta y una vez más, comparte para qué sirve ese aceite.**

# LLAMADA 21

## Experiencias



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Practica los  
guiones a  
continuación,  
correspondientes  
a la sección de  
experiencias de tu  
clase.*

*La parte más poderosa de la clase.*

**Los hechos hablan, las historias venden.**

Esta es la parte más divertida de la clase de **Introducción a los Aceites Esenciales**. Solo funciona si a los asistentes se les mostró adecuadamente. Si se hace de manera correcta, tus invitados ofrecerán unos a otros validación social y poderosas experiencias que harán que estén listos para comprar los aceites y utilizarlos en su casa.



“¡Y ahora entramos a la parte más divertida de la clase! ¡Tengo muestras de aceites gratis para quienes quieran venir al frente y compartir una experiencia maravillosa que hayan tenido con los aceites esenciales **dōTERRA!**”

“¡Solo hay dos reglas: tienen que mantenerla más corta de 60 segundos, y no puede ser el mismo reto de bienestar de alguien más”.

Si alguien se pasa de un minuto, reitera las reglas sin avergonzarlo, diciendo: “¡Ooooh, te pasaste de un minuto, ¡pero me gustó tanto tu historia que te voy a dar el aceite de todas maneras!

# LLAMADA 22

## Transición a mayoreo y kits



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*  
Revisa las instrucciones a continuación y **MEMORIZA** los guiones.

*Las palabras realmente importan.*

- Memoriza la transición que está a continuación de manera que te venga naturalmente. **SOLO NECESITAS MEMORIZAR LA SECCIÓN SUBRAYADA.**
- No te enfoques en explicar el Programa de Recompensas por Lealtad en este momento. Lo revisaremos a detalle durante la Consulta de Bienestar.

### Tres maneras de comprar:

“Hay tres maneras de comprar los aceites esenciales **dōTERRA**. **La primer manera** es a precio público. Nadie aquí va a comprar a precio público hoy. Solo comprarían a precio público si estuvieran en el consultorio del quiropráctico, en un spa o en otro comercio. Es la manera más cara de comprar aceites.

**La segunda manera** es por mayoreo. Es un poco como tener una tarjeta de Costco donde tienes una membresía anual la cual te da acceso a sus productos a los mejores precios. Con **dōTERRA**, tener una membresía de mayoreo te permite comprar 25% por debajo del precio público.

**La tercer manera** —y la única manera en la cual yo compro mis productos— es por debajo



de mayoreo. Esta es la manera más inteligente de comprar sus aceites. Aprenderán más acerca de esto más tarde”.

## **NO TIENES QUE MEMORIZAR ESTA SIGUIENTE PARTE, SOLO FAMILIARÍZATE CON ELLA:**

“Conforme han escuchado hoy acerca del poder de los aceites esenciales y la manera que pueden cambiar sus vidas, quizá están pensando - ‘wow - esto es más de lo que imaginé’. **dōTERRA** quiere apoyarlos en su camino con los aceites esenciales, y nuestra meta no es que solamente tengan una botella de Árbol de Té para la piel, o Deep Blue para las molestias.

“Nuestra meta es enseñarles a vivir un estilo de vida natural, para que cuando surjan ciertas situaciones, puedan utilizar las soluciones naturales, ¡las cuales no tienen efectos secundarios!

**dōTERRA** arma kits que son más económicos que si compraran los aceites individualmente. Así que, si suman los costos de todos los aceites, los kits siempre serán más baratos. Todos los kits incluyen una membresía gratuita, y de esa manera tendrán todo lo que necesitan en las puntas de sus dedos. Déjenme decirles algunas cosas acerca de los kits”.

**Brevemente introduce los kits adecuados para tu clase. El estándar es el Soluciones Naturales y luego los dos que siguen de menor precio. Elige cuáles son estos kits de acuerdo al país donde estés dando la clase. Aquí vamos a utilizar el ejemplo de Allyse, con los kits de EUA.**

“El kit Soluciones Naturales es mi favorito. Tiene todo lo que necesitan para reemplazar otros productos que tengan en su casa. Tiene los aceites más importantes, el difusor, las maravillosas enzimas digestivas y los probióticos para apoyar su sistema digestivo, los increíbles aceites para el sistema inmune, jabón sanitizante e incluso cápsulas blandas, y

finalmente el trío de suplementos. *(Brevemente comparte los beneficios del trío de suplementos LLV).* Este kit les ahorra *(indica la cantidad de ahorro)* sobre el precio de mayoreo, así que es el que tiene la mejor relación costo-beneficio para comenzar.



“El siguiente kit es el Healthy Home. Este kit tiene los 10 aceites más populares de los cuales hemos platicado hoy, en las botellas más grandes de 15 mL. También tiene un difusor, shampoo y acondicionador, crema dental, limpiador y jabón de manos. Este kit les ahorra *(indica la cantidad de ahorro)* sobre el precio de mayoreo.

“La tercera opción es el kit Healthy Start. Este kit tiene el precio más bajo y también viene con los 10 aceites más populares, en botellas más pequeñas de 5 mL y con el difusor. Este kit les ahorra *(indica la cantidad de ahorro)* sobre el precio de mayoreo.

“Déjenme darles un pequeño tip - el kit Healthy Start tiene botellas de 5 mL y el kit Healthy Home tiene botellas de 15 mL, lo cual es el triple de cantidad de aceite, pero no cuesta el triple, y viene con más productos. Así que el Healthy Home definitivamente es mayor valor por su dinero que el Healthy Start.

# LLAMADA 23

## Tres tipos de personas

*Tu tarea:  
Memoriza  
los guiones a  
continuación.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Si no hablas acerca del negocio,  
no encontrarás constructores.*

“Hay tres tipos de personas que vienen a estas clases. **El primer tipo de persona** está emocionada por vivir un estilo de vida con soluciones naturales. Cuando aprenden el poder de los aceites esenciales, no pueden esperar para compartirlos con su familia. **dōTERRA** apoya a este tipo de personas brindándoles educación gratuita acerca de los aceites mensualmente.



“**El segundo tipo de personas** está sentado aquí, pensando ‘Dios mío, ¡mi mamá necesita estos aceites!’ O, ‘¡quiero que mi amiga aprenda acerca de esto!’ Estas personas naturalmente quieren compartir lo que aman. **dōTERRA** apoya a este tipo de personas a través de un generoso sistema para recompensar a quienes comparten los productos. Conforme las personas comparten consistentemente a lo largo del tiempo, pueden ganar dinero para pagar los aceites que compran cada mes. A esto le llamamos cuidado natural gratuito, y hay miles y miles de personas alrededor del mundo quienes en este momento están recibiendo cuidado natural gratuito por parte de **dōTERRA**.

“**El tercer tipo de personas** me ha estado viendo todo este tiempo y ha estado pensando, ‘¡esto es lo que quiero hacer! Quiero cambiar la vida de las personas a través de educarlas acerca del poder de los aceites esenciales’. **dōTERRA** apoya a este tipo de personas a través de un plan de compensación increíblemente generoso. Conforme estas personas educan a otras acerca del poder de los aceites esenciales, pueden ganar lo suficiente para complementar o incluso reemplazar su ingreso para que se puedan volver financieramente libres.”

# LLAMADA 24

Tu experiencia más poderosa



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

Tu tarea:  
Revisa las instrucciones a continuación y practica los guiones.

## Técnica de cierre, parte 1.

Termina la clase compartiendo tu experiencia más poderosa. Esta experiencia debe de ser la más emotiva que tengas y la de mayor impacto con los aceites esenciales. Lo que buscas aquí es mostrar tu autenticidad.

### Técnica de cierre - parte 1

#### Necesitas:

- Formato de enrolamiento de cliente mayorista y de distribuidor independiente.
- Papel y plumas.
- Hojas con los kits de enrolamiento (de preferencia con fotos a color).
- Libros de aceites esenciales (si esto no es posible, entonces guías de referencia).

Necesitas reservar 20 minutos para que otros distribuidores puedan ayudar a todos a elegir sus kits. Este es el momento donde repartes las hojas de enrolamiento y los libros 'La Vida Esencial' u otros que tengas.

Haz que todos escriban sus principales retos de bienestar en el folleto (handout), o en una hoja de papel. Anímalos a hacer esto compartiendo los retos de bienestar que tú tenías cuando comenzaste a usar los aceites esenciales, (*¡a algunas personas se les dificultará pensar en sus propias necesidades!*) Recuérdales a todos incluir necesidades emocionales.

"Esta es una de mis partes favoritas de la clase; ¡aquí podrán escribir sus principales retos de bienestar, y luego descubrir las soluciones naturales que les ayudarán a resolverlos! ¡Yo les compartiré los míos si ustedes prometen escribir los suyos! (*Comparte algunos ejemplos, luego demuestra la manera de utilizar el libro para buscar sus retos de bienestar, los aceites por los cuales*

*sientan curiosidad y cómo encontrar recomendaciones de uso).* Ahora vamos a pasar con cada uno de ustedes de manera individual, responder sus preguntas y ayudarlos a encontrar el mejor kit para sus necesidades”.

### **Atención individual:**

La primera persona a la que querrás ayudar es a la que se tenga que ir más pronto. Híncate junto a ella (*¡no estés sobre su hombro, eso los hace sentir incómodos!*), y pregunta, “¿En qué estamos trabajando?”

Revisa sus retos de bienestar y ayúdale a escribir los productos que necesita de acuerdo a lo que encuentres en el libro. Asegúrate de incluir los aceites comunes para cada reto de bienestar.

Sugiere el kit que se adecúe mejor a sus necesidades. “Esto es lo que vamos a hacer: sugiero que empieces con el kit \_\_\_\_\_. Tiene (*nombras los productos*) que necesitas para comenzar a abordar tus retos de bienestar. De manera que voy a dejar que llenes este formato de enrolamiento (*enséñale dónde escribir*) mientras ayudo a algunas otras personas. Luego regreso para ver cómo vas”.

Asume la venta. Dale un conjunto de soluciones con seguridad. Tienen que llegar a la clase bien preparados y queriendo comprar. No quieras vender de más ni insistir en kits más grandes sin motivo; recomienda lo que verdaderamente sientes que necesitan.



# LLAMADA 25

Agenda la consulta de bienestar y agenda clases a partir de las clases



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

Necesitarás llaveros con 8 botellitas cada uno.

## Agenda la Consulta de Bienestar

Una vez que alguien haya llenado su formato de enrolamiento, agenda su Consulta de Bienestar. Planea llevarla a cabo unos días después de que le llegue su kit.

“Puesto que tú estás invirtiendo en ti mismo, yo voy a invertir en ti. Voy a tomar algo de mi tiempo y recursos y nos vamos a sentar y revisar exactamente cómo usar tus nuevos aceites para realmente abordar tus retos de bienestar. Sé que estás emocionado por tus productos en este momento, pero se te van a olvidar algunas cosas.

“Quiero que obtengas resultados fenomenales. Vamos a crear unas recomendaciones de uso para la mañana, la tarde y la noche para que sepas exactamente qué hacer. ¡Incluso podemos hacer esto también para tu familia si quieres! Siempre es mejor hacerlo en tu casa para que yo pueda mostrarte exactamente cómo funcionan los aceites dentro de tu casa.

*Tu tarea:*  
Revisa las instrucciones a continuación. Aprende estos guiones que tienen resultados comprobados. Adquiere unos llaveros con botellitas para muestras.



“Tu kit te llegará probablemente alrededor del (*martes*), entonces agendamos tu Consulta de Bienestar para el (*jueves*), ¿qué hora te funciona mejor?”

## Agenda clases a partir de las clases

Haz una pausa después de ayudar a las primeras dos personas con su formato de enrolamiento, y saca tu llavero con 8 botellitas de muestra.

“¡Uy! ¡Casi se me olvida mostrarles algo genial! Este es mi llavero en el cual llevo 8 aceites a todos lados. Es perfecto porque así siempre tienes los aceites contigo. Si un niño está llorando en el asiento trasero del coche, tienes Lavanda; si cuando saliste a comer alguien come algo que no debía, tienes Digest Zen. Es maravilloso y todos necesitan uno de estos pegado a sus llaves para tener acceso a los aceites cuando sea que los necesiten. ¿Quién quiere uno?” *(Todos levantan la mano).*

“Así es como funciona. No pueden comprármelo, lo van a ganar como recompensa. Si cualquiera de ustedes quiere que yo vaya a dar una clase divertida justo como lo hicimos hoy, yo los mando a casa con uno de estos. Se llevan un llavero vacío cuando agendamos su clase en el calendario en este momento. Así que podemos decidir una fecha que nos funcione a ambos, y cuando tengamos su clase por cada persona que asista, yo les pongo un aceite en su llavero.



“De manera que si tienen 4 personas en su clase, les pongo 4 botellas de muestras en su llavero. Y si tienen 8, pues se los lleno todo.”

Agenda las clases en tu calendario en ese momento, y deja que los anfitriones se lleven a su casa el llavero vacío, tal como acordaron. La meta es agendar dos clases a partir de cada clase que des. **¡Esta es la manera en que te sales de tu mercado cálido!**

La siguiente vez que platiques con ellos *(seguramente durante la Consulta de Bienestar)*, los prepararás para su clase y les ayudarás a dar muestras de manera efectiva a sus invitados con anticipación; *(si alguien solo está interesado en ser anfitrión de una clase, pero no quiere dar muestras ni seguimiento con sus amigos y familia, no te preocupes porque explicaremos exáctamente qué hacer en la llamada #41: “Trabajando con las anfitrionas”).*

**Para las personas que quieren comprar, pero tienen preocupaciones económicas y quieren agendar una clase con sus contactos:**

“¡Genial! Déjame decirte lo que vamos a hacer: vamos a agendar una clase justo como esta, e iré a enseñarle a tu familia y amigos. Nos divertiremos mucho. No te enrolarás sino hasta que las personas lleguen a la clase y las comisiones de esa clase cubrirán el costo de tu kit. ¡Esto no te va a costar nada!



# LLAMADA 26

## Introducción básica al negocio

*Tu tarea:*  
Revisa las instrucciones a continuación y síguelas cuando des tu siguiente clase.



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Esto es absolutamente crítico si quieres encontrar constructores y compartidores de manera consistente.*

### Necesitarás:

- Refrigerios fáciles y rápidos, como - manzanas rociadas de On Guard, brownies con glaseado de Menta, etc.
- Si quieres utilizar material visual, usa la guía Construye de la empresa (es especialmente útil para explicar el plan de compensación).

### Esta es la segunda exposición a las personas al negocio.

Mantenla de menos de 20 minutos (¡tus invitados ya habrán digerido mucha información!)

### Así es como invitas a las personas a quedarse para la Introducción Básica al Negocio:

“Todos los que quieran quedarse a probar unos snacks preparados con aceites esenciales, durante los siguientes 15 minutos tendremos una plática acerca de la alegría de compartir los Aceites Esenciales... acompáñenos”.





### Este es el flujo de la Intro Básica al Negocio:

1. Comparte la historia de construir tuberías vs. acarrear cubetas.
2. Muestra el plan de compensación BÁSICO (este NO es el momento de empezar a dibujar círculos y ponerte sofisticado).
3. Comparte historias de éxito del negocio, mantenlas simples y elige las que historias con las cuales las personas se puedan relacionar, (si no conoces ninguna, lee cualquier ejemplar de la revista Liderazgo de **dōTERRA**).

Cuando las personas muestren interés por el negocio, inmediatamente agenda una Llamada Tripartita de Constructor Potencial con ellos y tu upline. Si no cuentas con un upline involucrado y comprometido con el negocio, haz esta llamada por tu cuenta. Te diremos exactamente cómo hacerlo en la Llamada de Mentoría Diaria # 37.



ESCUCHA AQUÍ LA CLASE COMPLETA



VE AQUÍ LA CLASE COMPLETA

# LLAMADA 27

El poder del plan  
de compensación de  
dōTERRA

*Tu tarea:*  
Ve aquí el  
webinar acerca  
del plan de  
compensación.



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Porque es poderoso.*



VE AQUÍ EL WEBINAR



# LLAMADA 28

## La importancia de las consultas de bienestar

*Tu tarea:  
Lee lo escrito a continuación...  
¡Eso es todo!*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*EL LRP es el nombre del juego.*

**La meta final de tu negocio es doble:**

1. Ayudar a las personas a cambiar su salud a través del poder de los aceites esenciales.
2. Crear ingreso residual de largo plazo.

El 85% de las personas que se enrolan en **dōTERRA** simplemente quieren usar los aceites. Si no usamos este sistema que le ayudará a quienes han comprado los aceites a continuar comprándolos por mucho tiempo, nos estamos perdiendo del 85% de nuestro ingreso potencial. ¡El ingreso residual se encuentra en los clientes que regresan a comprar! A continuación, aprenderás a dar una maravillosa Consulta de Bienestar con la cual te sentirás confiado, y que producirá más órdenes de Recompensas por Lealtad.



# LLAMADA 29

## Cómo hacer una consulta de bienestar



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

¡Apréndete esto bien!

*Tu tarea:*  
Ve el video de dōTERRA acerca de la Consulta de Bienestar. Revisa las instrucciones debajo del video  
- practica los guiones proporcionados con las instrucciones.

Las Consultas de Bienestar dan como resultado que los clientes activen su LRP, y los clientes con LRP activo dan como resultado el INGRESO RESIDUAL.



VE AQUÍ EL VIDEO

### Cómo hacer una Consulta de Bienestar

#### 1. Busca sus retos de bienestar en el libro *La Vida Esencial*:

- Escribe sus retos de bienestar y cuáles aceites le ayudarán. Incluye aceites que tenga y otros que pueda probar. No le des más de tres aceites por reto de bienestar (¡no quieres abrumar a la persona!)

#### 2. Rutina diaria

- Descubre qué situaciones le afectan. Ayúdale a escribir en qué horarios del día usará sus productos, incluyendo cómo usarlos. ¡Esta es la rutina de mañana, tarde y noche del cual hablaron!

### 3. “Si yo quedara varada en una isla desierta y solo pudiera tener un producto conmigo, absolutamente sería el LLV. Más personas han transformado el cuidado de su bienestar con este producto que con ningún otro. Déjame te digo lo que hace; ayuda con 3 cosas principalmente:

- Reduce las molestias y el dolor.
- Nos da más energía.
- Nos ayuda con nuestro estado de ánimo.

**dōTERRA** confía tanto en el LLV que tiene una garantía de satisfacción. No tiene riesgo y yo siempre empiezo por el LLV.” (Puedes entrar en más detalle acerca de sus componentes si lo deseas).

### 4. Enseña acerca del LRP

- Es como las millas de viajero frecuente, pero obtienes del 10 – 30% de regreso en lugar del 2%
- Es la manera más inteligente de mantenerte consistente con una rutina de bienestar.
- Gran manera de probar nuevos productos.
- Personaliza tu orden cada mes.
- Gana recompensas por envío (solo disponible en EUA).
- Obtén el Producto del Mes GRATIS (para órdenes de 125 pv procesadas a más tardar el día 15).

### 5. Configura una orden de LRP como ejemplo

- Muéstrale exactamente dónde configurar el LRP en su computadora.
- “Te voy a ayudar a configurar el LRP de tu primer mes aquí, y luego te voy a mostrar cómo cambiarlo”.
- Programa un LRP basado en el mes 1 de su plan de bienestar de 90 días.  
“Cuéntame cuáles son tus prioridades. Obviamente LLV, ¿qué más?” (Utiliza los kits de LRP si éstos van de acuerdo con sus necesidades).
- Dale un libro y programa su LRP.

### 6. Invita a Educación Continua

- Conéctalo con los grupos de Facebook de tu equipo y el programa de Educación Continua.
- Si van a ser anfitriones de una clase, habla de ello aquí.

**¡Los referidos son la manera más simple de mantener en crecimiento tu negocio sin que nunca se te acaben personas con quien hablar! Intenta un guion simple como este:**

“No sabes lo feliz que estoy de que tengas estos maravillosos aceites en tu vida. Sé que muchas personas tienen retos de bienestar los cuales desearían abordar de manera natural. ¿A quién conoces que yo pudiera contactar? Me encantaría ayudar a cualquier persona que te venga a la mente”.

# LLAMADA 30

## Invitando a la Educación Continua



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Revisa las instrucciones a continuación y practica los guiones proporcionados. Durante tu siguiente Consulta de Bienestar aplica lo aprendido.*

*Mientras más sepan las personas cómo usar los aceites, más los comprarán.*

### Construyendo una base de clientes MUY leal.

Al final de tu Consulta de Bienestar, invita a las clases de Educación Continua.

¡Una vez que un nuevo cliente se enroló y tuvo su Consulta de Bienestar, es hora de conectarlo con la Educación Continua!

La Educación Continua es donde los nuevos usuarios están más expuestos a las amplias posibilidades de los aceites esenciales y de los productos inspirados en los aceites esenciales. Quieres que tus clientes participen en la Educación Continua porque es ahí donde se convertirán en clientes de por vida.

Si tu equipo cuenta con un programa de Educación Continua, únete a él antes de invertir tu tiempo y energía creando el tuyo.



Los programas más comunes de Educación Continua usualmente consisten de una rotación de clases con temas especializados.

### Invitando a un cliente a la Educación Continua

“Estás haciendo una labor increíble de invertir en un estilo de vida natural, y quiero que obtengas los mayores beneficios posibles de esto. Debido a que te enrolaste en dōTERRA, recibes educación gratuita acerca de los aceites esenciales y quiero que la aproveches porque es increíble. Hay posibilidades ilimitadas: balance hormonal, pérdida natural de peso, manejo de dolor, apoyo emocional y apoyo al estado de ánimo, desintoxicación y mucho más.

“Las buenas noticias son que obtienes todo esto gratis, pero querrás participar mientras todo está fresco en tu memoria. Te voy a conectar con todo esto, y todo lo que quiero que hagas es que te diviertas aprendiendo y explorando. Fíjate cuántas áreas de tu vida podrás mejorar gracias a que ahora ya sabes usar los aceites esenciales”.

### ¡Y luego llévalos a la puerta de la Educación Continua!

**La meta de la Educación Continua es ayudar al cliente a encontrar 4 o 5 productos sin los cuales nunca querría vivir.**

Si estás conectando a los clientes y nuevos constructores a un programa de Educación Continua existente, no solamente los dejes a medio camino. Participa. Si tu equipo cuenta con clases de Educación Continua presenciales, asiste con tus clientes a las clases.



# LLAMADA 31

## Educación Continua



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*  
Revisa la información a continuación – dirige a tus clientes a un programa de Educación Continua existente o inicia uno tú mismo.

*Enseña • Enseña • Enseña.*



La manera más simple de hacer Educación Continua es rotar entre temas cada semana durante 8 semanas. Puedes encontrar folletos de clases pre-diseñadas acerca de todos esos temas en Oil Life. Puedes hacer muchas clases extra (chakras, regreso a clases, aceites de la biblia, etc), sin embargo, los siguientes son algunos de los temas principales que han comprobado involucrar a los nuevos clientes en el estilo de vida de **dōTERRA**.

1. Ya tengo mis aceites, ¿ahora qué sigue?
2. Nutrición y suplementos
3. Viviendo libre de tóxicos
4. Aceites para cada edad
5. Cuidado esencial de la piel
6. Estrés, sueño y emociones
7. Salud de la mujer y hormonas
8. Aceites para manejo del dolor



## Reconocimientos

¡Encuentra maneras creativas de felicitar a las personas que participan en las clases de Educación Continua! El reconocimiento rinde muchos frutos, y a las personas les encanta sentir que son parte de algo importante.

### Ideas de reconocimientos:

- Certificado de graduación después de asistir a todas las clases.
- Tarjeta para perforar, y un premio después de cierta cantidad de perforaciones.
- Reconocimiento en el grupo de Facebook del equipo.
- Regalo de reconocimiento (como un difusor) por completar la Educación Continua.

## Capacitación de Negocio

Un programa efectivo de Educación Continua incluirá un Entrenamiento Básico de Negocio después de cada una de las clases. ¿Por qué justo después? ¡Porque todos ya están ahí!  
¡Si realizas una rotación de clases, tus clientes tienen 8 exposiciones adicionales al negocio! Las exposiciones repetidas hacen que tus usuarios de producto estén más propensos a sumergirse en la posibilidad de hacer el negocio de **dōTERRA**.

### Qué hacer con respecto al Entrenamiento Semanal de Negocio

- Manténlo de 30 a 45 minutos
  - Rota cada semana las partes básicas del Modelo Básico de Duplicación
1. Empezando (haciendo una lista de nombres, dando muestras, invitando a clase).
  2. Plan de compensación.
  3. Cómo dar una clase de Intro a los Aceites Esenciales.
  4. Elite en 6 semanas.

# LLAMADA 32

## El Ciclo Elite

Tu tarea:  
Ve el webinar

 ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Construyendo efectiva vs ineffectivamente*

 VE AQUÍ EL WEBINAR



# LLAMADA 33

## Club Diamante

*Tu tarea:  
Ve el reto  
propuesto y  
llévalo a cabo.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Siempre que alguien más pueda pagar para que construyas tu negocio, ¡APROVÉCHALO!*

**Tu reto:** esta no es una tarea sino un reto para que TÚ hagas Club Diamante si esto te hace sentido, y también para que logres que todas las personas de tu equipo posibles, lo hagan también. Recuerda, Club Diamante se lleva a cabo dos veces al año, promuévelo en tu equipo CADA VEZ.



# LLAMADA 34

## Estudios de Aceites esenciales



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Revisa la  
información a  
continuación.*

*Una de las actividades más sencillas y de mayor cantidad de enrolamientos que puedes llevar a cabo.*

Los estudios son uno de los métodos más fáciles para reclutar y de más altos enrolamientos. Son una manera simple y no amenazadora de introducir los aceites esenciales a muchas personas nuevas, y ayudarles a enrolarse al final del estudio.

A través del proceso del estudio, los participantes usarán los aceites, tendrán la oportunidad de llevar registro de sus experiencias y de reportarlas, y de recibir educación constante. Los participantes también serán integrados a la comunidad del estudio y a la comunidad de tu equipo de aceites esenciales.

El siguiente proceso ha sido probado una y otra vez. NO LO AJUSTES ni le cambies nada.

¡Alterarlo rompe el proceso comprobado!

### Elementos clave del estudio

Los estudios se llevan a cabo a lo largo de un periodo de 14 días.

Este NO ES un estudio médico. Este estudio es para encontrar individuos que no han usado los aceites esenciales y otros productos de **dōTERRA**, y para ayudarlos a enamorarse de ellos y a comenzar a utilizarlos.

Los estudios funcionan mejor cuando reúnes a los participantes al final del mes, y comienzas el estudio al inicio del siguiente mes.



## Cada participante recibirá:

- Cuestionario inicial
- El calendario del estudio y las clases, con duración de dos semanas
- Aceites para el estudio (alrededor de 28 gotas por muestra)
- Guía de la A-Z u otra guía de referencia
- Cuestionario final

Necesitarás un grupo de Facebook para TODOS los participantes de tu estudio (especialmente si estás llevando a cabo varios grupos de estudio a la vez).

Ten un cuestionario inicial y uno para concluir, para todos los participantes.

Ten un incentivo especial por enrolamiento al final del estudio.

## Temas del estudio (en orden de efectividad)

- Digestión: Digest Zen, Limón, Menta
- Dolor: Deep Blue crema/mezcla, Menta
- Sueño: Serenity, Lavanda, cápsulas blandas de Serenity
- Estrés y estado de ánimo: Balance, Peace,
- Naranja Silvestre o Elevation

**Cada asesor de bienestar (distribuidor) necesita mantenerse en contacto regular con sus propios participantes. Debe ver cómo van los participantes.**

## Paso 1: identifica a los participantes del estudio

- De 1 -2 semanas antes de iniciar el estudio encuentra e invita a las personas a participar en él (personas no enroladas en **dōTERRA**).
- Considera a las personas influyentes que estás invitando. ¿Es probable que construyan? (4 - 7 estrellas).
- Busca e invita a personas que están lidiando con asuntos específicos relacionados al tema del estudio que se llevará a cabo.
- Realiza simultáneamente estudios múltiples para abarcar a más personas.

- Logra que la mayor cantidad posible de personas en tu red invite a otros a participar.
- Cada miembro del equipo debe invitar a 10 - 20 participantes. (Si hay más de 20 personas por cada quien, el seguimiento será difícil).

## Paso 2: Antes - Clase presencial

El estudio comienza con una clase en vivo. Esto es crítico para porcentajes altos de enrolamiento. Seguir esta fórmula crea un porcentaje de enrolamiento del 85% + (y si es en línea esto es del 15 - 30%)

- Bienvenida y explicación.
- Explica que este no es un estudio médico.
- Explica que la meta del estudio es comparar los resultados personales de cada participante de una semana a la otra.
- 3 cosas "cool" (geniales) de los aceites esenciales.
- 3 maneras de usar los aceites esenciales.
- Recuérdale a todos que el cuerpo de cada quien es diferente, y que encontraremos una solución que funcione para cada uno.
- Haz una reseña de los productos que se usarán durante el estudio.
- Demuestra exactamente cómo usar los productos.
- Muestra los productos para los 4 estudios a la vez.
- Revisa la agenda y las expectativas.
- Provee un calendario de dos semanas para el estudio.
- Reparte copias físicas del cuestionario inicial (usa formatos de Google si lo estás haciendo en línea).
- Provee los aceites para el estudio y las guías de referencia, como la A-Z.

## Paso 3: revisión / ver cómo van

LLAMA a cada participante dos días después de la clase en vivo para averiguar cómo ha sido su experiencia.



“¿Has tenido oportunidad de usar los aceites?”  
¡Usa el método efectivo de dar muestras!  
Hazlo hasta que la persona haya tenido una experiencia positiva, de WOW.

#### **Paso 4: agrega a todos al grupo de Facebook**

Agrega a los participantes del estudio al grupo de Facebook. Recuerda utilizar UN grupo para todos los estudios simultáneamente (las personas verán experiencias de los otros estudios y querrán tenerlas ellos mismos).

Solo agrega a los participantes después de que hayan tenido una experiencia maravillosa (de WOW), con el fin de que la actividad y energía del grupo sea elevada.

#### **Paso 5: administrando el grupo de Facebook**

- Diariamente haz un video corto de un aceite.
- Piensa con anticipación en los incentivos que ofrecerás con los enrolamientos. ¡Asegúrate de compartir videos acerca de esos incentivos para fomentar la emoción antes de que reveles los incentivos!
- Considera usar Facebook Live para experiencias cortas o presentaciones.

- Ten sesiones de preguntas y respuestas.
- Ten un invitado especial para hablar de un tema relevante (5 -10 minutos solamente).
- Ofrece regalos (rifas) entre quienes compartan historias y participen cada día. ¡Sé creativo! Usa aceites, botellas de muestra, llaveros, etc.
- Da premios diferentes cada día, y ten limitantes diferentes para cada premio. (Ofrece en ocasiones pocos premios más grandes y en otras, ofrece premios pequeños ilimitados). Realiza más rifas donde muchas personas puedan ganar.
- Ejemplo: “Si compartes 5 maneras de usar tu \_\_\_\_, te llevas \_\_\_\_”
- Ejemplo: “¡Comparte una foto de pantalla de un mensaje de texto que le enviaste a alguien diciéndole lo geniales que son tus aceites, y gana un \_\_\_\_!”

#### **Paso 6: Clase presencial, post-estudio**

¡La clase después del estudio es donde todos se enrolan! Es aquí en donde entregas todos los premios (¡tienen que asistir para recibirlos!) Aquí es donde compartes las ofertas especiales por enrolamiento, y es donde el estudio produce verdaderos resultados.

- Bienvenida y agradecimiento a todos por participar.
- Experiencias.
- Aquí es donde los participantes están expuestos a otras áreas de bienestar (ven lo que las personas en los otros estudios experimentaron).
- Explica los kits de enrolamiento.
- Ofrece incentivos por enrolamiento.
- Los incentivos solo duran 48 horas a partir de la clase.
- Utiliza incentivos corporativos lo más posible.
  - **Ejemplos de incentivos que puedes ofrecer (ejemplos kits EUA):**
    - Healthy Start = Crema Deep Blue
    - Healthy Home = Manzanilla Romana
    - Soluciones Naturales = Incienso
- Comparte tu testimonio más poderoso.
- Cierra la clase como lo harías en una clase

normal de Introducción a los Aceites Esenciales (reparte libros y formatos de enrolamiento).

- Agenda clases a partir de esta clase.
- Reparte los premios del estudio.
- Introducción Básica al Negocio (IBN).

### ¿Qué pasa si no puedes hacer clases presenciales?

Hazlas en línea. Solo ten en mente que los porcentajes de enrolamiento son drásticamente más altos cuando las clases son presenciales.

### ¿Qué pasa si las personas no viven en la misma área?

Haz una clase en línea.

### ¿Qué pasa si las personas no asisten a la clase para recibir su premio?

Es tu decisión, ¡pero es más efectivo si haces que asistan a la clase para obtener su premio!



# LLAMADA 35

## Árbol de Llamadas

*Tu tarea:*  
Ve el webinar correspondiente. Revisa los guiones a continuación y planea cuándo hacer un Árbol de Llamadas.



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Ya hay ORO en tu organización ...  
solo tienes que ir por él.*

Cuando hagas la actividad de Árbol de Llamadas, ¡convértelo en una fiesta!



VE AQUÍ EL WEBINAR



## Guiones para el Árbol de Llamadas

### Para las personas que están comprando, pero no están en el LRP:

“Hola, soy \_\_\_ y trabajo en **dōTERRA**. De hecho, estamos en la misma organización y soy parte de tu equipo de apoyo. Estaba viendo el sistema y noté que parece que realmente te gustan los aceites, los compras regularmente. Cuéntame ¿cuáles son tus favoritos? ¿Qué hizo que te involucraras con los aceites esenciales? ¿Sabes? En este momento hay una promoción maravillosa y no quise que te la perdieras. Es una promoción que puede recibir toda persona inscrita en **dōTERRA**. La mejor parte es que es totalmente gratis porque ya la ganaste. Cuando te enrolas en **dōTERRA** te haces acreedor a una recibir una Consulta de Bienestar. Las Consultas de Bienestar son increíbles. A veces cuando reciben sus aceites por primera vez, las personas aún no están seguras del todo de cómo usarlos. En una Consulta de Bienestar, alguien te visita por media hora, usualmente en tu casa y si esto no es posible, puede hacerse por teléfono. Primero vemos los productos que ya tienes y cuáles retos de bienestar quieres abordar. Luego elaboramos un plan de bienestar específico para ti y tu familia para que le saques el mayor beneficio a los aceites que pediste. De hecho, te damos una rutina de mañana, tarde y noche para que sepas exactamente cómo usar tus aceites para lograr tus metas de bienestar. La mejor parte es que es gratis porque eres miembro de **dōTERRA**. Me encantaría agendar una cita para reunirnos. ¿Tienes tiempo el \_\_\_ o el \_\_\_? Déjame darte mi información de contacto. Si tienes cualquier pregunta, no dudes en llamarme. Mi teléfono es \_\_\_ y mi email es \_\_\_. Me alegra que nos veamos en tu Consulta de Bienestar”.

### Para las personas que están en el LRP:

“Hola, soy \_\_\_ y trabajo en **dōTERRA**. De hecho, estamos en la misma organización y soy parte de tu equipo de apoyo. Estaba viendo el sistema y noté que parece que realmente te gustan los aceites, los compras cada mes.

Cuéntame ¿cuáles son tus favoritos? ¿Qué hizo que te involucraras con los aceites esenciales? Es maravilloso que estés aprovechando el Programa de Recompensas por Lealtad, pero hay una promoción maravillosa que creo que no conoces y no quise que te la perdieras. Es una promoción que puede recibir toda persona inscrita en **dōTERRA**. La mejor parte es que es totalmente gratis porque ya la ganaste. Cuando te enrolas en **dōTERRA** te haces acreedor a una recibir una Consulta de Bienestar. Las Consultas de Bienestar son increíbles. A veces cuando reciben sus aceites por primera vez, las personas aún no están seguras del todo de cómo usarlos. En una Consulta de Bienestar, alguien te visita por media hora, usualmente en tu casa y si esto no es posible, puede hacerse por teléfono. Primero vemos los productos que ya tienes y cuáles retos de bienestar quieres abordar. Luego elaboramos un plan de bienestar específico para ti y tu familia para que le saques el mayor beneficio a los aceites que pediste. De hecho, te damos una rutina de mañana, tarde y noche para que sepas exactamente cómo usar tus aceites para lograr tus metas de bienestar. La mejor parte es que es gratis porque eres miembro de **dōTERRA**. Me encantaría agendar una cita para reunirnos. ¿Tienes tiempo el \_\_\_ o el \_\_\_? Déjame darte mi información de contacto. Si tienes cualquier pregunta, no dudes en llamarme. Mi teléfono es \_\_\_ y mi email es \_\_\_. Me alegra que nos veamos en tu Consulta de Bienestar”.

### Para personas con un LRP programado, pero no se está procesando:

“Hola, soy \_\_\_ y trabajo en **dōTERRA**. De hecho, estamos en la misma organización y soy parte de tu equipo de apoyo. ¿Sabes? En este momento hay una promoción maravillosa y no quise que te la perdieras. Es una promoción que puede recibir toda persona inscrita en **dōTERRA**. La mejor parte es que es totalmente gratis porque ya la ganaste. Cuando te enrolas en **dōTERRA** te haces acreedor a una recibir una Consulta de Bienestar. Las Consultas de Bienestar son increíbles. A veces cuando reciben sus aceites por primera



vez, las personas aún no están seguras del todo de cómo usarlos. En una Consulta de Bienestar, alguien te visita por media hora, usualmente en tu casa y si esto no es posible, puede hacerse por teléfono. Primero vemos los productos que ya tienes y cuáles retos de bienestar quieres abordar. Luego elaboramos un plan de bienestar específico para ti y tu familia para que le saques el mayor beneficio a los aceites que pediste. De hecho, te damos una rutina de mañana, tarde y noche para que sepas exactamente cómo usar tus aceites para lograr tus metas de bienestar. La mejor parte es que es gratis porque eres miembro de **doTERRA**. Me encantaría agendar una cita para reunirnos. ¿Tienes tiempo el \_\_\_ o el \_\_\_? Noté que en algún momento habías configurado una orden en el Programa de Recompensas por Lealtad, todavía está configurada y está en el sistema, pero no se está procesando, así que quería comentarte un par de razones por las cuales quizá no se haya procesado el algún tiempo; algunas personas se quedan esperando su producto y se preguntan por qué no se les ha enviado. Quizá una de las razones por las cuales no se haya enviado es porque tienes registrada una tarjeta de crédito vieja o expirada, y el sistema no puede hacer cobros en ella y enviarte lo que quieres. O quizá es porque se trate de una tarjeta que ya no estás usando. En cualquier

caso, si se trata de algo que quisieras arreglar, yo puedo ayudarte con eso en tu Consulta de Bienestar. Déjame darte mi información de contacto. Si tienes cualquier pregunta, no dudes en llamarme. Mi teléfono es \_\_\_ y mi email es \_\_\_. Me alegra que nos veamos en tu Consulta de Bienestar”.

### Para personas que no han pedido en algún tiempo:

“Hola, soy \_\_\_ y trabajo en **doTERRA**. De hecho, estamos en la misma organización y soy parte de tu equipo de apoyo. Estaba viendo el sistema y noté que no has ordenado en algún tiempo, y quería saber si tienes algunas preguntas acerca de los aceites. Cuéntame ¿qué kit compraste y qué fue lo que hizo que te involucraras con los aceites? ¿Sabes? Ahorita hay una promoción maravillosa y no quise que te la perdieras. Es una promoción que puede recibir toda persona inscrita en **doTERRA**. La mejor parte es que es totalmente gratis porque ya la ganaste. Cuando te enrolas en **doTERRA** te haces acreedor a una recibir una Consulta de Bienestar. Las Consultas de Bienestar son increíbles. A veces cuando reciben sus aceites por primera vez, las personas aún no están seguras del todo de cómo usarlos. En una Consulta de Bienestar, alguien te visita por media hora, usualmente en tu casa y si esto no es posible, puede hacerse por teléfono. Primero vemos los productos que ya tienes y cuáles retos de bienestar quieres abordar. Luego elaboramos un plan de bienestar específico para ti y tu familia para que le saques el mayor beneficio a los aceites que pediste. De hecho, te damos una rutina de mañana, tarde y noche para que sepas exactamente cómo usar tus aceites para lograr tus metas de salud. La mejor parte es que es gratis porque eres miembro de **doTERRA**. Me encantaría agendar una cita para reunirnos. ¿Tienes tiempo el \_\_\_ o el \_\_\_? Déjame darte mi información de contacto. Si tienes cualquier pregunta, no dudes en llamarme. Mi teléfono es \_\_\_ y mi email es \_\_\_. Me alegra que nos veamos en tu Consulta de Bienestar”.

# LLAMADA 36

## Referidos



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

### Tu tarea:

Revisa los pasos a continuación – practica los guiones – haz tu lista de personas influyentes – ve a conseguir referidos.

*Que nunca se te acaben las personas a las cuales hablarles de los aceites esenciales.*

### Está en el HACER, donde tu negocio florece.

#### PASO 1:

Haz una lista de por lo menos 100 de las personas más influyentes que conozcas. Utiliza el agitador de memoria si es necesario (lo encuentras en la llamada # 2).

#### PASO 2:

Para cada persona en tu lista, decide si usarás el acercamiento de PRODUCTO o de NEGOCIO.

#### PASOS 3 y 4:

Llama a cada persona en tu lista.

#### ACERCAMIENTO DE PRODUCTO

“Hola Lisa. ¿Tienes un par de minutos para hablar conmigo? Genial. Lisa, eres una de las personas más influyentes que conozco, y realmente valoro tu opinión. Cuando algo te emociona, todos te escuchan. Me he enamorado de los aceites esenciales, han cambiado mi vida y la de mi familia. También se han convertido en un negocio muy exitoso para mí. Quiero llevarte algunas muestras

de producto gratis para que las pruebes, creo que te enamorarás de ellas como yo lo he hecho. Sé que cuando realmente crees en algo, naturalmente hablas de ello con otras personas y las personas te escuchan. Estoy deseando correr la voz acerca de los aceites esenciales. Me encantaría dejarte unas muestras y que me dieras tu opinión de ellas, ya que verdaderamente eres una de las personas más influyentes que conozco y valoro tu opinión. Si tienes un minuto, ¿podemos hablar de algunas inquietudes de bienestar que tú y tu familia estén teniendo? Así puedo llevarte las muestras que te ayuden más a tus necesidades”.

#### Si no contesta el teléfono, envíale el siguiente mensaje de texto:

“He estado pensando en ti últimamente. Eres una de las personas más influyentes que conozco. Confío en tu opinión. Me encantaría hablar contigo y hacerte una pregunta”.  
Llévale el producto y dale seguimiento para ver si le gustó. Pregúntale si conoce a otras



personas que quisieran compartir el producto con otros, o que quisieran producto gratis.

**Si conocen personas a quienes les gustaría compartir el producto o les gustaría producto gratis:**

“¿Te importa llamarles o mandarles mensaje y decirles que los estaré contactando?”

**ACERCAMIENTO DE NEGOCIO:**

“Hola Lisa, agradezco que hayas tomado mi llamada, me emociona mucho hablar contigo hoy. He estado pensando en ti mucho últimamente, eres una de las personas más influyentes que conozco. Las personas te escuchan y confían en tu opinión. Me he enamorado de los aceites esenciales, han cambiado mi vida y la de mi familia. Hemos sido muy bendecidos financieramente gracias a compartir los aceites esenciales y a nuestro negocio le ha ido muy bien. Estoy buscando a un tipo específico de persona que le va increíblemente bien compartiendo aceites esenciales. Quiero invertir mi tiempo, mis talentos y recursos en ellos para que puedan tener éxito similar al mío. Quería llamarte para explicarte exactamente a quien estoy buscando, alguien con quien encajaría perfecto. Supuse que conocerías a este tipo de persona que estoy buscando. Estoy buscando a mujeres, de 30 a 55 años, que les gusten las cosas naturales, que tengan una

necesidad financiera, de manera que quieran ganar dinero, y que sean muy influyentes. Básicamente, que las personas las escuchen. ¿Conoces a alguien con estas cualidades?

- Mujeres
- De 30 a 55 años
- Interesadas en cosas naturales
- Interesadas en ganar dinero
- Influyentes

**Si conocen personas que cumplan este perfil, di:**

“¿Te importa llamarles o mandarles mensaje y decirles que los estaré contactando?”

Incluso puedes darle lo que podría decir o escribir a las personas para lograr que se emocionen de hablar contigo.

**Tu persona influyente diría esto o escribiría esto a la persona que te están refiriendo:**

“Tengo una amiga que quiere invertir tiempo y recursos en un tipo específico de persona, y cuando me la describió, pensé en ti. Creo que podría ser benéfico para ti hablar con ella, puede resultar en algo fantástico”.

**PASO 5:**

Decide qué incentivo le darás por referirte a alguien (producto, monto de dinero por referido o algo más).

**PASO 6:**

**¡LLAMA A LOS REFERIDOS!**

**Para un acercamiento de producto, podrías decir:**

“Hola Jen, estaba hablando con Lisa el otro día y me dijo que quizá te interesa probar unos aceites esenciales gratis. Me encantaría llevarte unos”.

**Para un acercamiento de negocio, podrías decir:**

“Hola Jen, estaba hablando con Lisa el otro día y le expliqué este maravilloso tipo de persona que estoy buscando, en la cual quiero invertir mi tiempo y mis recursos, y dijo que tú eras justo a quien estaba yo describiendo. Lisa realmente tiene una opinión muy buena de ti...”

# LLAMADA 37

## Llamada tripartita de constructor potencial

*Tu tarea:*  
Ve el siguiente webinar. Revisa las instrucciones. Practica los guiones. Realiza estas llamadas tripartitas.



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Integrando nuevos constructores de negocio.*



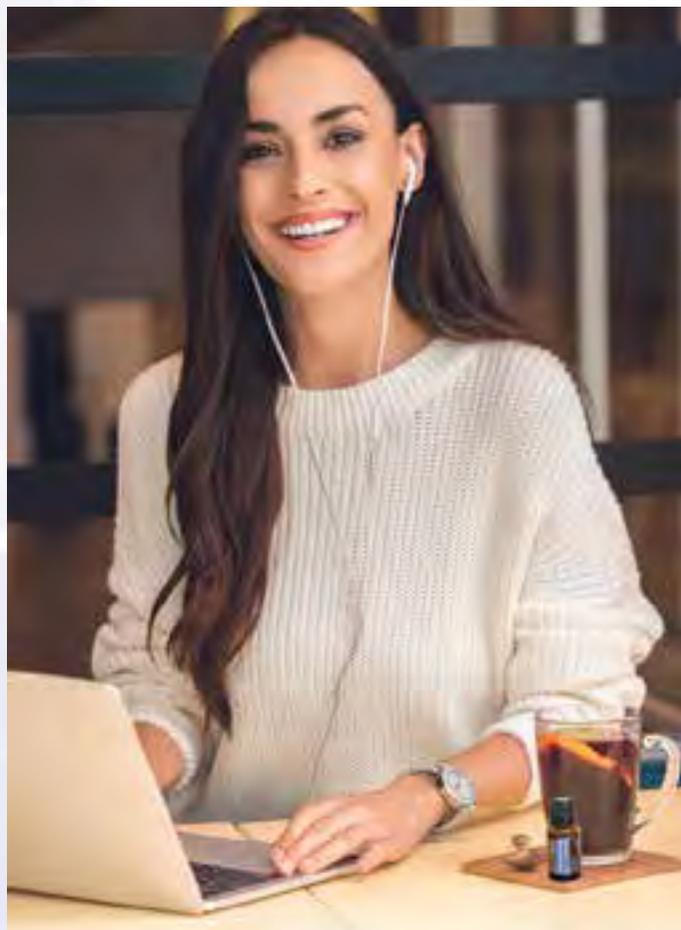
VE AQUÍ EL WEBINAR

La magia de presentar la oportunidad está en que no tienes que saberlo todo de arriba abajo. De hecho, se trata de una serie de preguntas mágicas que son de lo más efectivas para ayudar a los constructores potenciales a sentir conexión contigo y querer construir un negocio de **dōTERRA**.

El proceso da credibilidad a la propuesta de negocio. También aprovecha la influencia social y el éxito de tu upline. Mientras que es cierto que puedes hacer esta presentación por tu cuenta, es altamente recomendable que tengas un líder Plata o superior en esta llamada (¡al igual que en la de seguimiento!)

### ¿Cuándo usar la Llamada Tripartita de Constructor Potencial?

¡Siempre que alguien esté interesado en el negocio! Lo antes que puedas realizar esta llamada con la persona interesada, es lo antes que podrás involucrarlos y enrolarlos en el negocio.



## Guion para la Llamada Tripartita de Constructor Potencial

### 1. El constructor edifica al líder upline.

Antes de la llamada, el constructor que está invitando a la persona necesita edificar adecuadamente al upline, con el fin de construir confianza entre el upline y el constructor potencial. Una vez que haya hecho esto, debe permanecer CALLADO y permitir que tú como upline controles la conversación.

### 2. Toma tu tiempo para hacer preguntas de exploración.

- Cuéntame acerca de...
- ¿Hace cuánto que...

### 3. Haz preguntas de necesidad / problema:

- ¿Cómo ves los siguientes 5 años? (*Estás buscando la situación que necesita cambiar*).
- ¿Qué es lo más frustrante de tu (*trabajo, situación financiera, vida en casa, etc.*)
- ¿Qué quisieras cambiar acerca de tu (*trabajo, situación financiera, vida en casa, etc.*)
- ¿Cuáles metas financieras estás queriendo alcanzar?

### 4. Haz preguntas sobre dolor.

- ¿Qué impacto tiene esto en tu familia?
- ¿Qué impacto tiene esto en tu trabajo?
- ¿Cuáles son las consecuencias de no resolver este asunto?

### 5. Haz preguntas de solución / beneficios.

- ¿Qué tan valioso sería para ti...?
- ¿Qué beneficios le ves a...?
- Si pudieras agitar tu varita mágica y **dōTERRA** fuera exactamente lo que quisieras que fuera en tu vida, ¿cómo sería eso?

### 6. Averigua la mejor manera de apoyarlo en su negocio de dōTERRA

- ¿Quisieras complementar o reemplazar tu ingreso?
- ¿Qué quiere decir para ti complementar / reemplazar tu ingreso? (*\$500, \$1,000, \$2,000, \$5,000, \$10,000 dólares / mes*).

- ¿Para cuándo quieres alcanzar esta meta de ingresos? (*3, 6, 12, 24 meses*).
- ¿Cuántas horas a la semana podrías invertir en tu negocio de **dōTERRA** para alcanzar tu meta?

### 7. Responde preguntas.

- “Creo entender más claramente cuáles son tus metas, y cómo puedo apoyarte en ellas. ¿Hay algo más que necesitas saber para sentirte cómodo construyendo un ingreso residual con **dōTERRA**? (*Si la persona tiene más preguntas, respóndelas*).

### 8. Haz un llamado a la acción.

- “Lo que me gustaría hacer es tener otra llamada en unos días. Esto me dará tiempo de reflexionar en lo que me compartiste, y diseñar un plan de 30, 60 y 90 días para ayudarte a lograr tus metas. ¿Te suena bien eso? ¿A qué hora te funciona mejor?

### 9. Dile que realmente disfrutaste la conversación. Asegúrate de utilizar habilidades de escucha dinámica.

- Recuerda un detalle que te haya compartido durante la conversación, y menciónalo.

### 10. Edifica a tu líder y termina la llamada.

- Si estuviste presentando la oportunidad para uno de los constructores potenciales de uno de tus líderes, edifica a ese líder. Dile al constructor potencial que te emociona diseñar un plan juntos.
- Si al constructor potencial no se le han dado muestras, asegúrate que el líder se las dé lo antes posible y que utilice el muestreo efectivo.
- Si la persona ya sabe que quiere empezar a usar **dōTERRA**, el líder lo puede enrolar (puede necesitar un uno a uno o una clase de introducción, si aún no se le ha enseñado acerca de los productos **dōTERRA**).

# LLAMADA 38

*Llamada tripartita de seguimiento de constructor potencial*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Ve el siguiente webinar. Revisa la información a continuación. Da seguimiento a los constructores con los que hiciste la Llamada Tripartita de Constructor Potencial.*

*Logra que esos constructores avancen.*



VE AQUÍ EL WEBINAR



Comienza esta llamada de seguimiento mencionando algo que la persona te compartió en la llamada previa. Esto construye mucha confianza y credibilidad, y te permite regresar al mismo lugar en el cual se encontraban en la primera llamada.

Esta llamada es donde necesitas hablar, no solamente escuchar.

Fija metas de negocio.

“Ok, he estado pensando acerca de las metas y sueños que me compartiste. Me emociona mucho lo que me dijiste, y tengo una pregunta que hacerte. ¿Quieres que sea realista contigo hoy o que te diga lo que quieres oír?”

“Hemos visto muchas personas construir el negocio, y hemos visto a muchas personas volverse exitosas en el negocio. Hemos podido recopilar promedios de miles de personas construyendo el negocio para ver cuánto tiempo toma y cuánto tiempo invierten semanalmente, y cuánto dinero ganan como resultado de esto.

“Ahora, no creo que yo sea promedio, y no creo que tú seas promedio y, juntos, definitivamente estaremos por encima del promedio. Pero es bueno contar con estos promedios para tener un buen punto de partida.

“Veamos tus metas. Me dijiste que te gustaría estar ganando \$\_\_\_ para *(fecha)*. Si veo la tabla con los promedios de la empresa, eso es alrededor de rango \_\_\_\_. Esta tabla de promedios también nos dice que *(su rango meta)* típicamente toma *(x número de meses)* alcanzar. Así que, para ser realistas, uno de estos números tiene que cambiar.

“Ya sea que puedes incrementar el número de horas que trabajes, o incrementar la cantidad de tiempo que tomará llegar ahí, o hacer más pequeña tu meta de ingresos. ¿Qué estarías dispuesto a ajustar?” *(Permite que responda)*.

Ajusten los números hasta tener una meta realista, por ejemplo: “Ok, entonces quieres invertir 35 horas a la semana y quieres estar ganando \$1,000 al mes. ¿Estaría bien si la meta la hiciéramos de 6 meses en lugar de 3?”

“Nunca he visto a nadie ganar un ingreso residual significativo trabajando menos de 15 horas semanales. 15 horas es realmente el tiempo mínimo para ganar el impulso que necesitas”. Acuerden en una meta y un tiempo para alcanzarla, la persona debe sentirse bien con esto. Dile que intentarán superarla (¡la mayoría de las personas están muy felices con esto!)

## TIEMPOS PARA ALCANZAR RANGOS Y PROMEDIOS DE INGRESOS

RANGO	TIEMPO PROMEDIO DE TRABAJO POR SEMANA	TIEMPO PARA ALCANZAR EL RANGO	TIEMPO PROMEDIO SEMANAL PARA MANTENER EL RANGO	INGRESO PROMEDIO POR RANGO	INGRESOS ESPERADOS EN RANGOS NUEVOS
ELITE	8 HORAS 15 HORAS 20 HORAS	6 MESES 2 MESES 1 MES	8 HORAS	\$357	\$300-\$800
PREMIER	15 HORAS	3-6 MESES	10-15 HORAS	\$876	\$600-\$1000
PLATA	25 HORAS	13 MESES	15-20 HORAS	\$2,350	\$1,200
ORO	35 HORAS	15 MESES	25-35 HORAS	\$4,958	\$3,500
PLATINO	35 HORAS	23 MESES	25-40 HORAS	\$9,626	\$6,000
DIAMANTE	40-60 HORAS	24 MESES	40-60 HORAS	\$17,006	\$8,500
DIAMANTE AZUL	40-60+HORAS	36 MESES	20-30 HORAS	\$38,796	\$22,000
DIAMANTE PRESIDENCIAL	40-60+HORAS	48 MESES	10-20 HORAS	\$107,988	\$60,000

\* Cifras en dólares. Las ganancias son variables y dependen de la estructura y volumen de cada organización.

# LLAMADA 39

*Estrategias sorprendentes  
para avanzar de rango*

*Tu tarea:  
No hay tarea  
esta vez.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Estrategias comprobadas para avanzar  
de rango, te volarán la mente.*



# LLAMADA 40

## 6 semanas a Elite



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*  
Ve el siguiente webinar. Revisa las instrucciones a continuación. Fija una fecha para lanzar tu "6 Semanas a Elite". (Sí, aún si eres Diamante o superior).

*La manera más efectiva de hacer que despeguen los nuevos constructores.*



VE AQUÍ EL WEBINAR

La manera más efectiva de hacer que despeguen los nuevos constructores es con 6 Semanas a Elite. Esto genera el mayor impulso, le brinda al constructor una mejor oportunidad de encontrar sus propios constructores desde el inicio, y le permite colocarlos de manera más estratégica al tener muchos enrolamientos en la misma ventana de colocaciones de 14 días.

### Tiempo requerido

- 20 horas semanales (15 es el mínimo para ganar el impulso necesario construyendo este negocio).
- 2 semanas para dar muestras de manera adecuada.
- Una semana en la cual puedan dar 4 clases.
- Continuar dando dos clases a la semana el resto del programa.

### Semanas de preparación (son dos)

- Crear una lista de nombres.
- Clasifica la lista con el sistema de las 7 estrellas (puntos).
- Comienza a muestrear de manera efectiva y a invitar a las personas que tienen más estrellas junto a su nombre.



- ✿ Da muestras a por lo menos 45 personas (¡quieres llenar tus clases!)
- ✿ ¡Acelera el proceso de construir el negocio agendando Llamadas Tripartitas con el Constructor Potencial y tu upline desde el inicio!

### Semana 1:

- ✿ ¡Semana de lanzamiento! Da 4 clases esta semana.
- ✿ Intenta dar un par de clases entre semana y un par en el fin de semana.
- ✿ Fija una meta de agendar 2 clases a partir de cada clase que das.
- ✿ Agenda Llamadas Tripartitas de Constructor Potencial con aquellos interesados a partir de la Intro Básica al Negocio al final de cada clase.

### Semana 2:

- ✿ Consultas de Bienestar con los enrolados de la semana 1.
- ✿ Llamadas Tripartitas con los Constructores Potenciales.

### Semanas 3-6:

- ✿ Da clases agendadas a partir de las clases.
- ✿ Continúa agendando clases a partir de las clases.
- ✿ Continúa encontrando nuevos constructores.

# LLAMADA 41

## Trabajando con anfitrionas

*Tu tarea:  
Revisa las instrucciones a continuación y aplícalas inmediatamente en tu negocio.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Saca el mayor provecho a tus clases agendadas a partir de clases.*

### Cómo trabajar con anfitrionas

- Al final de tu clase de Intro a los Aceites Esenciales, agenda clases de las cuales otras personas serán anfitrionas.
- Si las personas agendan una fecha en el calendario para su clase, regala un llavero de botellas de muestras (vacío).
- Por cada persona que asista a la clase, regala una botella de muestra con aceite esencial para meter en su llavero.

Hay diferentes tipos de personas que son anfitrionas de clase:

- 1) El primer tipo de persona solo quiere compartir información con sus amigos y familia, pero no quiere ganar dinero.
  - 2) El segundo tipo de persona quiere compartir el producto y posiblemente pagar los aceites que compra.
  - 3) El tercer tipo de persona quiere ser anfitriona de una clase porque quiere construir el negocio.
- Habla acerca de su clase durante la Consulta de Bienestar, no durante la clase de Introducción a los Aceites, porque será muy abrumador al principio.

**Guion:** “Tenemos una fecha agendada para la clase y me gustaría que fuera tan exitosa como la clase a la que tú asististe. Quisiera que todos tus amigos que asistan a la clase tengan una experiencia poderosa como tú la tuviste. Voy a escribirte todos los pasos que yo hice para asegurarme de que tú tuvieras una buena experiencia, de manera que sea claro lo que toma darle a alguien una maravillosa experiencia que pueda cambiar su vida”.

- 1) Llamar y preguntar si les interesa una muestra.
  - 2) Entregar la muestra.
  - 3) Dar seguimiento con la muestra; posiblemente entregar otra muestra hasta que la persona tenga una buena experiencia con los aceites.
  - 4) Invitar a la clase.
  - 5) Llamar dos días antes de la clase.
  - 6) Mandar mensaje de texto dos horas antes de la clase.
- La anfitriona necesita ver esta lista y decidir cuáles de estas cosas quiere hacer, y cuáles quiere que el líder haga.
  - La anfitriona necesita decidir con qué nivel de involucramiento en la preparación de la clase se siente cómoda.
  - Esta es una gran manera para que tú sepas con qué tipo de persona estás tratando; si es una compartidora o una constructora.
  - Si estás tratando con una anfitriona que no quiere ganar dinero o con una compartidora, necesitas darle botellas de muestra, aceites, etiquetas y las guías de referencia de aceites esenciales.



# LLAMADA 42

*No importa lo que funciona, importa lo que se duplica*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
lee lo que está a  
continuación...Eso  
es todo por hoy.*

## *Duplicación • Duplicación • Duplicación*

El mensaje de hoy es muy simple pero muy profundo si quieres ser realmente exitoso en tu negocio con **dōTERRA**. No importa lo que funciona, importa lo que se puede duplicar. Esto ha sido cierto por mucho, mucho tiempo. Sin embargo, las personas se enamoran de lo que les funciona y se olvidan de crear un sistema para su organización que pueda funcionar para cualquiera.

No importa lo que a ti te funcione, importa lo que puedes duplicar. La manera de volverte financieramente libre es guiar a un grupo grande de personas a hacer algunas cosas simples a lo largo de un periodo sostenido de tiempo. Así que todo lo que hagas en tu negocio tiene que ser medido con esta escala.

Cada vez que pienses en implementar algo nuevo, debes de preguntarte si un grupo grande de personas pueden hacer eso a lo largo de un periodo sostenido de tiempo. Así que no te enamores de lo que te funciona a ti, porque lo que te funciona a ti no necesariamente funcionará para la gran mayoría de las personas.

Por ejemplo, solo porque eres esteticista y te encantaría compartir los aceites con

todos los spas a tu alrededor, ¿eso significa necesariamente que debes de usar esto como modelo de duplicación para todo tu equipo? No. Solo porque tú trabajas con animales y quieres hablar con todos los veterinarios acerca de los aceites, ¿eso significa necesariamente que debes de usar esto como modelo de duplicación? Absolutamente que no. Solo porque se te facilita mucho vender kits Diamante, ¿eso significa necesariamente que el resto de tu equipo solo deba vender kits Diamante y que debas usar esto como modelo de duplicación? No, no, no.

Utiliza todo tu talento, toda tu habilidad y toda tu pasión para lograr que la mayoría de tu equipo realice algunas acciones simples, como: muestrear de manera correcta, dar seguimiento de manera correcta, invitar a clase de manera correcta y enseñar una clase duplicable. Esto impulsará a tu equipo mucho más lejos que introducir muchas prácticas diferentes no duplicables que le funcionan a un porcentaje muy pequeño de personas en tu equipo.

No importa lo que funciona, importa lo que se duplica.

# LLAMADA 43

*Colocaciones - ¿a quién estamos buscando?*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*La clave de la LIBERTAD de tiempo.*

*Tu tarea:*  
Revisa los niveles 1, 2 y 3 de tu organización y clasifica a las personas como usuarios, compartidores o constructores. Si son constructores, identifica si son comprometidos, capaces o ambos.



Si quieres tener un verdadero ingreso residual sostenible a largo plazo, que dure años y décadas, debes tener UNA META en lo que respecta a las colocaciones: LIBERTAD DE TIEMPO.

Si colocas irresponsablemente, apresurándote para obtener los bonos del Poder de 3 o para lograr que alguien llegue a Premier prematuramente, podrías crear un desorden para ti en el futuro.

La estructura de negocio más sostenible es una en la cual tus socios clave están comprometidos y son capaces. Cuando todas tus piernas están construidas debajo de constructores comprometidos y capaces (en lugar de bajo constructores menos comprometidos/capaces, compartidores y usuarios), tu impulso incrementará exponencialmente.

Estructura ideal de equipo:

- Nivel 1: constructores comprometidos y capaces
- Nivel 2: constructores comprometidos o capaces
- Nivel 3: clientes y usuarios

Comprometido significa que hacen lo que dicen que van a hacer, cuando dijeron que lo harían. Tú determinas el nivel de compromiso por la manera en que tratan sus compromisos iniciales con **dōTERRA**. ¿Cumplen sus citas? Cuando les pides que vean un video o lean un email, ¿lo hacen?

Capaz significa que pueden traer personas a la mesa. Pueden resolver las cosas. Pueden enrolar personas. Puedes determinar su nivel de capacidad viendo si pueden hacer que las personas asistan a clases, si pueden llevarte personas, o enrolar personas por sí mismos. Las personas capaces pueden utilizar los recursos para aprender a hacer las cosas ellas mismas.

Usa la ventana de colocaciones de 14 días para determinar si el constructor está comprometido y es capaz. No adivines. Dale oportunidades de demostrarlo.

¿Qué pasa si alguien es comprometido o capaz, pero no ambos?

Alguien que no demuestre ambos —estar comprometido y ser capaz— es genial para tu 2do nivel. Son constructores valiosos que seguramente requerirán más tiempo y energía de tu parte, motivo por el cual no van en tu línea frontal.

Al mantener un estándar alto para tus socios de negocio más cercanos, tú te presentas como un profesional que puede atraer el tipo de socios que estás buscando. Esto no significa que descartas a las personas que no se ajusten a tu molde perfectamente. Le das la bienvenida a todos a tu equipo, y también tomas decisiones inteligentes en lo que respecta a tus recursos y tu energía.



# LLAMADA 44

## Los errores más grandes al colocar



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Revisa a continuación los errores más grandes que cometemos al colocar a las personas, y evita cometerlos en el futuro.*

## Evita las fallas más grandes al colocar.

Evita estos errores más grandes que cometemos al colocar a la gente.

### 1.- Colocar usuarios de producto y compartidores en tu línea frontal.

- ✿ Siempre que colocas usuarios o compartidores en tu línea frontal y construyes debajo de ellos, estás quitándote libertad de tiempo y estás arrastrando a la persona, o estás queriendo más del negocio de lo que ella quiere.

### 2.- Colocar familia (que no son CCs) en tu línea frontal.

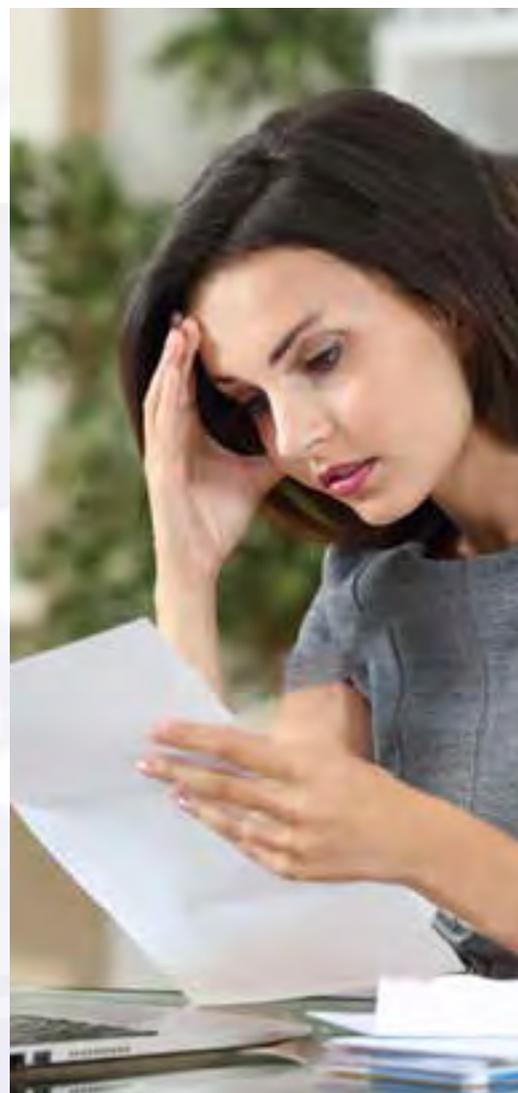
- ✿ ¡No puedes hacer que tu familia se haga responsable!
- ✿ No quieres agregar estrés y presión a tus relaciones.
- ✿ No quieres crear una situación en la cual piensen que **dōTERRA** es más importante que tu relación con ellos.

### 3.- No agrupar por ubicación.

- ✿ Coloca personas donde estarán apoyadas por el líder CC adecuado debajo de ti.

### 4.- No colocar por relaciones.

- ✿ Mantén a las personas juntas por relaciones tanto como puedas, para que las personas que normalmente interactúen entre sí, también trabajen juntas.
- ✿ Colocar por relaciones siempre va por encima de colocar por ubicación.



# LLAMADA 45

## Resolviendo nuestros problemas de colocaciones



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Ve el siguiente  
webinar y crea tu  
propia estrategia  
de colocaciones  
(cómo abordarás los  
errores del pasado  
y construirás un  
futuro brillante).*

*¡Ahhhh! Esta es la que todos han  
estado esperando.*



VE AQUÍ EL WEBINAR

### Cómo resolver situaciones de colocaciones:

#### 1.- Forma una pierna nueva.

- ¡Es mucho más fácil dar a luz que resucitar un muerto!
- Evitamos esto porque originalmente era doloroso construir piernas cuando lo hacíamos mal. Pero AHORA que ya sabemos hacerlo correctamente, ¡es mucho más fácil!
- Es MUCHO más fácil y más rápido construir una nueva pierna que tratar de resucitar una pierna muerta.

#### 2.- Coloca un constructor CC debajo de una pierna existente.

- Tu meta es que todos tus calificadores sean CCs.

#### 3.- Transferencia de cuenta.

Siempre pon a prueba a las personas antes de transferirlas (*"¿Puedes conseguir que 3 líderes potenciales se conecten conmigo en una llamada tripartita esta semana?"*).

Haz que sea un ganar-ganar para la persona que está transfiriendo su cuenta.

#### 4.- Cambio de enrolador.

#### 5.- Swap de colocaciones

#### 6.- Terminación de cuentas

#### 7.- Comité de excepciones - comúnmente niegan:

- Un movimiento que te lleve a un nuevo rango.
- Un movimiento que haga que se cumpla un Poder de 3.
- Un movimiento mayor a 900 OV.

Siempre permite que tu equipo solicite sus propias excepciones. De otra manera contará como una tuya (y parece que ponen un límite de 3 excepciones).

# LLAMADA 46

Agenda semanal para el éxito – intro a los aceites – entrenamiento básico de negocio



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*  
Ve el siguiente webinar y junta todas las piezas.

*Uniendo todas las piezas.*



VE AQUÍ EL WEBINAR

La consistencia es la CLAVE

¿Cuál es el camino más seguro al éxito? Es ser inflexiblemente consistente con las actividades principales para construir el negocio. Estas actividades se complementan cuando se realizan de manera dedicada.

**Siete actividades semanales cruciales para el éxito:**

1. Clase de Introducción a los Aceites.
2. Entrenamiento Básico de Negocio.
3. Consultas de Bienestar.
4. Clase de Educación Continua.
5. Llamada de equipo.
6. Sesiones de estrategia con líderes clave.
7. Contactando y dando seguimiento.

Aquí está un ejemplo de agenda semanal para el éxito. Contiene todas las actividades base para crecer tu negocio. Nota todo el tiempo en blanco, y también cuántas actividades pueden caber entre tus otras prioridades (familia, otro trabajo, etc.) Comprométete a construir de manera seria, y tus resultados se volverán serios.

## EJEMPLO DE AGENDA SEMANAL PARA EL ÉXITO

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
9 am.							
10 am	Sesiones Estratégicas Líderes Clave				C & S*	Educación Continua	
11 am.							
12 pm.						C. Bienestar	
1 pm				C & S*			
2 pm		C. Bienestar					
3pm.							
4pm.			C & S*				
5 pm							
6 pm.		C & S*					
7 pm.				Intro a los Aceites			
8 pm.				EBN			
9 pm.	Llam. Equipo						

\*C & S - Contacto y Seguimiento

Realizar estas actividades semanalmente durante 12 meses es el camino más seguro a Diamante en un año.

### Clase de Intro a los Aceites:

- Debes de dar la misma clase a la misma hora el mismo día en el mismo lugar.
- Esto acelera la duplicación, porque cualquier persona que quiera llevar a alguien a clase, sabe que hay una disponible.
- Pronto tendrás 100 personas duplicando la misma clase semanalmente con miles de enrolamientos nuevos.
- Cuando tengas una semana con poca o nula asistencia, no te preocupe que no esté funcionando.
- Esta clase semanal es crítica para la duplicación masiva.

### Entrenamiento Básico de Negocio (30 minutos)

- Se lleva a cabo directamente después de tu clase de aceites cada semana.
- ¡Se debe llevar a cabo justo después de tu clase de aceites porque las personas ya están ahí en ese lugar!
- ¡Esto les da una exposición adicional al negocio!
- Habla acerca de tres cosas:
  1. Construir una tubería (ingreso residual).
  2. Plan de compensación simplificado - ¿cuál es la posibilidad que **dōTERRA** puede representar para ellos? (¡Este no es el momento de complicarte y dibujar círculos!)

Al final de la clase es cuando puedes compartir los snacks preparados con aceites esenciales, muchas personas se quedarán para probarlos y por lo tanto tendrán la oportunidad de ser expuestos al negocio.

### Consultas de Bienestar

Puedes tener disponibles varios horarios semanales para que las personas agenden sus Consultas de Bienestar. De este modo tu agenda se puede mantener consistente.

# LLAMADA 47

## Agenda semanal para el éxito – Educación Continua



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:  
Asegúrate que tú y tu equipo estén integrando a los nuevos enrolados a un programa de Educación Continua.*

## Enseñales...y comprarán

El 85% de nuestros ingresos provienen de los usuarios de producto. Si no apoyamos continuamente a los usuarios de producto, estamos tirando a la basura la mayor parte de nuestro negocio. La intención de la Educación Continua es que para el final de su experiencia con la Educación Continua, se hayan enamorado de por lo menos 5 productos que nunca dejarán de usar por el resto de sus vidas. Es mucho más efectivo en persona porque tienen la experiencia física de estar ahí y no pueden nada más desconectarse.

### • Educación de producto (posibles temas a rotar cada 8 semanas)

1. Lo básico de los aceites esenciales
2. El poder detrás de la salud adecuada y el LLV
3. Estilo de vida para un peso saludable
4. Bienestar emocional, balance hormonal y manejo de emociones
5. Balance corporal con la técnica AromaTouch
6. Cuidado de la piel
7. Ciencia esencial
8. Manejo de dolor

### • Educación de negocio (rotar cada 4 semanas – inmediatamente después de la sesión de producto)

1. Empezando (haciendo una lista, dando muestras, invitando a clase)

2. Plan de compensación
3. Cómo dar una clase de aceites esenciales
4. Elite en 6 semanas

• ¡Ten tarjetas y una graduación de Educación Continua! Esto funciona en Malasia, en México, en Tennessee y en todos lados.

• La comida sale durante la sección de negocio.

• Cada clase de Educación Continua incluye educación del Programa de Recompensas por Lealtad.

# LLAMADA 48

## Agenda semanal para el éxito – Llamada de equipo



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

*Tu tarea:*  
Revisa las notas a continuación y participa en una Llamada de Equipo semanal (tuya si eres Diamante o superior – la de tu upline Diamante o superior si aún no eres Diamante).

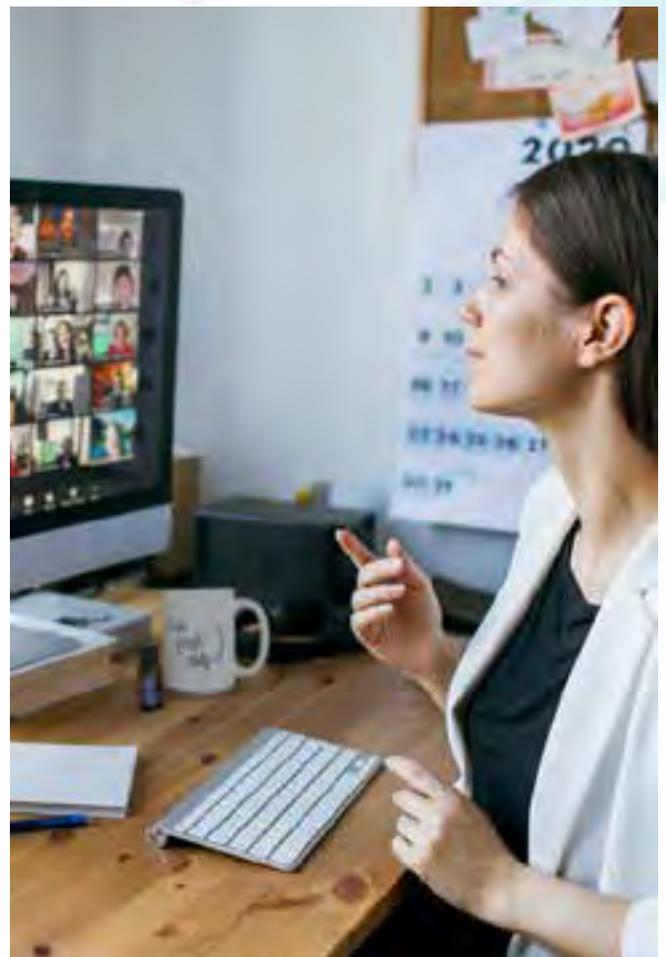
## Una de las actividades CLAVE en dōTERRA

### Llamada de Equipo

- 30 minutos máximo, los lunes.
- La organizan los Diamantes o superiores (tu equipo necesita ser lo suficientemente grande).
- Son importantes para que nadie se quede atrás.

### Agenda:

- Bienvenida (2 minutos)
- Entrenamiento de producto (5 minutos)
- Entrenamiento acerca de una habilidad específica de negocio - lo que esté surgiendo en las Llamadas de Estrategia (15 minutos)
- Reconocimiento o experiencias (5 minutos)
- Encuentra cosas especiales que reconocer
  - Alguien que vaya más allá para asistir a un evento
  - Alguien que enrole a alguien con un kit grande
- Recordatorios y cierre - eventos próximos y promociones (3 minutos)



# LLAMADA 49

## Agenda semanal para el éxito – sesiones de estrategia

*Tu tarea:*  
TU agenda semanal para el éxito. Si no has visto el webinar correspondiente, ve a la llamada 46 o ve el webinar aquí



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

Ahora es tiempo de planear tu propia agenda semanal para el éxito.



VE AQUÍ EL WEBINAR

### Sesiones de Estrategia

- Estas sesiones de estrategia deben llevarse a cabo cada semana hasta que alguien sea Diamante.
- Asegúrate de que estén agendadas el mismo día a la misma hora semanalmente.
- Que tus líderes te llamen, no tienes que perseguirlos.
- Si alguien hace el negocio tiempo completo, agenda una hora con esa persona semanalmente. Si alguien lo hace de medio tiempo, agenda media hora semanalmente. Intenta tener todas tus Sesiones de Estrategia en el mismo bloque de tiempo; será más fácil para ti y tenderán a no pasarse del tiempo si alguien sigue inmediatamente después.
- Puedes realizarlas en persona o por teléfono.
- Si alguien no hace una Sesión de Estrategia contigo, es porque no estás ofreciendo valor.
- Tu objetivo número uno es dar seguimiento a sus 3 metas de la semana anterior, y fijar tres nuevas metas para la semana actual.
- Asegúrate de que se comprometan al día en que cumplirán sus metas y haz que se hagan responsables enviándote mensajes de texto a lo largo de la semana, y pregúntales si alcanzaron sus metas.
- Por ejemplo:** si Sally (tu líder) dice que una de sus metas es contactar a 4 personas de su lista de nombres, tú le preguntarías que para cuándo lo hará. Ella diría que para el jueves en la noche, y tú anotas eso en tu teléfono con un recordatorio para que le puedas mandar un mensaje el jueves para ver si lo logró.



## Hoja de Trabajo de Sesiones Estratégicas Semanales

(Para uso del upline)

### Paso 1 – Reconecta y haz preguntas de exploración

- Cuéntame acerca de (tu semana, tu familia, tu trabajo)
- ¿Cómo te estás sintiendo con respecto a \_\_\_\_?
- ¿Qué es lo mejor que pasó en tu negocio en la semana?
- ¿Qué es lo más frustrante que pasó en tu negocio en la semana?

### Paso 2 – Revisa metas / prioridades y acciones de la semana anterior

#### Paso 3 – Puntos a revisar:

- ¿Quién estará siendo anfitrión / dando clases?
- ¿Cuántas clases necesitan ser agendadas en cada equipo calificador?
- ¿Ya elegiste tus incentivos / promociones de este mes para tus piernas calificadoras? ¿Ya discutiste esos incentivos / promociones con tus líderes?

### Paso 4 – Identifica tus metas esta semana

#### Meta #1 \_\_\_\_\_

- ¿Cómo la lograrás?
- ¿Para cuándo tendrás esto terminado?
- ¿Cómo puedo apoyarte con esto?

#### Meta #2 \_\_\_\_\_

- ¿Cómo la lograrás?
- ¿Para cuándo tendrás esto terminado?
- ¿Cómo puedo apoyarte con esto?

#### Meta #3 \_\_\_\_\_

- ¿Cómo la lograrás?
- ¿Para cuándo tendrás esto terminado?
- ¿Cómo puedo apoyarte con esto?

### Paso 5 – Tanto upline como downline – escriben las metas

### Paso 6 – Recordatorios importantes (llamada de equipo, promociones corporativas, etc.)

# LLAMADA 50

*El modelo de duplicación, el poder de la consistencia*

*Tu tarea:  
Ve a hacer que tus sueños se vuelvan realidad.*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

## *Duplica consistentemente*

Utiliza el modelo de duplicación para ver cómo todo esto se une entre sí.

### EL MODELO DE DUPLICACIÓN

La base para construir un negocio de **d6TERRA** sostenible y exitoso.

Para los usuarios del producto (todos):



Para los constructores de negocio:



# LLAMADA 51

*Llamada extra:  
acompaña a Allyse  
en Praga*



ESCUCHA AQUÍ LA LLAMADA

Este entrenamiento de una semana te ayudará a poner tu negocio en movimiento como nunca antes.



## FÁCIL ACCESO A LLAMADAS Y WEBINARS



DA CLICK AQUÍ PARA LA  
AUDIOTECA DE LLAMADAS



DA CLICK AQUÍ PARA LA  
VIDEOTECA DE WEBINARS

El lenguaje, recomendaciones de uso y diálogos expresados en este material son responsabilidad del autor original. Toda cifra y avance de rango expresado aquí tiene fines ilustrativos. El ingreso y rango dependerá totalmente de cada estructura. Los resultados son responsabilidad de cada quien. Este material es una traducción del programa de Allyse Sedivy.