

Bienvenido

Este PDF te mostrará una guía de actividades con las herramientas necesarias para presentar los productos y la oportunidad de negocio de dōTERRA.

Te compartiremos propuestas de diálogos. No tienes que memorizar esta estructura al pie de la letra, ni para tener éxito en este negocio debes decir lo que está en ellos. Existen muchas maneras en que las personas deciden inscribirse, desde un testimonio, la recomendación de una persona conocida o la búsqueda proactiva de bienestar. Las clases son una forma más, así que toma esto como un recurso adicional; practícalo, personalízalo y presenta los productos de dōTERRA de una forma que conecte contigo.

Si tienes alguna duda, por favor comunícate con la persona con quien te inscribiste en dōTERRA o con algún otro distribuidor de tu línea ascendente.

¡Muchas gracias por compartir el estilo de vida dōTERRA!



Checklist de Actividades

EDUCACIÓN DE PRODUCTO EDUCACIÓN DE PRODUCTO

01. Ver una clase de Educación Continua o Taller Temático de mi equipo.
02. Extraer, guardar y tener a la mano al menos 3 protocolos app o libro, con los que creo que puedo apoyar a algún amigo o familiar con sus necesidades físicas, mentales o emocionales.
03. Descargar las fichas técnicas de los aceites esenciales y productos de dōTERRA y tenerlos a la mano para enviar a mis prospectos y futuros clientes.

<https://drive.google.com/drive/folders/16lJqXSoqt8teKYh5Xb620y6GV9dMG0Bx?usp=sharing>

04. Continuar la Certificación de Especialista en Aceites Esenciales (opcional).
<https://training.doterra.com/p/doterra-essential-oil-specialist-certification>



Checklist de Actividades

EDUCACIÓN DE NEGOCIO

01. Ver al menos dos “Clases Intro” pre-grabadas.
02. Descargar el guión y personalizarlo con mis propias palabras.
03. Escribir mi testimonio más poderoso para la clase y practicarlo con mi círculo caliente.
04. Descargar la presentación y ajustarla de acuerdo a los kits de inscripción de mi mercado.
05. Practicar la clase con mi persona o círculo de apoyo y pedirles su feedback.
06. Definir cuáles días y horas quiero/puedo impartir mis primeras clases (presenciales o por Zoom) con apoyo de mis patrocinadores.
07. Revisar el checklist de los implementos que necesito para dar una clase presencial u online.
08. Definir cuál será mi regalo gancho para los futuros anfitriones de mis clases y también si quiero ofrecer alguna rifa para los asistentes (opcional).
09. Crear contenido de valor en mis redes sociales. Si escogí IG, hacer un REEL o IGTV con las promociones del mes.
10. Conversar con mi pareja o persona de apoyo sobre los días y horas que estoy planificando para dar mis primeras clases y solicitar su apoyo.

