

Tu negocio dōTERRA paso a paso

- INSCRIPCIONES EFECTIVAS

¡Hola!

Bienvenid@ al **curso 4** de Tu negocio dōTERRA paso a paso.

En este PDF de trabajo encontrarás una guía de actividades que te ayudarán a tener herramientas para aprender los mejores consejos sobre cómo, cuándo y dónde cerrar efectivamente a tus prospectos y qué hacer después con esos nuevos miembros para colocarlos estratégicamente en tu organización.

Es importante aclarar que estamos en un negocio de ventas y vender es un arte que requiere estudio y práctica. Siempre vamos a recomendar realizar cursos adicionales de ventas para obtener mejores herramientas. Este es un curso que te enseñará habilidades básicas, pero te sugerimos que fortalezcas esta destreza con recursos adicionales.

Recuerda que todo lo que inviertas en tu desarrollo personal se multiplicará en tu organización.

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

¡Mucho éxito en tu nuevo emprendimiento!

Comunidad Esencial



Checklist de Actividades

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 de mi app o libro para apoyar a algún amigo o familiar con sus necesidades físicas, mentales o emocionales.
03. Abrir un aceite o producto dōTERRA que todavía no haya usado e incorporarlo a mi rutina, ya sea de forma tópica, aromática o interna.
04. Descargar la Guía de Referencia (Inglés-Español).

[DESCARGAR GUÍA](#)

Checklist de Actividades

EDUCACIÓN DE NEGOCIO

01. Practicar con mi pareja o círculo de apoyo el cierre online y presencial (desde mis fortalezas). Les pediré que me presenten objeciones para practicar cómo abordarlas correctamente.
02. Tener a la mano todo lo que se necesita para hacer cierre efectivo (Kits de inscripción por mercado, courriers de los diferentes países, promociones del mes, etc.)
03. Personalizar y automatizar (opcional) mi correo de bienvenida.
04. Ingresar a mi oficina virtual y aprender a navegar por las herramientas básicas.
05. Crear un PRR - Programa de Recompensas por referidos (opcional)
06. Ver la clase del Plan de Compensación y asegurarme de entender bien: la diferencia entre Patrocinador de Inscripción y Patrocinador de Colocación, Bono de Inicio Rápido y Bono del Poder de 3.
07. Definir cuáles pruebas voy a realizarles a mis futuros distribuidores para comprobar si el camino que escogieron es correcto.
08. Imprimir el gráfico de la estructura ideal y tenerlo en un lugar visible (opcional)
09. Mostrarle a mi pareja (o persona de apoyo) la clase grabada para que se vaya empapando de las estrategias básicas de colocaciones
10. Seguir creando contenido de valor en mis redes sociales.

