

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 con los que puedo 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 y leer la Revista LIVING para aprender sobre nuevos productos (Descargar aquí: <https://www.doterra.com/US/es/magazines/doterra-living>).

Checklist de Actividades

EDUCACIÓN DE NEGOCIO

01. Entender cómo guiar a mi nuevo distribuidor para que inicie su entrenamiento de negocio.
02. Tener la información de mis distribuidores en una base de datos e ir vaciando la información de su estatus con respecto a las actividades de negocio que va realizando.
03. Familiarizarme con las actividades que tengo que hacer con ellos según el rango que tengo ahora y el camino que escogieron para emprender.
04. A partir del rango de Élite, descargar los planificadores de rango y llenar el correspondiente al próximo rango que quiero alcanzar.
05. A partir del rango de Plata, agendar en mi calendario (Calendly) las horas a la semana que voy a invertir en llamadas estratégicas para mi downline.
 - Llevar a mis distribuidores por el “Flujo de independencia”.
 - Crear la política de incentivos para los nuevos miembros del LRP y las rifas de tu equipo.
06. Publicar en mis redes sociales mi agenda de educación de negocio. Compartir cómo ayudo y empodero a mis distribuidores para que crezcan en sus negocios.

