**Estructura llamada**

**Pre-Inducción**

La llamada pre-inducción es un espacio individual para conocer a nuestro futuro Distribuidor Independiente (únicamente aquellos que escogieron Camino 2 y 3).

Para llegar aquí, el prospecto:

1. Ya vio o participó en una clase de negocio “Emprende con Propósito”.
2. Ya vio o participó en una clase del “Plan de Compensación”.
3. Ya completó tu “Formulario Filtro”.

En esta llamada (que puede ser por Zoom o presencial) están presentes el Patrocinador de Inscripción y el futuro Distribuidor. También pudiera estar presente el upline Premier+ (si el Pat. de inscripción está muy nuevo y no se siente seguro de llevar esta llamada).

Se recomienda que esta llamada sea individual y personalizada para no sólo conocer bien al futuro DI, sino también para aterrizar sus expectativas y aclarar todas sus dudas acerca de los próximos pasos. No debe durar más de **45 minutos.**

Te presentamos la estructura que debe tener esa llamada.

**Estructura llamada Pre-Inducción**

1. Conoce a la persona (rompe el hielo) y agradécele por tomarse el tiempo de estar ahí.
2. Si tu upline Premier+ se conectó en la llamada, preséntalo edificándolo y recuerda que es él/ella quien guiará la conversación.
3. Comienza preguntándole si tiene alguna duda con respecto a la **Clase de Negocio** o la del **Plan de Compensación** y aclárale de forma breve en el momento. Coméntale que podrá ver eso en más detalle en nuestro programa de entrenamiento para el negocio.
4. Abre el “formulario filtro” y aclara cualquier duda que tengas con respecto a sus respuestas. Enfócate en:
   * Experiencia profesional  
     **·** Horas que le puede dedicar al negocio

*Confirma el camino que escogió y anótalo (Apóyate con el PDF: Gráficos de los 3 caminos)*

1. Pregúntale cuales son sus expectativas de dōTERRA, indaga en su propósito (apartando la compensación económica) -es normal que en este punto no tenga su “para qué” tan claro-.
2. Pregúntale por su “**para qué financiero” /** “**Financial Why” ·** Cuánto dinero quiere ganar (o cuánto necesita para dejar su trabajo, si es que ese es su deseo)  
   **·** En cuánto tiempo quiere lograrlo.  
   **·** Cuántas horas a la semana está dispuesto a invertirle.

*Anota sus respuestas para que luego se las envíes en su correo post* “*Llamada Pre-Inducción”.*

1. Dependiendo de su respuesta, revisen juntos la tabla de rangos y salarios y aterriza sus expectativas sin limitarl@.
2. Explícale las responsabilidades del patrocinador de inscripción y las del de colocación y a quien debe contactar para aclarar sus dudas (coméntale que lo pondrás en contacto con su Pat. de Colocación más adelante).
3. Pregúntale sobre su pareja y su apoyo. Si no hay apoyo, coméntale que durante el programa de entrenamiento le daremos herramientas para que su pareja gane confianza en el negocio.
4. Habla sobre la seriedad de este negocio y establece un acuerdo verbal de responsabilidades. Coméntale que le enviarás por correo un documento por escrito donde quieres establecer con él/ella las bases de una relación laboral sana.
5. Cuéntale brevemente sobre nuestro programa de entrenamiento, cuándo empieza y cómo acceder a él.
6. Pregúntale sobre sus dudas o inquietudes adicionales.
7. Cierra explicándole los próximos pasos:

13.1Recibirá un correo electrónico con:

**·** Un resumen de lo que se habló (metas y tiempos) con link de registro a la siguiente temporada de ITN.  
**·** Contacto del Patrocinador de Colocación.  
**·** Un link a una “Clase de inducción” (pre-grabada).  
**·** Link al chat de Whatsapp/Telegram de líderes de tu equipo.

**·** Documento “Acuerdo de Responsabilidad”.

13.2Es importante que abra el correo, lo lea y vea la clase pre-grabada, ya que es fundamental para empezar la siguiente temporada de ITN.

13.3Invítalo a continuar usando y familiarizándose con los productos.

***Recuerda que esta llamada no debe durar más de 45 minutos.***