

Plan sugerido para cumplir con los requisitos de Directora de Ventas en Calificación (DIQ)

1. Ponte a trabajar a toda velocidad. ¡Este no es el momento de llevar un paso lento, ni tampoco es el momento de tomar vacaciones!
2. Organiza una cena en la que cada invitada lleve un platillo para ayudar a fomentar el compañerismo entre tus integrantes de equipo. Diles lo que hace falta para que se conviertan en unidad y lo que pueden hacer para ayudar a lograrlo. Muéstrales los premios que hayas escogido para cualquier promoción que planees llevar a cabo durante tu periodo de calificación, como por ejemplo la Reina de Reclutamiento y la Reina de Ventas. Averigua cuáles son sus logros y cómo puedes ayudarlas a alcanzarlos. Diles cuál es tu meta y por cuál logro quieres que se te reconozca durante tu periodo de calificación, por ejemplo, tener la mayor cantidad de Consultoras con saco rojo, la mayor cantidad de Consultoras Estrella o la mayor cantidad de Grandes Ganadoras. Si ya lo has escogido, anuncia el nombre de tu nueva unidad en este momento.
3. Coloca un cartel de metas muy grande en un lugar donde lo veas todos los días. Diariamente, di de 5 a 10 afirmaciones positivas, por ejemplo: “Es muy emocionante ser Directora de Ventas Independiente de una unidad de los Fabulosos 50” o “Me encanta mi unidad en crecimiento”.
4. Aparta un rato todos los días para estar a solas y escuchar audiocintas de motivación o leer algún material de motivación.
5. Revisa tus destrezas de organización y administración del tiempo. Delega las tareas que no tengas que realizar tú, por ejemplo, los quehaceres domésticos, cocinar, lavar ropa y hacer pedidos de reposición. Busca a alguien que haga los paquetes, que se encargue de los productos, etc.
6. Aléjate de las personas negativas. Esas personas te quitarán tu energía.
7. Fíjate la meta de un **mínimo** de 3 + 3 + 3 por semana: tres clases del cuidado de la piel o preestrenos de colección, tres entrevistas personales y \$300 en ventas **nuevas** al menudeo. ¡Y lleva a tus integrantes de equipo contigo a las citas de ventas! No hay tiempo para clases individuales. Déjalas que aprendan mientras tú ganas dinero.
8. No dependas de tu equipo para que reclute por ti. Debes estar dispuesta a reclutar tú misma a las 30 integrantes de equipo. Es muy probable que encuentres estas nuevas integrantes de equipo en tus citas de ventas. Fíjate la meta de ganarte una medalla de oro cada mes de tu periodo de calificación.

9. Siempre trae invitadas a tus reuniones de unidad.
10. Ten siempre listos materiales para discusión de inventario, información sobre las promociones actuales y formularios de pedidos para Consultora. Discute las opciones de inventario con Consultoras nuevas tan pronto hayan pagado por el Juego Inicial.
11. Piensa en grande. Fíjate la meta de 50 integrantes de equipo calificadas.
12. Si las cosas no van bien, llama a tu Directora de Ventas Independiente y habla con ella. Nunca te quejes con ninguna de tus integrantes de equipo.
13. Ayuda a tus integrantes de equipo a tener en mente el reclutamiento de las siguientes maneras:
 1. Lleva siempre contigo el broche de Consultora *Senior* y promuévelo frecuentemente.
 2. Explica cómo ganar el uso del auto profesional.
 3. Promueve las comisiones de equipo personal y las retribuciones por desarrollo de equipo, además del saco rojo y el Grand Am.
 4. Coordina las entrevistas para las nuevas integrantes de equipo durante su primer mes en el negocio.
14. Lleva a cabo personalmente el cierre y el seguimiento de la entrevista para todas las reclutas potenciales de tus integrantes de equipo.
15. Haz llamadas de tres minutos a las integrantes de equipo al principio de cada semana. Pregúntales cuáles son sus metas para la semana y cuántas invitadas piensan traer a la reunión de unidad.