

# FASE 3 - CONVERSIÓN

## INTRODUCCIÓN

Cuando tienes un nuevo Consultor o Consultora en tu equipo, tus acciones y tu comunicación determinarán el nivel de pertenencia y de motivación que definirán su continuidad. Por ende, todo lo que hagas en los primeros días es clave. Esta fase no se trata de dar mucha información, sino de crear una experiencia de bienvenida clara, inspiradora y motivante.

El consultor debe sentir y pensar que tomó la decisión correcta al iniciar este nuevo camino, tu rol como Líder no es enseñar todo de golpe, sino de asegurarte que se sientan seguros, que se sientan acompañados y que vean el potencial del negocio desde el primer contacto.

En esta fase vas a aprender a:

- Organizar la información esencial por etapas, para no abrumar a tus Consultores.
- Crear rituales y rutinas de bienvenida que generen motivación y pertenencia.
- Acompañar con foco en el primer pedido, las primeras ventas y la construcción de confianza.
- Ser guía y referente sin asumir todo el trabajo ni sobrecargarte.
- Enseñar a vender desde el día uno con técnicas simples, aplicables y replicables.

### **ACCIÓN 1: DA LA BIENVENIDA SIN ABRUMAR**

**Lo que necesita una nueva consultora no es saberlo todo de golpe. Ellos necesitan lo esencial y un paso a paso que puedan entender y digerir.**

Tu primera tarea como Líder es evitar la sobreinformación. En vez de contar todo el negocio en una sola conversación, organiza lo esencial en etapas claras.

#### **Contenidos de esta acción:**

- ¿Qué necesita saber una nueva consultora? Información esencial y segmentada.
- Comunicación por etapas: desde inscripción hasta primer pedido.
- Expectativas claras vs. sobrecarga de información.

**Objetivo:**

Que la nueva consultora se sienta segura, motivada y con claridad para avanzar sin abrumarse.

**ACCIÓN 2: CREA RITUALES QUE CONSTRUYAN PERTENENCIA**

**Una bienvenida no es solo un mensaje de texto o un audio, debe ser una EXPERIENCIA.**

Cuando una nueva consultora se suma, lo que vive en sus primeros días marca cómo se siente con el negocio.

**Contenidos de esta acción:**

- Rituales de bienvenida que inspiran.
- Seguimiento inicial: ni invasivo ni ausente.
- Cómo generar sentido de pertenencia desde el primer día.
- Microcompromisos: pequeñas acciones que construyen avance.

**Objetivo:**

Generar vínculo, confianza y compromiso emocional con el negocio y el equipo.

**ACCIÓN 3: IMPULSA SU PRIMER PEDIDO CON CONFIANZA**

**El primer pedido es mucho más que un trámite, es lo que marca la pauta de tu acompañamiento.**

En ese momento define si la persona se siente capaz, segura y empoderada... o si se paraliza. Tu rol es mostrarle que puede lograrlo, paso a paso.

**Contenidos de esta acción:**

- Cómo acompañar el primer pedido con claridad.
- Qué decir, qué evitar y cómo activar la acción.
- Técnicas para activar su círculo de confianza sin miedo.
- Cómo enseñar a vender desde el día 1, sin presionar.

**Objetivo:**

Que la nueva consultora realice su primer pedido con resultados positivos en los primeros días.

**ACCIÓN 4: ACOMPAÑA DESDE EL ROL DE GUÍA**

**No eres "jefa", eres guía, modelo y referente.**

El verdadero liderazgo no consiste en presionar ni manipular, consiste en empoderar con recursos y generar autonomía con confianza.

**Contenidos de esta acción:**

- Cómo guiar sin asumir tareas que no te corresponden.

- Cómo usar preguntas, ejemplos y refuerzos para enseñar.
- Cómo sostener la motivación sin generar dependencia.
- Rutinas clave para los primeros 7-14 días: seguimiento, refuerzo y evolución.

**Objetivo:**

Construir una relación saludable, motivadora y productiva entre Líder y nueva consultora.

**ACCIÓN 1: ORIENTA CON CLARIDAD DESDE EL PRIMER CONTACTO**

Cuando tienes a un nuevo Consultor o Consultora en tu equipo, lo que más necesita **no es motivación, es claridad**, es comprender el “porque” y “para qué” esta iniciando este camino.

Ejemplo:

- PORQUE: “Porque quiero un ingreso adicional para pagar mis estudios y tener dinero para mis cosas”
- PARA QUE: “Para sentirme más feliz y no depender tanto de mis padres”

En esta etapa, tu rol como Líder es organizar la información en etapas simples, evitar la sobrecarga y generar confianza para que no se frene antes de empezar.

**Mini ejercicio de reflexión:**

Supongamos que quieres correr un maratón de 42 Kilómetros, ¿Cómo crees que deberías empezar a entrenar?

Opciones:

- 1) Sales a correr hasta que te sientas cansada y agotada
- 2) Intentas correr los 42 kilómetros a la primera
- 3) Sales a trotar y caminas cuando te cansas

La opción óptima es la No. 3 ¿Por qué? Porque para llegar a correr un maratón primero necesitas ver como te sientes, qué le pasa a tu cuerpo, tomar registro si de verdad te gusta correr.

Lo mismo nos pasa a todos cuando emprendemos un nuevo camino o queremos hacer algo diferente en nuestras vidas, primero tenemos que probar

y para eso necesitamos tener guía, una visión y una meta clara y saber internamente si nos gusta o no.

### **Evita el error clásico:**

Muchas creen que, para motivar, tienen que contarle TODO: ciclos, comisiones, productos, campañas, promociones, plataforma, capacitación, beneficios, metas... ¡Todo junto!

¿Resultado? Abrumas, confundes y la otra persona se paraliza.

En su lugar, piensa en esta regla:

**Información segmentada + comunicación por etapas = consultora enfocada y motivada.**

### **Lo primero que necesita saber una nueva Consultora**

Antes de ir al tema debemos tomar consciencia de algo: Si una persona ya tomó la decisión de entrar en tu Equipo es porque ya pudo visualizarse a sí mismo vendiendo y obteniendo los beneficios tangibles y/o intangibles que le pueden generar estos nuevos ingresos, así sea porque puede adquirir los productos a menor precio para sí mismo, siempre hay algún beneficio personal con el que conectó para tomar la decisión de unirse a tu Red.

## **PASO A PASO DE ORIENTACIÓN INICIAL**

### **Paso 1. Bienvenida emocional y conexión auténtica**

Abre con entusiasmo, pero también con presencia. No se trata de repetir frases lindas, sino de **generar un primer vínculo real.**

#### **Ejemplo:**

“¡Bienvenida a Natura! Ya diste el paso más importante que es comenzar, ¿Cómo te sientes hoy con esta decisión? Me importa saberlo. Estoy acá para acompañarte en lo que necesites.”

### **Paso 2. Una sola acción, sin confusión**

El foco no es “todo lo que tiene que saber”, sino **una sola acción concreta que le dé sensación de avance:** su primer pedido.

#### **Ejemplo aplicado:**

“Ahora lo más importante es que hagas tu primer pedido. No hace falta que sepas todo ya. Vamos paso a paso. ¿Quieres que lo hagamos juntas?”

### **Paso 3. Apoyo claro y emocionalmente disponible**

Tu acompañamiento no es solo técnico. Es emocional, humano. Se trata de que **sienta que puede confiar en ti** y que no está en esto sola.

#### **Ejemplo con reencuadre emocional:**

“Sé que los comienzos pueden generar dudas, y está perfecto sentir eso. Por eso, estoy para ayudarte. Podemos hacerlo juntas y si te surgen preguntas, las resolvemos sobre la marcha.”

### **Paso 4. Qué sigue después del pedido (sin adelantar todo)**

No sobrecargues. Solo da una mirada general de lo que viene, para que **sienta que hay estructura, pero sin presión.**

#### **Ejemplo aplicado:**

“Después del primer pedido, vas a empezar a conocer a tus primeras clientas, organizar tus ventas y familiarizarte con la app. Todo eso lo hacemos juntas, sin apuro y con un plan claro.”

### **Paso 5. Sentido de pertenencia y propósito compartido**

Haz que se sienta parte de algo más grande. No de un “negocio”, sino de una red de crecimiento, inspiración y libertad.

#### **Ejemplo con lenguaje emocional y colectivo:**

“Acá vas a conocer mujeres con historias parecidas a la tuya. Cada una empieza por algo distinto, pero todas avanzan juntas. Es más que vender productos: es construir algo propio, con apoyo real y sin perder tu esencia.”

### **DESAFÍO: Crea tu audio de bienvenida emocional y estratégico**

Escribe tu propio texto o graba un audio que incluya:

1. **Lenguaje positivo** (evita “no estás sola” → usa “estoy acá para acompañarte”)
2. **Conexión emocional real** (pregunta abierta inicial) Ejemplo: ¿Cómo estás? ¿Cómo te sientes hoy? ¿Hay algo en lo que pueda ayudarte?
3. **Una sola acción concreta** (primer pedido)
4. **Elección guiada** (“¿Quieres que lo hagamos juntas o prefieres intentarlo sola?”)
5. **Visión a futuro** (hablar del para qué, no del qué)

### **Ejemplo final con todos los ingredientes:**

“¡¡Hola, Agus!! Qué alegría tenerte en la red. Empezar es un acto de coraje y ya lo hiciste. ¿Cómo te sientes con este paso? Me encantaría saberlo. Ahora lo más importante es cómo te gustaría avanzar, ¿Hay algo para lo que me necesites o ya te sientes lista para hacer tu primer pedido? No hace falta que sepas todo ya. Yo estoy acá para ayudarte en lo que necesites. ¿Quieres que lo armemos juntas? Después te muestro cómo organizarte para vender, ganar tus primeras comisiones y crecer a tu ritmo. Este camino lo recorreremos paso a paso, pero con foco y acompañamiento real. Bienvenida a Natura y Avon.”

### **TEST RÁPIDO: ¿Estás dando demasiada información?**

- ¿Le hablaste de más de 3 temas diferentes en los primeros 10 minutos?
- ¿Nombraste promociones, premios, aplicaciones, productos y capacitaciones todo junto?
- ¿Sentiste que ella se quedó en silencio o cambió de tema?

Si respondiste “sí” a alguna de estas, quizás estás dando más de lo que necesitas ahora.

### **DATO CLAVE: “MENOS, ES MÁS”**

#### **Quieres generar acción, no saturación.**

No prepares a la nueva consultora para que “sepa todo”, prepárala para que **avance con lo primero**: su primer pedido.

### **BONUS: FRASES CLAVE SEGÚN EL PERFIL DEL CONSULTOR**

#### **EMOCIONAL:**

“Tú no estás sola. Vamos a ir paso a paso y estoy para acompañarte en todo.”

#### **ANALÍTICO:**

“Te paso ahora solo lo esencial. Después, vamos viendo con más detalles cuando avances.”

#### **RACIONAL:**

“Este es un proceso con etapas claras. Hoy empezamos con el pedido, luego viene la parte de ventas y organización.”

#### **INTUITIVO / IMPULSIVO:**

“Vamos al grano: haz el primer pedido, te muestro cómo vender y empiezas a ganar desde ya.”

### **DESAFÍO DE APLICACIÓN: “UNA CONSULTORA, UNA ACCIÓN”**

Hoy elegí a una nueva consultora de tu red. Envíale un mensaje claro y concreto que le indique:

1. Qué tiene que hacer ahora.
2. Qué va a pasar después.
3. Que estás con ella.

Pídele que te responda con una palabra: "Listo" cuando haya entendido. Si te responde con dudas o evasivas, revisa tu mensaje y simplifícalo más.

### **COMUNICA POR ETAPAS, NO TODO JUNTO**

Uno de los errores más comunes es **tratar de explicarlo todo al principio**. Pero cuando saturas con información, la otra persona se bloquea. No conecta, no actúa. ¿La solución? Ir por partes. Hablar lo justo, en el momento justo.  
"Lo grande empieza con una primera acción"

Tu rol no es hacerla experta desde el día uno. Tu rol es guiarle a dar una acción clara en cada etapa hasta que se convierta en experta.

### **ETAPA 1: INSCRIPCIÓN (Día 0)**

**Objetivo:** Bienvenida emocional + primer paso claro

- **Mensaje sugerido:**  
"¡Ya estás dentro! Empezar es lo más importante. Ahora vamos paso a paso. ¿Quieres que te muestre cómo hacer tu primer pedido o prefieres conocer más sobre los productos primero?"
- **Frase para acompañar:**  
"No necesitas saberlo todo, solo estar dispuesta a probar."

### **ETAPA 2: PRIMER PEDIDO (Día 1 al 3)**

**Objetivo:** Romper la inercia con una acción concreta

- **Mensaje sugerido:**  
"Tu primer pedido es como tu primer paso real. No importa si es pequeño, lo importante es que lo hagas. Así empiezas a conocer cómo es el negocio, generas tus primeros ingresos y te da seguridad para avanzar."
- **Tip emocional:** el enfoque no está en vender, sino en **empezar a hacer algo propio**.
- **Ejemplo para jóvenes de 18 a 25 años:**  
"¿Te imaginas ganarte tu primer dinero este mes solo usando tu celular? Vamos a armar ese primer pedido, te muestro lo fácil que es."

### **ETAPA 3: ENTREGA Y PRIMERA VENTA (Día 4 al 7)**

**Objetivo:** Sentir el resultado y lograr una victoria temprana

- **Mensaje sugerido:**

“¿Ya te llegó tu primer pedido? ¿Cómo te sentiste cuando lo recibiste? ¿Ya pensaste a quién le vas a ofrecer tus primeros productos? Te paso una estrategia sencilla para empezar con todo.”

- **Acción sugerida:** ofrecer productos a personas cercanas con guía.

- **Ejemplo aplicable para enviar a los Consultores:**

“Te propongo que envíes este mensaje a 5 personas de tu círculo cercano, elije esas personas que siempre te apoyan en lo que haces: ‘Estoy empezando con Natura y Avón y los productos están buenísimos, tengo mis primeros productos aquí y justo te me viniste a la mente, ¿quieres que te cuente qué tengo para ofrecerte?’”

### **ETAPA 4: CICLO A CICLO (Semana 2 en adelante)**

**Objetivo:** Activar el ritmo comercial + generar sentido de pertenencia

- **Mensaje sugerido:**

“Cada ciclo es una nueva oportunidad. Aquí no se trata de correr, sino de mantener el ritmo. ¡¡De verdad que me encanta como has progresado, vas muy bien!! ¿Quieres que te comparta ideas para este ciclo?”

- **Acción:** empezar a seguir un plan simple de 3 pasos por ciclo (contactar, ofrecer, pedir).

### **MICRO ENTRENAMIENTO: “INFORMACIÓN POR GOTAS”**

Tu mente quiere decirle todo ahora. Pero la de ella solo necesita saber qué hacer hoy. Te invitamos a que reflexiones qué pasa cuando alguien te envía un mensaje de texto super largo o cuando alguien te cuenta una historia con mil detalles.... El exceso de información abruma porque la mente no puede captarlo todo de una sola vez.

Tenemos que ser conscientes de los niveles de ansiedad que manejamos en el día a día para no abrumar ni presionar al otro.

#### **Ejercicio rápido:**

Antes de enviarle algo, pregúntate:

1. ¿Esto le sirve hoy para su momento actual?
2. ¿Esto le da claridad o la confunde?
3. ¿Esto le da ganas de actuar o solo se queda pensando?

Si la respuesta es NO en alguna de esas 3... **no lo envíes todavía.**

#### **MINI DESAFÍO “Una cosa por vez”:**

- Elige una consultora nueva y conversa con ella esta semana.
- Tu único objetivo: que haga UNA acción concreta (primer pedido, enviar un mensaje, compartir el catálogo, etc.).
- No la llenes de información. Solo guíala. Luego, reflexiona cómo te fue

**Resultado esperado:** más acción, menos excusas.

#### **EXPECTATIVAS CLARAS SIN AHOGAR DE INFORMACIÓN**

Una consultora nueva no se queda si la abrumba el caos. Se queda si siente dirección y crecimiento sostenido.

El problema no es la **falta de información**. El problema es el **exceso sin orden**.

La mente se bloquea cuando no se sabe por dónde empezar.

“Crece a tu manera. Lo grande empieza con una primera acción.”

#### **TU ROL COMO LÍDER EN ESTA ETAPA**

No eres una enciclopedia.

Eres un filtro. Una guía.

Tu tarea es darle **solo lo que necesita hoy**.

Nada más. Nada menos.

#### **Frase sugerida:**

“Vamos paso a paso. Hoy solo necesito que entiendas esto. Mañana te enseño lo que sigue. ¿Te parece?”

#### **¿QUÉ SÍ NECESITA SABER AL PRINCIPIO NUESTROS CONSULTORES?**

- Qué es Natura y Avon (desde lo humano y lo comercial).
- Cómo hacer su primer pedido.
- A quién le puede vender hoy.
- Que no está sola.
- Que hay un camino de crecimiento y puede hacerlo sola, si lo desea.

Todo lo demás... **después.**

El catálogo, los premios, la app, los ciclos, el CRM, el seguimiento, los referidos...

—> Todo eso se entrega en partes, en el momento justo.

## **TÉCNICAS DE GESTIÓN EMOCIONAL: 3 FORMAS DE REDUCIR LA ANSIEDAD**

### **1. Secuencia lógica.**

Divide todo en 3 pasos: “Primero esto. Después esto. Y por último esto otro.”

El cerebro ama los bloques pequeños.

### **2. Lenguaje orientado al presente.**

No digas “tienes que saber esto y aquello...”

Di en cambio: “Hoy solo necesitamos hacer esto.”

Eso baja el ruido mental.

### **3. Validación emocional.**

“Es normal sentirse perdida al inicio, pero no estás sola. Vamos juntas.” O

“Yo cuando empecé también me sentí un poco perdida, pero en un par de semanas todo empezó a tener sentido”.

## **TEST: ¿LOS ESTÁS SATURANDO?**

Si le enviaste más de 3 cosas para leer en el primer día... Estás saturando.

Si le hablaste más de 10 minutos sin preguntar nada... Estás saturando.

Si usaste más de 5 términos nuevos (Ej: ciclo, CRM, Kit, etc)... Estás saturando.

Lo simple conecta. Lo complejo confunde.

Lo que se entiende, se activa. Lo que abrumba, se abandona.

## **MINI DESAFÍO “3 cosas, no más”:**

**Objetivo:** Aprender a acompañar sin saturar.

### **¿Cómo funciona?**

1. Toma una nueva consultora real o imaginaria.
2. Escribe en una hoja las 3 únicas cosas que le dirías en el Día 1.
3. Luego, escribe qué le dirías en el Día 2.
4. Y así hasta el Día 5.

Este ejercicio te obliga a jerarquizar. A priorizar lo importante.

## **FRASES PODEROSAS PARA ORIENTAR**

- “Hoy, tu foco es solo elegir a quién le quieres ofrecer algo.”
- “Cuando llegue tu primer pedido, te muestro el siguiente paso.”
- “Si te sientes perdida, avísame. Pero no trates de entender todo. Vamos por partes.”

### **Cierra este punto con una idea simple y brutalmente clara:**

Nadie abandona porque le falta motivación. Abandonan porque nadie les explicó qué hacer HOY.

## **ACCIÓN 2: CREA RITUALES QUE CONSTRUYAN PERTENENCIA**

Crear una experiencia emocional poderosa desde el primer contacto. Las consultoras no se quedan solo porque entienden el negocio... se quedan porque **se sienten vistas, acompañadas y porque forman parte de algo más grande que ellas.**

### **¿Por qué es esto importante?**

Porque **la motivación nace de la conexión emocional.** Si un nuevo consultor o consultora siente que forma parte de una red real, con una líder que la acompaña sin presión, su nivel de compromiso se dispara.

Una buena bienvenida no es una formalidad. Es **una estrategia emocional y comercial.**

### **RITUAL 1: EL MENSAJE QUE DEJA HUELLA**

**No es lo que dices. Es cómo lo haces sentir.**

Cuando una persona se suma, lo primero no debería ser "Haz tu pedido ya", sino algo como:

"¡Bienvenida a Natura y Avon! Ya diste el paso más importante: empezar. Quiero conocerte, acompañarte y ayudarte a que esto sea tuyo, a tu manera. ¿Cómo te sientes? ¿Cuéntame qué te motivó a dar este paso?"

Este mensaje es más que un saludo: **abre conexión**, activa confianza, da espacio y refleja presencia. La persona siente que no es "una más".

### **RITUAL 2: LLAMADA O AUDIO DE BIENVENIDA**

No mandes textos automáticos. **Envíale un audio o llámala si puedes.** Usa su nombre. Crea un vínculo real. Ejemplo:

"Hola [nombre], soy tu Líder. Me emociona que hayas elegido iniciar con Natura. Un primer tip que te comparto: "Tranquila que, para iniciar, no necesitas saberlo

todo hoy. Estoy aquí para acompañarte paso a paso, sin presión. ¿Quieres que hagamos juntas tu primer pedido o tienes alguna duda antes de arrancar?”

### RITUAL 3: PREGUNTA PUENTE

Después del mensaje inicial, no hables del negocio todavía. Crea un puente emocional:

“Cuéntame un poquito más de ti ¿Estás buscando algo nuevo, un ingreso extra, tener más libertad de tiempo, tener tu espacio? No importa si aún no lo tienes claro, lo vamos descubriendo juntas.”

Esta pregunta te permite conocer motivaciones, bloqueos y creencias limitantes. **Información valiosísima para acompañarla bien.**

### RITUAL 4: BIENVENIDA EN COMUNIDAD

En tu grupo de WhatsApp o Telegram, presenta al nuevo Consultor con su nombre, una frase linda y una pregunta disparadora para que las demás la saluden:

“¡Muy buenos días Querido Equipo! Paso por acá para presentarles a [nombre] (mejor si arrobas a la persona @[nombre]) Que gusto tenerte en nuestro Equipo ¿Te atreverías a contarnos qué te inspiró a sumarte a Natura y Avón? Todas las que estamos acá alguna vez fuimos nuevas, y te vamos a acompañar en el proceso.”

Esto genera **pertenencia** desde el día uno. Y, de paso, activa a otras consultoras dormidas al recordarles por qué empezaron.

### RITUAL 5: REGALO EMOCIONAL

¿Y si le das un mimo, una caricia emocional?

No tiene que ser algo físico (o sí). Puede ser:

- Un mensaje motivador personalizado.
- Un PDF simple con frases o testimonios de otras consultoras jóvenes.
- Un reel corto que hayas hecho contando tu historia real.

La idea es que **sienta que este inicio tiene sentido y energía.**

### RITUAL 6: ANCLA DE IDENTIDAD

Hazle esta pregunta:

“Si esto fuera un viaje, ¿Cómo te gustaría verte a ti misma dentro de 6 meses?”

Pídele que te lo escriba por WhatsApp. Guárdalo.

Luego, cuando decaiga, **recuérdaselo**. Eso es contención emocional estratégica.

### **DINÁMICA: TEST DE PERTENENCIA RÁPIDA**

Hazle estas tres preguntas durante la primera semana:

1. ¿Qué es lo que más te ha gustado de empezar con Natura y Avon?
2. ¿Qué te gustaría lograr a corto plazo? ¿Cuánto te gustaría ganar en tus primeros 6 meses?
3. ¿Hay algo que te preocupe o no entiendas aún?

Con esas 3 respuestas, **personalizas tu acompañamiento**, detectas inseguridades y puedes motivarla mejor.

### **EJEMPLOS APLICADOS**

#### **Ejemplo para una consultora joven (18–25 años):**

“Ey, [nombre], bienvenida a la tribu. Sé que arrancar algo nuevo da cosita, pero tranquila: no estás sola. Esto lo hacemos juntas y a tu ritmo. Cuéntame algo: ¿qué te gustaría lograr con esto? ¿Un viajecito, pagar algo, tener tu plata?”

#### **Ejemplo para una mamá joven:**

“Hola [nombre], bienvenida a Natura. Yo también empecé buscando algo para mí, sin salir de casa y sin descuidar a mis hijos. Quiero acompañarte en cada paso, para que armes tu negocio a tu manera y con calma. ¿Quieres que empecemos hoy juntas con tu primer pedido?”

### **DESAFÍO: TU PROPIA SECUENCIA DE RITUALES**

Crea tu propia secuencia de bienvenida. Define:

1. ¿Qué vas a decir o enviar el primer día?
2. ¿Cómo harás seguimiento los primeros 3 días?
3. ¿Qué ritual usarás al sumarla a la comunidad?
4. ¿Cómo le vas a dar un mimo emocional?
5. ¿Cómo anclarás su propósito personal?

Escríbelo, guárdalo y úsalo cada vez que se suma alguien nuevo.

## ACCIÓN 3: IMPULSA SU PRIMER PEDIDO CON CONFIANZA

### SEGUIMIENTO INICIAL: NI INVASIVO NI AUSENTE

Una nueva consultora no necesita que estés encima de ella todo el tiempo, pero tampoco sirve que la dejes sola.

**Lo que necesita es una presencia real. Una cercanía con estrategia, que sienta que estás ahí para cuando él o ella te necesiten.**

Un acompañamiento emocional que no presione... pero que tampoco desaparezca.

#### ¿Por qué es tan importante?

Porque en los primeros días lo que más aparece no es la emoción, es la duda, la inseguridad, el clásico: “¿Será que esto es para mí?”, “¿Será que esto es tan lindo y fácil como me lo vendieron?”

Y si en esa curva emocional inicial no se siente sostenida, simplemente se apaga.

La clave está en **no forzar**, pero **tampoco soltar**. Es el equilibrio perfecto de tu presencia.

#### Los mayores errores de las Líderes:

Muchas líderes, con las mejores intenciones, cometen alguno de estos 3 errores:

1. **Invasión:**

Escriben todos los días como si fuera un examen:

“¿Ya vendiste?”

“¿Hiciste el pedido?”

“¿Mandaste el catálogo?”

Resultado: la consultora se bloquea, se siente exigida o juzgada.

2. **Ausencia:**

Inscribieron a la persona, le mandaron una imagen por WhatsApp... y nunca más supieron de ella.

Resultado: la consultora siente que no le importa a nadie.

3. **Solo hablan de Natura y Avón:**

El 100% de la conversación gira en torno a productos, pedidos y ciclos.

Resultado: se pierde el vínculo humano. Y si no hay vínculo, no hay compromiso.

#### **4. El peor error es asumir que “si no responde, no quiere”.**

Muchas veces la nueva consultora:

- No entiende qué hacer.
- Siente miedo de hacer algo mal.
- Se frustra por no tener ventas inmediatas.
- Tiene vergüenza de escribir o preguntar.

### **¿Qué hacer entonces? PRESENCIA INTELIGENTE**

Tu rol como Líder no es controlar. Tu rol es **crear contexto emocional para avanzar**. Acompañar es estar **disponible, abierta y cercana**.

#### **Reglas clave para un seguimiento efectivo**

**1. Escribe tú primero. No esperes que ella lo haga.**

El silencio no siempre es desinterés. Muchas veces es miedo o respeto hacia ti.

**2. Usa su nombre. Siempre.**

El nombre genera cercanía y conexión emocional.

**3. Preguntar cómo se siente, no qué hizo.**

“Hola [nombre], bienvenida otra vez

¿Cómo te estás sintiendo en estos primeros días? ¿Quieres que hagamos algo juntas?”

**4. Ofrece ayuda concreta. No genérica.**

“¿Quieres que revisemos juntas tu primer pedido?”

“¿Te gustaría que preparemos un mensajito para que lo envíes a tus contactos?”

**5. Deja la puerta abierta. No presiones.**

“Estoy por aquí si necesitas algo. Tú decides el ritmo, yo te acompaño.”

#### **Tip de PNL y Neuroventas**

Las preguntas que más activan la mente **no son las que exigen, son las que invitan a imaginar**.

“Si hoy pudieras dar solo hacia el crecimiento de tu negocio, ¿cuál sería?”

“¿Qué pequeño logro te haría sentir bien esta semana?”

Estas preguntas:

- Activan la motivación interna.

- Invitan a visualizar resultados.
- Generan conexión emocional.

### **Ejemplos reales para consultoras jóvenes (18 a 25 años)**

“Ey [nombre] ¿Cómo estás?

Bienvenida otra vez. Estoy por aquí para acompañarte.

Si quieres, empezamos tranqui: armamos tu primer mensajito para compartir con tus contactos. ¿Te gustaría?”

“¡Hola [nombre]! Estuve pensando en ti.

Te veo a full en redes!! ¿Quieres que preparemos una historia simple para motivar a tus seguidores con un producto que te guste?

“¿Quieres que veamos cómo hacer tu primer pedido paso a paso?

Lo hacemos juntas, sin presión. Solo si te ayuda. Estoy aquí”

### **Cierre con intención**

Un buen seguimiento **no se mide por la cantidad de mensajes.**

Se mide por **la calidad del vínculo.**

Estar cerca **no es controlar.**

Es lograr que la otra persona se sienta valorada, capaz y acompañada.

### **¿CÓMO GENERAR SENTIDO DE PERTENENCIA DESDE EL DÍA 1?**

Una nueva consultora no solo se queda porque gana plata rápido. Se queda porque **siente que tiene un lugar, porque se siente parte.**

Ese lugar no se construye con logos ni discursos... Se construye con vínculos, reconocimiento y pequeñas señales de que es **importante para ti como su líder y para la Empresa.**

### **¿Por qué es tan clave esto?**

Porque cuando alguien entra a Natura y Avon, lo que más necesita es **sentirse parte de algo real.**

Y si no se genera pertenencia desde el inicio, la persona se queda afuera emocionalmente. Puede que haga el pedido, pero no se compromete, puede que esté en el grupo, pero no se siente vista.

Tu trabajo no es que “forme parte”, es que **se sienta parte**.

### **Acciones concretas para generar pertenencia**

#### **1. Dale la bienvenida con tu voz, no solo con un flyer.**

Ejemplo:

“¡Hola [nombre]! Qué alegría tenerte en el equipo.

Aquí no estás sola. Te sumas a una red real de personas que se apoyan, crecen y celebran juntas.

Si te parece, podemos hacer tu primer pasito juntas.”

Puedes mandar un audio, un video o un mensaje personalizado.

Lo importante es que **se note que es para ella**, no un copy-paste.

#### **2. Preséntala en el grupo con intención.**

Evita el clásico “Bienvenida [nombre]”. Eso no genera conexión. Es formal y vacío.

Mejor: “Les presento a [nombre], que se acaba de sumar a nuestro equipo

Es súper creativa, tiene mil ideas y está con ganas de probar algo nuevo.

¡Estoy feliz de tenerte acá! Bienvenida a esta tu nueva tribu”

Cuanto más real, mejor.

Hazle saber que ya **tiene un espacio que la espera**.

#### **3. Conecta con su historia, no solo con sus ventas.**

En los primeros días, pregúntale:

- “¿Qué te hizo animarte a empezar?”
- “¿Qué te gustaría lograr para ti o tu familia?”
- “¿Qué es lo que más te da ilusión de esto?”

No es solo por curiosidad.

Es para que **ella misma escuche su propósito en voz alta**.

#### **4. Hazle vivir una pequeña victoria pronto.**

Ejemplo: “¿Te animas a contarle a 3 personas de confianza que estás en Natura? Yo te ayudo a armar el mensajito.”

Luego celebra con frases como: “¡Ya diste el primer paso real, [nombre]!

Esto ya empezó”

No importa si aún no vendió.

Lo que importa es que **sienta que ya está en marcha**.

#### **5. Involúcrala en algo grupal, aunque sea pequeño.**

Pregúntale si quiere compartir su producto favorito.  
Invítala a comentar en el grupo.  
Lánzale un mini-desafío divertido con otras nuevas.  
Ejemplo: “Este fin de semana hacemos el #DesafíoCatálogo: compartir tu producto favorito con una historia o por WhatsApp.  
¿Te animas?”

### **Ejemplos para consultoras jóvenes (18 a 25 años)**

“Ey [nombre] estás en el team  
Este es tu espacio para aprender, compartir, crecer y hasta reírnos juntas.  
Aquí vas a encontrar personas como tú, que arrancaron desde cero. Vamos paso a paso y a tu ritmo.”

“Me encanta que te sumes porque eres auténtica y eso se nota.  
Acá no hace falta ser experta. Solo tener ganas y estar dispuesta a aprender.  
¡Vamos juntas!”

“¿Te gustaría compartir en el grupo una historia o frase que te motive?  
Así las demás también te conocen y vemos en qué te podemos apoyar.”

### **TIPS PARA CREAR IDENTIDAD EN TU GRUPO**

Un grupo sin identidad es solo un chat con personas.  
Un grupo con identidad es una **tribu emocional**.  
Cuando tu equipo tiene símbolos, rituales y códigos propios, se siente parte de algo más grande. Eso **conecta, motiva y fideliza**.  
Aquí van ideas simples pero poderosas para construir esa identidad:

#### **1. Dale un nombre único a tu equipo**

Un buen nombre genera pertenencia inmediata. Que no sea solo  
"Consultoras Natura"... Usa algo que **tenga alma**.

Ejemplos:

- Las Imparables
- Tribu INICIA
- Top sales
- Los potentes

Usa ese nombre cada vez que hables del grupo:

“Buen día, mis imparables, ¿Cómo arrancamos este lunes?”

“Tribu INICIA, hoy va un tip poderoso para compartir...”

## 2. Usa los mismos emojis para marcar tipos de mensaje

Eso crea códigos internos y da orden visual.

Ejemplos:

- ✨ → Para mensajes de inspiración
- 🔥 → Para noticias o lanzamientos
- 💡 → Para tips o aprendizajes
- 🛍️ → Para novedades de productos
- 🏆 → Para retos o anuncios

Con el tiempo, ni siquiera tendrás que explicar... ¡tú grupo lo va a identificar solo!

## 3. Elige una canción que represente al equipo (Tu Himno)

Puede ser una canción con letra inspiradora, alegre o fuerte. Cada vez que la uses, los conecta con un estado emocional.

Ejemplo:

“Cuando escucho esta canción, pienso en ustedes: mujeres que se levantan todos los días y la rompen, aunque nadie las vea todavía.”

(link a la canción)

Puedes ponerla en los cierres del mes, en desafíos o simplemente cuando sientas que necesitan un boost de energía.

## 4. Crea una frase de batalla o lema grupal

Algo que represente su propósito, actitud o esencia. Que sea corto, poderoso y fácil de recordar.

Ejemplos:

- “Y como siempre: Vamos por más.”
- “Nadie se queda atrás.”
- “Si da miedo, es por ahí.”
- “Hoy puede ser el primer día que lo logre.”

Empieza a usarlo como cierre de mensajes o para animarlas:

“Tribu INICIA, ¿listas para el desafío de esta semana?

Porque ya saben: *Hoy puede ser el día que lo logres*”

## 5. Crea rituales grupales

No hace falta que sean complejos. Solo **coherentes y repetibles**.

Ideas:

- Saludo de buenos días con un gif o audio

- Una pregunta semanal (Ejemplo: ¿Qué aprendiste esta semana?)
- Espacio fijo de reconocimientos cada viernes: para las más destacadas, para los que lograron sus primeras ventas, etc.
- “Mi logro del mes” donde cada una comparte algo que logró
- “3 cosas por las que agradezco hoy” (1 vez al mes)

## 6. Crea mini equipos dentro del grupo

Si tienes muchas consultoras, agrúpalas en mini “grupos” o mini “cuadrillas”:

Ejemplo:

- Las Nuevas
- Las Power
- Las que Invitan
- Las que Recién Despiertan

Les puedes poner nombres creativos también. Esto **genera vínculos más cercanos** y facilita el seguimiento.

## 7. Personaliza y celebra los logros

No hace falta mandar 30 audios por día.

Pero sí puedes usar etiquetas, menciones o detalles que hagan sentir vista a cada una:

“@Juliana, esa forma de contar tu historia fue oro puro.”

“Amo cómo @Milena acomoda sus posteos, ¡eso inspira!”

## 8. Genera sana competencia

Una buena competencia **no divide, potencia**.

Cuando es desde el juego, el crecimiento y el reconocimiento, eleva al grupo completo.

Clave: Que nunca sea desde la comparación destructiva o la presión sin sentido.

### Ideas prácticas:

- **Rankings mensuales internos**

Ejemplo: “Top 3 consultoras con más ventas esta semana”, “Las que más compartieron posteos”, “Las que invitaron a alguien nuevo”.

- **Premios simbólicos**

No hace falta que sean cosas caras. Puede ser un sticker virtual, una frase pública, una historia compartida con elogio, una medalla digital.

- **Mini retos por equipos**

Divide a tu equipo en pequeños grupos y lanza un reto semanal.

Ejemplo: "Equipo que más productos recomiende esta semana gana una mención especial".

- **Reconocimiento en reuniones o en el grupo**

"Hoy quiero reconocer a @Marina que pasó de tener miedo a invitar a lograr que se sumen 2 personas nuevas. ¡Eso es crecer en acción!"

- **Hacer visible el esfuerzo, no solo los resultados**

Porque lo que se celebra se repite.

**Recuerda: Identidad no es estética. Es emoción.**

Un grupo con identidad **no necesita motivación externa constante**.

Porque ya tiene símbolos, energía propia y un *para qué* que las une.

**MICRO COMPROMISOS: PEQUEÑAS ACCIONES QUE CONSTRUYEN AVANCE**

**Tu tarea no es que los Consultores corran a toda máquina, es que no se detenga nunca.**

Por eso, en lugar de exigir grandes pasos, trabajamos con micro compromisos: **acciones chiquitas, claras y posibles**, que generan avance y confianza. Ese avance sostenido crea resultados, constancia, confianza y orgullo personal.

Se enfoca en el "*haz esto hoy*" en lugar del "*tienes que aprender todo esto*".

**¿Por qué funciona?**

- Porque reduce el miedo al error.
- Porque activa el cerebro hacia la acción (no hacia la duda).
- Porque permite celebrar más seguido.
- Porque refuerza el vínculo y la autonomía.

*"El secreto para que avance, no es darle tareas, sino mostrarle los logros posibles."*

**Ejemplos de microcompromisos para nuevas consultoras:**

- Mandar un audio de bienvenida a su grupo de WhatsApp.
- Enviar el catálogo digital a 3 personas cercanas.
- Subir una historia en Instagram con su primer producto.
- Compartir una frase que conecte con ella del eBook o del catálogo.

- Anotar el nombre de 5 personas a las que le podría contar de Natura y Avon.
- Ver 1 video corto de capacitación y contarte qué le dejó.
- Hacer su primer pedido (aunque sea con pocos productos).
- Mandarte captura de su primera conversación con una posible clienta.

### ¿Cómo usarlos en tu seguimiento?

#### 1. Después de una conversación motivadora:

“¿Qué te parece si hoy simplemente le mandas este mensaje a una amiga? Solo eso. Lo vemos juntas luego.”

#### 2. En los primeros días post-registro:

“¿Quieres que hoy te comparta una idea concreta para arrancar sin presión?”

#### 3. Después de una pausa o bloqueo:

“Olvidémonos de todo por ahora. Solo propongámonos esto hoy. ¿Te animas?”

*Los grandes resultados se construyen con pequeños pasos sostenidos. Tu trabajo como Líder es activar ese movimiento con claridad, calidez y confianza.*

Ejemplo de micro compromisos para la primera semana:

Día	Acción sugerida	¿Por qué funciona?
1	Responder una sola pregunta: “¿Qué te gustaría lograr con Natura?”	Activa su motivación. La conecta con su propósito.
2	Enviar una historia o mensaje a sus 5 contactos más cercanos diciendo que arrancó con Natura.	Le permite empezar sin presión. Genera visibilidad.
3	Ver un video corto sobre productos o ventas.	Crea percepción de competencia. Refuerza la confianza.
4	Hacer su primer pedido con acompañamiento.	Genera el primer logro real.
5	Compartir en el grupo qué aprendió o sintió en estos días.	Refuerza comunidad y autoestima.

**Cada micro acción fortalece una creencia positiva: “Yo puedo”, “No estoy sola”, “Esto es real”.**

### DINÁMICA: EL SEMÁFORO EMOCIONAL PARA UTILIZAR CON TU EQUIPO

Pídele que elija un color según cómo se siente:

- **Rojo:** No entiendo nada, me siento perdida.
- **Amarillo:** Estoy con dudas, pero quiero avanzar.
- **Verde:** Estoy motivada y lista para más.

Según su color, adapta tu acompañamiento. **No todas necesitan lo mismo.**

## DESAFÍO

Crea una **planilla personal de seguimiento emocional** con estos campos para tus nuevas consultoras:

- Nombre
- Fecha de ingreso
- Motivación u objetivo principal
- Primer microcompromiso logrado
- Nivel emocional actual (Rojo / Amarillo / Verde)
- Próxima acción sugerida
- Último contacto significativo (fecha + tipo de mensaje)

Esto no solo organiza tu seguimiento... **te convierte en una guía emocional estratégica.**

## IMPULSA SU PRIMER PEDIDO CON CONFIANZA

El primer pedido no es solo una compra: **es una declaración de "sí puedo".**

Tu rol es acompañar ese momento con estrategia emocional, comunicación clara y pasos concretos. Si lo logra en los primeros días, se activa la motivación. Si no lo hace, empieza la frustración.

Por eso este momento es clave. Si lo logra en los primeros días, **se activa la autoestima, la confianza y el entusiasmo.**

Si no lo hace, **empieza la duda, la frustración y la desconexión.**

## ¿CÓMO ACOMPAÑAR EL PRIMER PEDIDO CON CLARIDAD?

Muchas veces las consultoras nuevas no piden porque:

- No entienden cómo se hace.
- No saben qué pedir.
- Tienen miedo de equivocarse.
- No saben si tienen clientas.
- Tienen miedo de perder dinero.

Tu rol es simplificar y ordenar.

**Paso a paso sugerido para guiarla:**

1. **Valida cómo se siente con lo aprendido hasta ahora.**  
“¿Cómo te estás sintiendo con toda la info que recibiste? ¿Hay algo que no te haya quedado claro?”
2. **Explícale que no necesita saber todo para empezar.**  
“Nadie empieza sabiendo todo. Lo importante es que lo hagamos paso a paso.”
3. **Elimina la presión. Cambia el foco.**  
“No pasa nada si no vendes en los primeros días, hay que darles tiempo a las personas para que sepan que estás haciendo. Se empieza por probar. Vamos a hacer esto simple.”
4. **Ofrece apoyo emocional y técnico.**  
“¿Te gustaría que lo hagamos juntas por videollamada o prefieres que te mande un video corto?”
5. **Elegí un catálogo o producto fácil para arrancar.**  
“Mira, estos productos son los más pedidos ahora. ¿Te gustaría probar con estos para empezar?”  
“Dime algo, ¿Cuáles son los productos son los que más te gustan?  
Puedes empezar con los que ya conoces y has probado así te va a resultar muy fácil venderlos”.
6. **Acción inmediata, sin esperar “estar lista”.**  
“Manda este mensaje a 3 personas que te quieran y te apoyarían, aunque no compren nada. Eso es empezar.”
7. **Celebra el avance, aunque sea mínimo.**  
“¡Genial! Primer paso dado, ya mandaste tu primer mensaje de contacto a tus clientes. Estás más cerca de la primera venta de lo que piensas.”

### **EJERCICIO PRÁCTICO: “3 MENSAJES EN 10 MINUTOS”**

**Objetivo:** romper la inercia inicial.

**Herramienta:** técnica de microacción (PNL aplicada).

1. Dile a tu Consultor o Consultora:  
“Toma tu celular. Piensa en tres personas que sean cercanas y que les tengas mucho cariño. Puede ser tu mamá, tu amiga, tu prima.”
2. Escríbeles un mensaje tipo:  
“Estoy por empezar mi primer pedido con Natura y Avón. ¿Te gustaría ver el catálogo antes de que lo cierre? Por ahí hay algo que te gusta.”
3. Luego dile:  
“Manda los 3 mensajes ahora mismo. En caliente. Después vemos qué responder.”

**Bonus:** si lo hace, activas dopamina inmediata + compromiso.

## QUÉ DECIR, QUÉ EVITAR Y CÓMO ACTIVAR LA ACCIÓN

### Frases que NO ayudan:

- “Tienes que pedir algo ya o te desactivas.”
- “Pedí por lo menos \$X para que valga la pena.”
- “No puedes quedarte sin pedir.”

### Frases que activan sin presión:

- “Estoy aquí para acompañarte. ¿Quieres que veamos juntas el paso a paso?”
- “Puedes empezar con poco. Lo importante es que sientas seguridad.”
- “¿Quieres probar con los productos que más se venden ahora?”
- “Puedes hacer el pedido cuando tengas los nombres de al menos 2 personas que ya te dijeron que quieren algo.”

## TÉCNICAS PARA ACTIVAR SU CÍRCULO DE CONFIANZA SIN MIEDO

El mayor bloqueo de una nueva consultora no es la venta. **Es la incomodidad de “sentirse vendedora”.**

Tu rol es reencuadrar esa visión y ayudarla a ver el negocio como una forma de ayudar, compartir y recomendar. Es cambiar el pensamiento de “tengo que vender, que van a pensar o decir de mí” a un nuevo modo de pensar: “Mis productos generan bienestar en las personas y yo soy la que puede facilitar que los demás se sientan bien consigo mismos”.

### Ejercicio de visualización dirigida para compartir con tus Consultores:

“Imagina que esa amiga que quiere cuidar su piel o mejorar su look prueba tu recomendación y le encanta. ¿No valdría la pena compartir tu catálogo digital con ella?”

### Técnicas simples para activar su círculo íntimo (Zona Caliente):

1. **Redacten juntas un mensaje para enviar por WhatsApp.**  
Ejemplo para Consultor o consultoras jóvenes (18 a 25 años):  
“Estoy empezando algo nuevo con productos que están buenísimos. ¿Quieres que te mande el catálogo para chusmear un rato?”
2. **Hagan una lista de 5 personas con las que tenga confianza.**

“¿A quién podrías escribirle sin que te dé vergüenza?”

3. **Invítala a usar sus redes para mostrar sin vender.**

“¿Te animas a subir una historia tipo ‘probando mi nuevo emprendimiento’? Sin presión, solo para contar lo que estás haciendo.”

4. **Usa testimonios cortos de otras consultoras.**

“A mí me dio nervios al principio, pero mandé 3 mensajes y ya tenía 2 pedidos. Solo había que animarse.” Esto es lo que se conoce como Prueba social y se basa en el principio de: **“Si otras pudieron antes que yo, entonces yo también puedo”**

## **CÓMO ENSEÑAR A VENDER DESDE EL DÍA 1, SIN PRESIONAR**

No se trata de dar una clase teórica de ventas. Se trata de activar en ella la **idea de que es posible**.

Te recomendamos no utilizar ninguna técnica de venta o neuroventa intermedia o avanzada en este punto ya que primero necesitamos activar la confianza y la seguridad de nuestro nuevo Consultor.

### **Primeros pasos para enseñar a vender sin miedo:**

1. **Muéstrale cómo lo haces tú. Sin exageraciones ni discursos innecesarios.**

“Cuando ofrezco un producto, no lo hago desde la venta directa.

Simplemente conecto y recomiendo. Por ejemplo:

‘Este perfume lo acabo de probar y me encantó, tiene un aroma suave y duradero. Si quieres, te lo muestro.’”

2. **Hazlo en espejo. Ella observa, replica, y luego adapta a su propio estilo.**

3. **Grábale un audio modelo que pueda utilizar como referencia.**

“Puedes decir algo así: ‘Estoy comenzando con Natura y Avón. Si te gustaría mimarte o regalar algo especial, dime y te paso algunas ideas.’”

4. **Guía hacia la acción**

Pregúntale: “Si hoy hablaras con una sola persona sobre Natura y Avón, ¿quién sería? ¿Qué le dirías?”

*“Cuando alguien siente que puede, lo hace. Tu trabajo es darle esa sensación, no más tareas.”*

5. **Valida su primer mensaje como si fuera una venta real.**

Refuerza su identidad y autoestima comercial. Ese primer paso genera mucho más que resultados transaccionales: construye confianza.

### Kit rápido de activación

- **Combo semilla:** conjunto básico de productos recomendables para el primer pedido o ejemplos de combinaciones de productos fáciles de ofrecer.
- Plantilla de **mensaje inicial** lista para copiar y pegar.
- Video breve explicativo del **paso a paso para hacer el pedido** desde la app.
- Dinámica grupal **“3 mensajes en 10 minutos”** para generar acción inmediata (que está en esta guía).
- Sticker o imagen celebratoria que **refuerce positivamente** la acción tomada.
- **Frase final de refuerzo:** “Estás acompañada. No estás obligada. Estás empezando tu camino. Y ese primer paso tiene más valor de lo que imaginas.”

### ACCIÓN 4: ACOMPAÑA DESDE EL ROL DE GUÍA

Tu rol no es hacer por ella, ni estar todo el tiempo encima. Es guiar, espejar y fortalecer. Ser esa referencia cercana que acompaña, pero no sustituye.

**Regla de oro:** Si lo haces tú, entorpecer su crecimiento y su independencia. Tu rol es ofrecer una luz, no caminar el camino por otra. Si lo resuelves todo, la haces dependiente. Si le enseñas cómo pensar y actuar, creas autonomía que en definitiva te libera a ti de trabajo, tiempo y esfuerzo en el futuro. Es sembrar para cosechar, siempre al principio necesitamos más tiempo y enfoque en enseñar, en mostrar cómo se hacen las cosas, pero sabiendo a su vez, que estamos invirtiendo en nuestra paz y tranquilidad a futuro.

#### Diferencia entre acompañar y absorber:

- Absorber: “Tranquila que yo te redacto el mensaje para ese cliente.”
- Acompañar: “Dale, yo te ayudo, pero antes ¿Qué le responderías tu a ese cliente?”

**Tu rol es facilitar, no hacerte cargo.** Si lo haces tú, los desmotivas y generas dependencia.

### **Frases y preguntas que activan autonomía**

- “¿Qué harías tú en esta situación?”
- “¿Quieres que lo veamos juntas paso a paso?”
- “Hazlo a tu ritmo, y si te trabas, aquí estoy para ayudarte.”

### **Cuidado con estas trampas comunes:**

- “Mejor lo hago yo para que salga bien.”
- “Te paso el pedido ya hecho para que no te equivoques.”
- “Yo contesto por ti el mensaje a la clienta.”

Cada vez que haces eso, refuerzas inseguridad. En cambio, **crea espacio para que pruebe, se equivoque y aprenda contigo al lado.**

### **Desafío práctico**

Durante 7 días, anota cada vez que sientas ganas de hacer algo por una consultora. En vez de hacerlo tú, respira, y cambia por una pregunta o sugerencia. Evalúa al final de la semana cuántas veces ayudaste sin sobreproteger.

Puedes hacerte las siguientes preguntas:

- ¿Esto enseña o absorbe?
- ¿Desde qué lugar estoy resolviendo esto? ¿Desde la urgencia o desde la enseñanza a mi Equipo?
- ¿Estoy resolviendo por comodidad o por estrategia?

### **Cómo usar preguntas, ejemplos y refuerzos para enseñar**

Enseñar no es hablar mucho. Es **hacer que el otro piense, se sienta capaz y entienda el para qué** de lo que estamos comunicando.

### **Guía con preguntas poderosas:**

- ¿Qué crees que sería lo primero que podrías hacer hoy?
- ¿Cómo te sientes con esto? ¿Qué te gustaría intentar?
- ¿Qué producto te gusta tanto que podrías recomendarlo con los ojos cerrados?
- ¿Cómo te gustaría que fuera tu primer contacto con una clienta?

### **Muestra tu experiencia, no impongas:**

“Cuando yo empecé, me sentía insegura. Lo que me ayudó fue elegir un solo producto y empezar ofreciendo eso a gente cercana. ¿Te gustaría probar con algo así?”

**Refuerza cada microacción que haga:**

No digas solo “¡Bien!”. Mejor di:

“Me encantó cómo hablaste con seguridad en ese mensaje. Usaste tus palabras, eso conecta mucho.”

**Ejercicio para aplicar:**

Escoge una consultora nueva. En una conversación:

- Usa una pregunta que la haga pensar.
- Cuéntale 1 ejemplo real tuyo.
- Refuézale 1 acción concreta que haya hecho bien.

Al final, pregúntale cómo se sintió con ese acompañamiento.

**Cómo sostener la motivación sin generar dependencia**

Estar disponible no es responder todos los mensajes al instante, ni resolver todos los problemas por tus Consultores. Estar disponible significa estar presente sin invadir, sin presionar y sin intentar resolverlo TODO.

Hay una pregunta clave que puedes hacerte en esos momentos donde quieres “resolver por tu Consultor” en vez de “resolver con tu consultor”

**Pregunta clave: “¿Este Consultor cuenta con los recursos y conocimientos para resolver este tema?”**

- Si la respuesta es “sí tiene los recursos”, entonces solo acompaña y devuelve la pregunta. Ejemplo: ¿Qué se te ocurre que podemos hacer en ese caso que me planteas?”
- Si la respuesta es “No tiene los recursos”, entonces tenemos que sentarnos a enseñarle lo que necesite.

La motivación real se construye desde adentro, no desde una jefa que da órdenes o aplaude todo.

Si tú estás siempre, ellos nunca crecerán y, por ende, tampoco su facturación ni su negocio.

**La gran pregunta: ¿Cómo evitamos la dependencia en nosotros?**

- a) Pon límites amorosos y claros:**

- Grupo con horarios definidos para consultas. Ejemplo: “Respondo a las consultas de lunes a viernes entre 10 a. m. y 6 p. m.”
- Días fijos para seguimiento individual.
- Recomendaciones automáticas (audios, mensajes tipo, videos).

**Tip extra:**

Usa la frase: “Estoy aquí para apoyarte y confío plenamente en que puedes más de lo que crees.”

**b) Activa su poder personal:**

- “¿Te diste cuenta de lo que ya has logrado? ¿Qué te gustaría alcanzar esta semana?”
- “¿Qué necesitas para animarte a dar el siguiente paso?”

**Tip aplicado:**

Crema un sistema de “duda autónoma”:

Si tiene una pregunta, primero:

1. Busca la respuesta en la app o en el grupo.
2. Intenta resolver sola.
3. Si no puede, te escribe.

Esto entrena su criterio y reduce la dependencia.

**Rutinas clave para los primeros 7-14 días**

El inicio es una etapa sagrada. Es cuando más necesita apoyo, pero también cuando hay más oportunidad de crear hábitos sanos.

Una buena activación no es aleatoria. Tiene ritmo, cadencia y sentido.

**Semana 1 – Bienvenida + Primeros pasos**

- **Día 1:** Mensaje de bienvenida + pregunta emocional → “¿Cómo te sientes en este inicio? Estoy aquí para acompañarte.”
- **Día 2:** ¿Cuéntame tienes alguna duda todavía o quieres que veamos juntas cómo hacer tu primer pedido?
- **Día 3:** Envíale un audio modelo para ofrecer su primer producto.
- **Día 5:** Pregúntale: “¿A quién ya le contaste que empezaste con Natura?”
- **Día 7:** Celebración de lo logrado. Aunque sea mínimo.

**Semana 2 – Autonomía + Identidad**

- **Día 8:** Invítala a crear un mensaje propio para ofrecer productos.
- **Día 10:** Si hizo su primer pedido, proponle ofrecer combos simples.
- **Día 12:** Pregúntale qué le gustaría lograr en los próximos 7 días.

- **Día 14:** Reconoce su evolución. “De tu primer paso hasta hoy, ¿qué cambió en ti?”

**Kit sugerido: “Mis primeros 14 días”**

- Lista de metas simples (Ej.: Hacer primer pedido, mandar 3 mensajes, contarle a 5 personas).
- Espacio para anotar logros.
- Frases motivadoras diarias.
- Video corto de bienvenida.
- Imágenes tipo sticker para celebrar avances.

**Frase de integración para ti como Líder:**

“Acompañar no es cargar. Es confiar, enseñar y mostrar que sí se puede, aunque no todo salga perfecto. Tu presencia inspira más cuando das espacio para que la otra brille por sí sola.”

**Frase de cierre para tu equipo:**

“Guiar es acompañar sin invadir. Es confiar sin soltar. Es mostrar que pueden, pero sin hacerlo por ellas. Y ahí está tu verdadero liderazgo.”