

## LAS MEJORES PRÁCTICAS SUGERIDAS PARA TERMINAR DIQ CON FUERZA E IMPULSO

- 1. Involucra a tu familia en la meta-** Habla con tu esposo (o familia) para hablar sobre tu meta de convertirte en Directora de Ventas Independiente. Explícales cómo al lograr esta meta, podrías beneficiarte a ti y a tu familia y diles qué es lo que esperas en los siguientes meses. Crea una lista de actividades en las que te puedes concentrar para trabajar en tu negocio.
- 2. Contrata ayuda de tiempo parcial** – Contratar a alguien para que te ayude unas cuantas horas no debe ser costoso. Incluso podrías ofrecerle productos *Mary Kay*® a la persona que te ayuden en las actividades que no producen ingresos. Recuerda, cualquier actividad que involucre personas es parte de tu trabajo. Todo lo demás puede ser delegado.
- 3. Desarrolla una buena relación de trabajo con tu equipo** – Habla con las integrantes tu equipo sobre tu meta de crear una nueva unidad y pregúntales cómo les gustaría contribuir para lograrlo. Reúnete con ellas de manera regular para actualizarlas sobre tu progreso.
- 4. Crea un plan** - Familiarízate con tus reportes y aprende a usar la información para crear una estrategia de éxito de DIQ y animar a tus integrantes de equipo a que hagan lo mismo.
- 5. Dale seguimiento a tu progreso** – Revisa tu reporte de producción DIQ diariamente y usa varias hojas de seguimiento que te ofrece la Compañía para ayudarte en el seguimiento de tu progreso.
- 6. Conoce tus números y los de tus integrantes de equipo** – ¿Conoces tu producción personal promedio y la de tus integrantes de equipo? Haz un cálculo para realizar un plan y termina DIQ de manera sólida.
- 7. Utiliza a tu mentora** – Habla con tu Directora de Ventas Independiente (o mentora) regularmente para hablar del progreso de tu meta. Completa y envíale la *Hoja de logros semanales* constantemente. Pídele que te escuche en tus citas de desarrollo de equipo y/o conversaciones sobre el inventario y pídele su opinión. Estas destrezas serán los cimientos para crear fuerza como nueva Directora de Ventas Independiente.
- 8. Sé líder** – Asumir un rol más visible durante las reuniones de unidad te puede ayudar a perfeccionar tus destrezas de liderazgo y así tus integrantes de unidad te puedan ver como líder. Además, es una manera estupenda para prepararte para llevar a cabo tus propias reuniones de unidad en el futuro.

9. **¡Fiestas!, ¡Fiestas!, ¡Y más fiestas!** Establece la meta de llevar a cabo Comienzos Poderosos/Comienzos Perfectos durante tu proceso de DIQ. Recuerda que el mejor lugar para lograr ventas y encontrar nuevas integrantes de equipo es en las fiestas del cuidado de la piel. ¡Lleva a tus integrantes de equipo contigo para que ellas puedan aprender mientras tú ganas!
10. **Llama a tus clientas y anfitrionas del pasado.** – El mejor lugar para encontrar integrantes potenciales está entre tus clientas actuales y anfitrionas del pasado. Ellas te aprecian y les encantan los productos. Esta puede ser la ocasión perfecta para preguntarles si les gustaría comenzar su propio negocio Mary Kay... Aún si te dicen que no es algo que les gustaría hacer ahora mismo, compárteles tu meta de convertirte en Directora de Ventas Independiente y luego pregúntales si les gustaría ayudarte siendo tus anfitrionas para una clase del cuidado de la piel.
11. **Conoce las reglas** - Lee el folleto Avance y familiarízate con los requisitos para terminar DIQ.
12. **Fija la meta del auto profesional** – ¡Conoce los requisitos y trabaja con tus integrantes de equipo para crear una estrategia y ganar el uso de un auto! Las unidades conductoras del auto profesional son unidades fuertes.
13. **Administra tu tiempo de manera inteligente** – Agenda dos o hasta tres citas por si alguien te cancela, no te sientas desanimada porque alguien más se presentará. Usa tu tiempo libre para hacer llamadas adicionales. Trabaja duro al principio para que te sea más fácil el final. Elimina toda distracción para que te puedas concentrar totalmente en tu meta.
14. **Maneja tus emociones y mantente enfocada**- Escucha mensajes inspiradores en la app de aprendizaje móvil MK para seguir motivada. Espera respuestas «no». Solo acepta consejos de alguien con quien intercambiarías lugares. Siempre dirígete hacia adelante, no hacia los lados. ¡Celebra los éxitos en el camino!
15. **Trabaja con un sentido de urgencia** – Si terminas DIQ rápidamente, tal vez tengas más impulso cuando te conviertas en nueva Directora de Ventas Independiente.
16. **Asegúrate de que tus destrezas y sistemas se puedan duplicar** – Crea un modelo de la actividad o comportamiento para transferir la destreza con tus integrantes de equipo. Muéstraselas. Enséñales las habilidades que pueden ayudarlas a equiparse para tener éxito a largo plazo.
17. **Implementa *Comienzo Grandioso* en todas tus pláticas con tus nuevas CBIs.** - No solo te ayudará a guiar a tus nuevas integrantes de equipo a tomar las mejores decisiones de inventario y las más adecuadas para ellas, también es una gran herramienta para incentivarlas a construir sus propios equipos de inmediato.

- 18. Trabaja siempre en círculo completo porque así, mucha gente trabajará en su negocio Mary Kay de la manera como lo vivió.** - Recuerda que todo lo que hagas con tus clientas hoy se puede usar como una herramienta en capas que podría motivarlas para que se unan a tu equipo.
- 19. Desarrolla equipos de equipo.** - En promedio, una nueva Impulsora de Equipo Estrella puede contribuir hasta con \$12,000 en producción de unidad anualmente, empieza a identificar a las integrantes de equipo fuertes y ayúdalas a convertirse de Impulsoras de Equipo Estrella mientras estás en DIQ, para que puedas debutar con equipos de equipos.
- 20. Contacta al Departamento de DIQ** – Desarrolla una relación con el departamento de DIQ. Llama al 1-800-DIR-SOON para recibir apoyo o cualquier duda que tengas relacionada a tu proceso de DIQ.