

MARY KAY®

PASOS PARA EL ÉXITO DE LAS DIQs

¿Estás lista para alcanzar un mayor nivel de liderazgo en tu negocio Mary Kay?

¿Tienes una pasión por desarrollar líderes y por ayudar a otros a encontrar el éxito en sus negocios?

Si esto te describe, ¡entonces estás en el lugar correcto!

1. Conoce tu “porqué”



¿Por qué trabajas en tu negocio Mary Kay? ¿Por qué quieres convertirte en Directora de Ventas Independiente? Tu “porqué” le da significado a lo que haces. Saber tu “porqué” y tener una visión clara hacia dónde ir puede ayudar a motivarte e inspirarte a hacer el trabajo necesario para alcanzar tus metas.

PONTE EN ACCIÓN:

- ◆ Crea una declaración clara y poderosa de tu “porqué”.
- ◆ Comparte la declaración de tu “porqué” con tu familia (Involucra a tu familia en tus metas).
- ◆ Desarrolla tu historia personal.
- ◆ Asiste a un evento de la Compañía o de unidad.

RECURSOS:

- ◆ Accede a la sección [Explora tu porqué](#) en el Paso 1 de la Universidad Mary Kay, *Cómo iniciar*.
- ◆ Escucha el archivo de audio *El poder de tu porqué* con la Directora Nacional de Ventas Ejecutiva Independiente Pamela Waldrop Shaw en la [aplicación Mary Kay® Mobile Learning](#).

2. Trabaja en círculo completo



Trabajar en *Círculo Completo* significa **RESERVAR** fiestas del cuidado de la piel, **CAPACITAR** a las anfitrionas para realizar las fiestas, **VENDER** productos *Mary Kay*® y **COMPARTIR** la oportunidad de negocio Mary Kay.

PONTE EN ACCIÓN:

- ◆ ¡Lleva a cabo constantemente tres fiestas del cuidado de la piel a la semana! Mary Kay Ash sugería la fórmula de 3+3+3 cada semana (tres fiestas del cuidado de la piel por semana, tres citas para compartir la oportunidad por semana, vender \$300 al menudeo por semana).
- ◆ Presencia cómo una integrante de equipo hace su propia fiesta del cuidado de la piel. Inspecciona lo que esperas hacer tú también.

RECURSOS:

- ◆ Accede a la sección [Maneras de operar tu negocio Mary Kay](#) para conocer las mejores maneras al compartir con tus clientas virtualmente.
- ◆ Escucha el archivo de audio *Las seis reglas para reservar* con la Futura Directora de Ventas Ejecutiva Senior Independiente Crystal Gardner en la [aplicación Mary Kay® Mobile Learning](#).

3. Desarrollo de equipo

Cuando desarrollas tus destrezas de ventas y de desarrollo de equipo y ayudas a tus integrantes de equipo a hacer lo mismo, puedes crear equipos de equipos muy prósperos dentro de tu futura unidad. Esto puede conducirte a ser exitosa como Directora de Ventas Independiente durante muchos años.

PONTE EN ACCIÓN:

- ◆ Trabaja con tu Directora de Ventas Independiente para usar los recursos y guiones sugeridos para compartir la oportunidad.
- ◆ Acompaña a tus integrantes de equipo cuando están poniendo en práctica tus técnicas de desarrollar equipo. Recuerda, “aprende mientras ganas”.
- ◆ ¿Tus integrantes de equipo están listas para ser DIQs? Evalúa si tus integrantes de equipo están listas para ser DIQs compartiendo con ellas tu meta de ser una Directora de Ventas Independiente y lo que eso significa (y cómo ellas pueden ayudar). ¿Desean ellas también desarrollar sus negocios? ¿Están listas para ese compromiso? ¿Saben cuál es su “porqué”?

RECURSOS:

- ◆ Visita [Cómo desarrollar tu equipo](#) para obtener recursos para desarrollar el equipo y obtener las mejores prácticas, como el Volante de Desarrollo de Equipo.
- ◆ Usa como referencia el [PDF Aprende a dirigir](#) y compártelo con tus integrantes de equipo conforme empiecen a desarrollar sus propios equipos.
- ◆ Mira el video *Trabajo en círculo completo y desarrollo de equipo como DIQ* con la Futura Directora de Ventas Ejecutiva Senior Independiente Christine Barrueco en la [aplicación Mary Kay® Mobile Learning](#).

4. Lo esencial de un negocio Mary Kay

Entender la trayectoria profesional Mary Kay, el plan de compensaciones, recompensas y el Programa *Comienzo Grandioso* para nuevas Consultoras de Ventas Independientes será muy útil conforme desarrollas y haces crecer tu propio negocio Mary Kay. También te ayuda a motivar y a dirigir a tu equipo.

PONTE EN ACCIÓN:

- ◆ ¿Sabes cómo lograr y desarrollar una base de clientas leal y vender los productos *Mary Kay*®?
- ◆ ¿Sabes cómo ayudar a otros a lograr y desarrollar una base de clientas leal y vender los productos *Mary Kay*®?
- ◆ ¿Entiendes las recompensas del Programa *Comienzo Grandioso* para nuevas Consultoras de Belleza Independientes? ¿Te sientes segura cuando ayudas a otras personas a entender y a sacarle el máximo provecho al Programa *Comienzo Grandioso*?

RECURSOS:

- ◆ Visita la sección sobre las [Compensaciones](#) para obtener la información más reciente sobre tu potencial de ganancias.
- ◆ Visita el [Programa Comienzo Grandioso](#) para encontrar planes de acción, videos y otros recursos disponibles para ayudar a integrar este valioso programa en tus sistemas de desarrollo de equipo.
- ◆ Anima a tus nuevas integrantes de equipo a descargar la [aplicación Mary Kay Great Start](#)® tan pronto comiencen sus negocios Mary Kay, para que puedan darles seguimiento a sus recompensas.
- ◆ Usa tu “Reporte de seguimiento de *Comienzo Grandioso*” como referencia visitando [myBusiness](#)™ y luego seleccionando Reporte de seguimiento de *Comienzo Grandioso* para darle seguimiento a los éxitos de cada una de tus integrantes de equipo personal en el Programa *Comienzo Grandioso*.

Desarrollar destrezas de liderazgo al manejar de una mejor manera tus emociones, tiempo y finanzas puede ayudarte a hacer crecer tu negocio personal Mary Kay y ayudar a tus integrantes de unidad a hacer lo mismo.

PONTE EN ACCIÓN:

- ◆ Habla con tu Directora de Ventas Independiente y hazte voluntaria para tener un papel activo en su reunión de unidad.
- ◆ Asume un rol activo en la Gran Apertura de *Comienzo Grandioso* de tus nuevas integrantes de equipo.

RECURSOS:

- ◆ Usa como referencia el [PDF Aprende a dirigir](#).
- ◆ Mira los [videos El poder del rojo](#) con la Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* independiente Richelle Barnes y la Futura Directora de Ventas Ejecutiva *Senior* Independiente Lauren Bloomer.
- ◆ Usa la *Hoja de Planificación Semanal* y la *Hoja de Logros Semanales* que encuentras en el segmento de Recursos del [Paso 11](#) de la Universidad MK para ayudarte a priorizar tu tiempo y darle seguimiento a la actividad de tus integrantes de equipo personal.
- ◆ Mira el video *Lo que puedes esperar como DIQ y como nueva Directora de Ventas Independiente*, con la Directora de Ventas *Senior* Independiente Ryan Rives en la [aplicación Mary Kay® Mobile Learning](#).

6. Mentoría

“Para calificar como tu mentora, una mujer debe haber hecho lo que deseas lograr. Siempre es más fácil pedirle a alguien que conozcas que sea tu mentora, pero podría sorprenderte lo receptiva que puede ser una persona que no conoces. Solo necesitas un poco de humildad para pedir ayuda. También, asegúrate de elegir a una mentora que esté disponible cuando la necesites. Si no está accesible para guiarte, ella no es la mentora adecuada.” – Mary Kay Ash

PONTE EN ACCIÓN:

- ◆ ¿Tienes a alguien a quien puedas contactar para apoyarte en tu negocio? Esta persona idealmente sería tu Directora de Ventas Independiente. ¿Sabe que deseas convertirte en Directora de Ventas Independiente?
- ◆ ¿Tienes una compañera de poder en la que confíes para apoyo emocional?
- ◆ Contacta a tus socios de apoyo del Departamento de Desarrollo de DIQ y Nuevas Directoras de Ventas Independientes para hablar sobre tu meta de convertirte en Directora de Ventas Independiente. Este Departamento fue creado para apoyarte y guiarte durante el proceso previo y posterior a tu debut como Directora de Ventas. Llámanos al 800-DIR-SOON (800-347-7666) de lunes a viernes de 8:30 a.m. a 5:00 p.m., hora central.

RECURSOS:

- ◆ Escucha el archivo de audio *Mentalidad, manejo de las emociones y acción* con la Directora Nacional de Ventas Independiente Lara McKeever en la [aplicación Mary Kay® Mobile Learning](#).
- ◆ Mira el video *Elecciones* con la Directora Nacional de Ventas Ejecutiva de Élite Independiente Gloria Mayfield Banks en la [aplicación Mary Kay® Mobile Learning](#).

Por último, sigue soñando en grande y recuerda, ¡creemos en ti! Como dijo Mary Kay, *“Sé una soñadora. Ten ese sentido de grandeza. Se dice que, si puedes soñarlo, puedes lograrlo, y yo creo eso. Antes de que tu sueño se haga realidad, tienes que visualizarlo en tu mente; verlo realizado, sea lo que sea”*.