



ORIGINAL • SINCE 1930

GUÍA DEL ENCUENTRO DE BIENESTAR

INTRODUCCIÓN A
UNA VIDA SALUDABLE



¡TE DAMOS LA BIENVENIDA A LOS ENCUENTROS DE BIENESTAR JUST!

Las GEB o Guías para el Encuentro de Bienestar han sido ideadas para ayudarte en tu tarea de dar a conocer los productos *Just* y obtener nuevos **Cientes**, **fechados** e **incorporaciones**.

La forma de usar esta guía es muy sencilla. Solo debes organizar el encuentro, pararte frente a tus **Invitados** y leerla. No tienes que memorizar nada para realizar un **Encuentro de Bienestar** exitoso.

Recuerda que, aunque conozcas el tema de memoria, es muy importante que los **Invitados** te vean siguiendo esta guía para que puedan apreciar lo fácil que es ser **Consultor/a**.

¡Tu negocio es simple y debe verse simple!



8 PASOS PARA REALIZAR UN ENCUENTRO DE BIENESTAR EXITOSO

A continuación encontrarás una guía para realizar un **Encuentro de Bienestar organizado y exitoso**. Simplemente sigue el paso a paso detallado en este cuadernillo y verás ¡cuán fácil que es hacer un **Encuentro de Bienestar**!

PASO	TIEMPO
1. Planeación del Anfitrión/a.	Tan pronto se feche el Encuentro de Bienestar
2. Preparación y bienvenida a los Invitados.	30 minutos antes de comenzar
3. Inicio e introducción al Encuentro de Bienestar.	10 minutos
4. Demostración de los productos <i>Just</i> .	35 minutos
5. Repaso y presentación de las 3 Oportunidades.	5 minutos
6. Charla Grupal.	10 minutos
7. Cierre Individual.	30 minutos
8. Agradecimiento al Anfitrión/a y Despedida.	5 minutos

*¡En tan sólo una hora y treinta, los invitados podrán disfrutar de un **Encuentro de Bienestar** de punta a punta!*





LISTA DE ELEMENTOS QUE NECESITARÁS



PRODUCTOS:



✓ Aceite de Lavanda



✓ Crema para Manos con Manzanilla



✓ Pedibon



✓ Óleo 31



✓ Crema de Enebro



✓ Bálsamo



✓ Eucasol



✓ Essential³



1. PLANEACIÓN DEL ANFITRIÓN/A: DÍAS ANTES DEL EDB

La Planeación del Anfitrión/a abarca los 15 a 20 minutos que le dedicarás al Anfitrión/a que acabas de fechar para planear los detalles de su próximo Encuentro de Bienestar.

Una buena preparación, usando la “Guía de Planeación de Anfitrión/a”, es lo más importante para asegurar el éxito del evento.



Lleva contigo la
Guía de Planeación
de Anfitrión/a
y lean juntos el
paso a paso allí indicado.

2. PREPARACIÓN Y BIENVENIDA: ANTES DE COMENZAR EL EDB

30 MINUTOS ANTES
DE EMPEZAR



REÚNETE CON EL ANFITRIÓN/A.



- Revisa la lista de los **Invitados**.
- Pregunta quién podría estar interesado en hacer un **EdB** o convertirse en **Consultor/a**.



- Organiza el momento del refrigerio para el cierre individual.



- Definan un lugar de la casa para el cierre individual.



- Entusiásmate al **Anfitrión/a** contándole que todo nuevo **EdB** que se feche será suyo si se incorpora.

ARMA LA MESA DEL EDB Y CREA EL CLIMA.



- Aromatiza el ambiente con 5 gotitas del **Aceite Esencial** sugerido para el **EdB** dentro del hornillo/ difusor/aromatizador.



- Prepara tu exhibidor de **productos Just** sobre la mesa junto a las ayudas de ventas.



- Prepara las **Cartas de Detección de Necesidades** sobre la mesa. Puedes colocar más de un juego para que diferentes **Invitados** puedan elegir la misma.



2. PREPARACIÓN Y BIENVENIDA: ANTES DE COMENZAR EL EDB

- **Recibe a los Invitados:** salúdalos, pregúntales su nombre, preséntate y ayúdalos a ubicarse.
- **Rompe el hielo:** a medida que van llegando los Invitados pídeles que elijan una o dos **Cartas de Detección de Necesidades** que les interesen.



- Haz preguntas:



¿Cómo conoces al **Anfitrión/a**?

¿Conoces los productos **Just**?

¿Trabajas fuera del hogar?

- Por cortesía hacia los **Invitados** puntuales comienza en hora. Los demás pueden ir sumándose conforme van llegando.



Advertencia para la Prueba de Productos.

Todos los productos **Just** están dermatológicamente probados. No obstante, se sugiere que los **Invitados** realicen una prueba sobre la parte interna del antebrazo para asegurarse que los productos no les causen irritación en la piel, especialmente aquellos que se aplican en el rostro.



*Durante el **EDB**, pídele a los Invitados que te ayuden a leer alguna de las fichas de esta guía o con la demostración de productos para que vean lo fácil que es ser **Consultor/a**.*

3. INICIO E INTRODUCCIÓN AL EDB: BIENVENIDA Y AGRADECIMIENTO AL ANFITRIÓN/A.



10 MINUTOS



QUÉ HACER



QUÉ LEER

- Presentación personal.
- Saluda a los **Invitados** y agradéceles su tiempo.
- Agradece al **Anfitrión/a** por la generosidad de brindar su casa.
- Pídele a los **Invitados** que se presenten.

- Propuesta de Incorporación.
*Cuenta tu experiencia personal en **Just**.*

- Propuesta de Fechado.



Mientras probamos los productos **Just**, espero que observen ¡lo fácil y divertido que es mi trabajo! He trabajado con **Just** los últimos años. Comencé porque Realmente disfruto de Si Uds. o alguien que conozcan buscan ganar \$ por mes, trabajando algunas horas por semana o quieren ganar un ingreso de tiempo completo trabajando horarios flexibles, con gusto les responderé todas sus preguntas durante nuestro encuentro de hoy.

En este **EdB** vamos a relajarnos y disfrutar de productos cargados con aceites esenciales que proporcionan bienestar. Seguramente se van a enamorar de varios de ellos y les va a costar elegir con cuál quedarse. Si eso les pasa, les sugiero que fechen su propio **EdB**, ya que un **Anfitrión/a** en promedio recibe \$.....en productos **Just** gratis a elección.

3. INICIO E INTRODUCCIÓN AL EDB: ORGANIZACIÓN.



QUÉ HACER



- Entrega la Lista de Productos.

- Explica las Cartas de Necesidades.

- Cuando empieces a demostrar un producto siempre dale prioridad a la persona que tenga la Carta de Necesidad que esté relacionada con ese producto.

- Comienza formalmente el EdB.



QUÉ LEER

En la Lista de Productos que les entrego verán que están resaltados los productos del tema elegido para que marquen aquellos que les vayan gustando durante el EdB.

Ustedes eligieron algunas cartas que iremos abordando durante la demostración de productos. Si al terminar la demostración, alguna carta quedara sin responder la revisaremos durante el asesoramiento individual.

Ya estamos listos para nuestro **Encuentro de Bienestar**. Déjenme comenzar por presentarles nuestra Compañía y lo importante que es la Aromaterapia dentro de nuestra línea.

3. INICIO E INTRODUCCIÓN AL EDB: PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA.



QUÉ LEER



Algunos datos importantes de *JUST*:

- ✓ *Just* fue fundada por Ulrich Jüstrich en 1930.
- ✓ Casi 90 años en el mercado.
- ✓ Actualmente en manos de la tercera generación de la familia Jüstrich.
- ✓ La central se encuentra ubicada en la pequeña aldea de Walzenhausen, enclavada en los Alpes suizos.
- ✓ *Just* posee dos plantas de elaboración de última generación: una en Walzenhausen, Suiza y otra en General Rodríguez, Argentina.
- ✓ Presente en más de 35 países.
- ✓ Los productos son formulados y desarrollados en Suiza.
- ✓ Nuestro equipo de Maestros Galénicos, trabajan en conjunto con el Departamento de Investigación y Desarrollo en la creación de productos con formulaciones a base de Aceites Esenciales libres de químicos nocivos para brindar soluciones de bienestar para toda la familia.

3. INICIO E INTRODUCCIÓN AL EDB: PRESENTACIÓN DE LOS ACEITES ESENCIALES.



QUÉ LEER

¿QUÉ SON LOS ACEITES ESENCIALES?

Los aceites esenciales son los componentes naturales que se encuentran en las semillas, flores, tallos y raíces de las plantas. Son “el alma” de una planta.

Algunas personas compran aceites esenciales por sus aromas agradables, pero son mucho más que eso. Se utilizan mayormente para promover la salud y el bienestar del cuerpo, la mente y las emociones.

Son absorbidos por la piel al ser aplicados sobre ella o a través del sistema respiratorio al inhalarlos.

Los productos **Just** les acercan los beneficios de los aceites esenciales a través de productos como cremas, geles, lociones, espumas de baño, o bien puros o dentro de mezclas especiales de aceites cuya sinergia es única para brindar un beneficio específico. Hoy podrán comprobarlo a través de los productos que les demostraré.



3. INICIO E INTRODUCCIÓN AL EDB: INTERCAMBIO DE TESTIMONIOS.



QUÉ HACER

- Intercambio de testimonios.
- Comparte tu experiencia con los productos **Just**.
Cuéntales cómo fue tu primer acercamiento a los productos Just.



QUÉ LEER

Si alguna ya probó alguno de nuestros productos, me encantaría saber cuál/es y cómo les resultó.

El producto **Just** que me cautivó fue.....
Comencé a usar **Just** por mi hija menor.....
En mi familia no puede faltar.....
Siempre recomiendo tener en el bolso el.....



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS

35 MINUTOS



QUÉ HACER

- Presentación del tema
- Haz una breve descripción de la temática del EdB



QUÉ LEER

INTRODUCCIÓN A UNA VIDA SALUDABLE

En este encuentro descubrirán un mundo fascinante compuesto por maravillosos productos realizados con los más puros aceites esenciales. Podrán probar y disfrutar algunos de los productos favoritos de **Just** y verán que muy pronto querrán tener todos en sus hogares.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS - ACEITE ESENCIAL DE LAVANDA

ACEITE ESENCIAL DE LAVANDA



QUÉ HACER



QUÉ LEER

PREGUNTA INTRODUCTORIA ▶ ¿Alguien reconoce el aroma que hay en el ambiente?

TESTIMONIO SOBRE EL PRODUCTO

▶ Si alguien lo conoce nos gustaría que nos cuente para qué y cuándo lo usa. Si no, yo con gusto les contaré.

PRUEBA DE PRODUCTO
Pañuelos de papel con 1 gota de aceite esencial sobre el rostro.

▶ Comencemos por girar la cabeza en círculo con suavidad. 4 veces hacia cada lado. Luego tomen un pañuelo de papel y coloquen una gota de **Aceite Esencial de Lavanda**. Recuéstense cómodamente hacia atrás, cierren los ojos y colóquenlo extendido sobre el rostro. Inhalen y exhalen profundamente mientras yo les cuento sobre este aceite.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS - ACEITE ESENCIAL DE LAVANDA

ACEITE ESENCIAL DE LAVANDA



QUÉ HACER

PRUEBA DE PRODUCTO
Pañuelos de papel con 1
gota de aceite esencial
sobre el rostro.



QUÉ LEER

- ▶ El término 'Aromaterapia' fue acuñado por el perfumista francés René Maurice Gattefossé en 1928, cuando trabajando en su laboratorio se quemó y, ante la desesperación y el dolor, introdujo su mano en el líquido más cercano que tenía. Para su sorpresa, el dolor cedió inmediatamente y no se le ampolló la mano. ¿Saben qué era este líquido? ¡Aceite Esencial de Lavanda!
Hoy en día este aceite es uno de los más utilizados a nivel mundial por su versatilidad de beneficios.



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS - ACEITE ESENCIAL DE LAVANDA

ACEITE ESENCIAL DE LAVANDA



QUÉ HACER



QUÉ LEER

EXPLICA
CÓMO
LES AYUDARÁ

- ▶ El **Aceite de Lavanda** brinda beneficios fantásticos tanto para la regeneración de la piel como para temas emocionales.
 - ✓ Ideal para quemaduras (recordar historia Gattefosse).
 - ✓ Ideal para reconfortar alergias y eczemas.
 - ✓ Ideal como calmante de los nervios.
 - ✓ Ideal para momentos de estrés.
 - ✓ Ideal para promover una noche de buen descanso.
 - ✓ A diferencia de otros aceites esenciales que tienden a irritar la piel cuando se aplican directamente sobre ella, éste puede aplicarse sobre la piel, debajo de la nariz, en el interior de las muñecas o en la nuca.
 - ✓ También está presente en varios productos **Just**, pero especialmente en la **Crema de Lavanda y Hamamelis**.
 - ✓ Es el aceite multi-propósito perfecto para toda la familia.
 - ✓ Pueden mezclarlo también con nuestros vehiculares **Aromablends** para aplicarlo de diferentes maneras.



EN UNA FRASE

▶ RELAJACIÓN Y TRANQUILIDAD

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS - ACEITE ESENCIAL DE LAVANDA



QUÉ HACER



- Propuesta de Fechado.



QUÉ LEER

*¿Les gustó la experiencia?,
¿Se sienten más relajadas?*

Si esta pequeña muestra de aromaterapia les interesó, déjenme contarles que tenemos un **Encuentro de Bienestar** específico sobre Aromaterapia. Hace una introducción fantástica a nuestra amplia variedad de aceites esenciales de calidad farmacéutica y cómo utilizarlos de manera muy fácil y sobre todo práctica. Si les interesa, lo podemos fechar en el momento del asesoramiento individual. Y SI LES GUSTÓ EL ACEITE ESENCIAL DE LAVANDA, RECUERDEN MARCARLO EN SU LISTA DE PRODUCTOS.



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - CREMA PARA MANOS CON MANZANILLA

CREMA PARA MANOS CON MANZANILLA



QUÉ HACER



QUÉ LEER



PREGUNTA INTRODUCTORIA

- ▶ ¿Alguien tomó la carta de Manos resacas, agrietadas o piel envejecida? ¿Conocen nuestra **Crema para Manos con Manzanilla**?

TESTIMONIO SOBRE EL PRODUCTO

- ▶ Si alguien la conoce nos encantaría escuchar su experiencia. Si no, con gusto, les contaré la mía.

PRUEBA DE PRODUCTO Prueba del papel.

Antes de la prueba, ofrece Hand Gel* para que puedan probar sobre la mano limpia.

- ▶ Coloquemos una pequeña cantidad de crema sobre las manos y masajemos suavemente. Yo haré lo mismo y apoyaré mi mano sobre una hoja de papel. Observen cómo queda.... completamente limpia y sin grasa. Circulen la hoja entre ustedes por favor para que todas puedan comprobarlo.

EXPLICA QUÉ ES Y CÓMO ACTÚA

- ▶ La **Crema para Manos con Manzanilla** no es como otras cremas de mano. Produce un "efecto guante" invisible que protege la piel sin que se sienta oleosa. Además su contenido de Aceite Esencial de Manzanilla es muy reconfortante cuando las manos están agrietadas y resacas.



*Consulta disponibilidad del Hand Gel en tu país.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - CREMA PARA MANOS CON MANZANILLA

CREMA PARA MANOS CON MANZANILLA



QUÉ HACER



QUÉ LEER

EXPLICA CÓMO
LES AYUDARÁ

- ▶ Esta crema es ideal para:
 - ✓ Quienes buscan suavidad y protección.
 - ✓ Quienes se lavan las manos con frecuencia.
 - ✓ Calmar la irritación y el resecamiento por utilizar detergentes o productos abrasivos.
 - ✓ Las personas alérgicas a los guantes de látex.
 - ✓ Quienes usan sus manos para trabajar.
 - ✓ Recuperar el aspecto joven de sus manos.
 - ✓ Mantener la piel fuerte, elástica y sedosa.



EN UNA FRASE

- ▶ UN GUANTE DE SEDA EN TU MANO.



- ▶ SI LES GUSTÓ, RECUERDEN MARCARLO EN SU LISTA DE PRODUCTOS.



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - PEDIBON



PEDIBON



QUÉ HACER



QUÉ LEER

PREGUNTA INTRODUCTORIA

- ▶ Alguno eligió la carta: "Pies y piernas cansadas, doloridas, pies secos y agrietados, callos, etc.?"

PRUEBA DE PRODUCTO En un solo pie.

- ▶ Les voy a pedir que se quiten un solo zapato y la media (si tienen panty medias las pueden dejar puestas y aplicarlo sobre ella). Rocíen Pedibon sobre el pie y en un ratito volveremos para comparar y ver la diferencia.

EXPLICA QUÉ ES Y CÓMO ACTUA

- ▶ El Pedibon es un spray desodorante para pies, con propiedades desinflamantes y refrescantes.

EXPLICA CÓMO LES AYUDARÁ

- ▶ El Pedibon es ideal:
 - ✓ Para refrescar y relajar los pies cansados.
 - ✓ Para mantener los pies frescos y desinflamados si utilizas zapatos cerrados o sandalias con tiras en verano.
 - ✓ Si estarás largas horas de pie o tienes que hacer una larga caminata.
 - ✓ Para utilizar de manera preventiva o post inflamación ya que brinda alivio inmediato.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - ÓLEO 31



ÓLEO 31



QUÉ HACER

PREGUNTA INTRODUCTORIA

Si alguien la tiene, pregúntale por qué la eligió y será el primero en probar el Óleo cuando llegue el momento.

EXPLICA QUÉ ES Y CÓMO ACTÚA

PRUEBA DE PRODUCTO En las sienes.



QUÉ LEER

- ▶ ¿Quién eligió la carta "Dolor de cabeza, tensión, migraña"?

- ▶ Les propongo probar el **Óleo 31**, uno de los favoritos **Just**. Esta combinación de 31 aceites esenciales -100% puros- es la solución a muchas molestias cotidianas, ya que utilizado solo o combinado con otros productos aumenta el bienestar físico de manera notable relajando las tensiones que suelen generar dolores.

- ▶ Coloquen una gotita de **Óleo 31** en la palma de la mano y con el dedo índice aplíquenlo sobre las sienes, lejos de los ojos. Luego froten sus manos, ahúenquelas sobre la nariz y aspiren profundamente. ¿Sienten el aroma fresco y especiado? ¿Sienten un cosquilleo frío sobre las sienes? Es el **Óleo 31** en acción, estimulando la circulación y liberando instantáneamente la tensión que suele generar el dolor.



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - ÓLEO 31



ÓLEO 31



QUÉ HACER

EXPLICA CÓMO
LES AYUDARÁ



QUÉ LEER

- ▶ El Óleo 31 es ideal:
 - ✓ Para quienes sufren de dolores de cabeza frecuentes.
 - ✓ Para reanimar a una persona cuando le baja la presión, por su refrescante aroma.
 - ✓ Si tienen náuseas, aplicado en la boca del estómago.
 - ✓ Para mezclar con otros productos *Just* para potenciar sus beneficios.
 - ✓ Su ventaja principal es que, a diferencia de los calmantes habituales, el Óleo 31 no pasa por el estómago. Por eso podrán reaplicarlo cuantas veces sea necesario.
 - ✓ ¡Es una excelente alternativa para los que preferimos lo natural!

PRESENTACIÓN
ALTERNATIVA

- ▶ También viene en una práctica presentación en crema que resulta más suave para aplicar en las sienes y en la frente cuando las tensiones generan dolor de cabeza. En la lista aparece como **Crema Herbal 31**.



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - ÓLEO 31



ÓLEO 31



QUÉ HACER



QUÉ LEER



EN UNA FRASE

▶ UNA ALTERNATIVA NATURAL PARA LAS MOLESTIAS FRECUENTES.



SI LES GUSTÓ, RECUERDEN MARCARLO EN SU LISTA DE PRODUCTOS.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - BÁLSAMO



BÁLSAMO



QUÉ HACER



QUÉ LEER



PREGUNTA INTRODUCTORIA

- ▶ ¿Alguien tomó la carta "Golpes, moretones y picaduras de insectos"?

EXPLICA QUÉ ES Y CÓMO ACTÚA

- ▶ Imagino que cuando nosotros o alguien de la familia sufre un golpe o torcedura quisiéramos tener un alivio instantáneo. ¿Alguno tiene un niño en su entorno? ¿Notaron que siempre aparecen con algún golpe, moretón, hematoma o picadura? El **Bálsamo** es una loción que posee una amplia variedad de extractos naturales, siendo el de **Árnica** el más importante. El Extracto de **Árnica** posee propiedades descongestivas y circulatorias. Se suele utilizar incluso luego de cirugías plásticas para reducir las inflamaciones y hematomas. ¿Alguna ya conoce el **Bálsamo**?

PRUEBA DE PRODUCTO Brazo o pantorrilla.

- ▶ Les voy a colocar un poco de **Bálsamo** en la palma de la mano para que lo froten en el brazo o pantorrilla. Friccionen bien para que puedan sentir el alivio refrescante que brinda.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - BÁLSAMO



BÁLSAMO



QUÉ HACER

EXPLICA CÓMO LES AYUDARÁ



QUÉ LEER

- ▶ Este producto es ideal:
 - ✓ Para el botiquín de primeros auxilios de cualquier hogar.
 - ✓ Para aplicar sobre golpes para evitar que se formen moretones.
 - ✓ Para bajar la inflamación en torceduras.
 - ✓ Para frotarse cuando sufran calambres.
 - ✓ Sobre picaduras de insectos para un alivio inmediato.
 - ✓ En la nuca, para revitalizar, cuando estén muy cansados.
 - ✓ Para refrescar rociado sobre el cuello y escote cuando azotan los sofocones relacionados con la menopausia.



EN UNA FRASE

- ▶ ESENCIAL DEL BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS.



- ▶ SI LES GUSTÓ, RECUERDEN MARCARLO EN SU LISTA DE PRODUCTOS.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - CREMA DE ENEBRO



CREMA DE ENEBRO



QUÉ HACER

PREGUNTA INTRODUCTORIA



QUÉ LEER

EXPLICA QUÉ ES Y CÓMO ACTÚA

PRUEBA DE PRODUCTO

En zona de contractura.

- ▶ ¿Quién eligió la carta de “Tensión muscular y cuello dolorido, etc.”? ¿Qué hacen en esos casos? ¿Analgésicos, calor en la zona?
- ▶ La **Crema de Enebro** contiene Aceite Esencial de Enebro, producido mayormente en Hungría y Croacia y se utiliza para las contracturas y los dolores musculares.
- ▶ Les voy a colocar una pequeña cantidad en la palma de la mano y voy a agregar 1 gotita del **Óleo 31**, el compañero ideal para potenciar su efecto y sobre el que les hablé recién. Para probarlo piensen cuál es su punto débil cuando se contracturan. Puede ser el cuello, los hombros, la cintura o las piernas. Elijan el suyo y aplíquelo donde les duele o donde potencialmente les dolería masajeando suavemente para relajar los músculos. Verán que en algunos casos se producirá un leve enrojecimiento temporario de la piel y esto es normal. Es la circulación que se está activando a través del masaje.



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - CREMA DE ENEBRO



CREMA DE ENEBRO



QUÉ HACER



QUÉ LEER

EXPLICA CÓMO LES AYUDARÁ

- ▶ La Crema de Enebro es ideal:
 - ✓ Para la tensión o rigidez muscular provocada por la mala postura, mal dormir o simplemente por correr a los niños todo el día.
 - ✓ Cuando sepan que van a realizar esfuerzo físico.
 - ✓ Para precalentar los músculos antes del deporte.
 - ✓ Para las personas mayores ya que los ayudará a moverse con mayor soltura y facilidad.
 - ✓ Combinado con el **Bálsamo Corporal** aplicado previamente para activar la circulación y mejorar la absorción.



EN UNA FRASE

- ▶ CALOR LOCALIZADO PARA MÚSCULOS Y CONTRACTURAS.



- ▶ MENCIONA EL PRODUCTO ASOCIADO:
Esencia para Baño de Enebro

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - CREMA DE ENEBRO



CREMA DE ENEBRO



QUÉ HACER



QUÉ LEER



- ▶ SI LES GUSTÓ, RECUERDEN MARCARLO EN SU LISTA DE PRODUCTOS.



PROPUESTA DE FECHADO

- ▶ También tenemos un encuentro temático especial que se llama "CUIDADOS DEL MOVIMIENTO". Ideal para quienes realizan actividad física con frecuencia o quienes tienen alguna dificultad de flexibilidad o movimiento.



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - EUCASOL



EUCASOL



QUÉ HACER



QUÉ LEER



PREGUNTA
INTRODUCTORIA

- ▶ ¿Alguien tomó la carta de “Congestión, Alergia, Tos, Gripe”? ¿Alguna conoce el Eucasol?

PRUEBA DE
PRODUCTO
Sobre pañuelo
de papel.

- ▶ Ahora voy a demostrarles otro de los ‘Favoritos *Just*’. Voy a rociar un poquito de Eucasol sobre un pañuelo de papel y les daré uno a cada uno de ustedes para que inhalen sus aromas mientras les cuento sobre sus maravillosas propiedades.

EXPLICA QUÉ ES
Y CÓMO ACTÚA

- ▶ El Eucasol es un spray a base de Aceite Esencial de Eucalipto enriquecido con Aceites Esenciales de Alcanfor, Menta, Pino y Romero. El beneficio principal de esta mezcla de aceites esenciales es despejar las vías respiratorias.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - EUCASOL



EUCASOL



QUÉ HACER

EXPLICA CÓMO LES AYUDARÁ



QUÉ LEER

- ▶ Este producto es ideal:
 - ✓ Para ayudar a respirar mejor ya sea que estén congestionados por un resfrío o por alergia. Se puede rociar sobre la almohada, en un pañuelo o en el pijama.
 - ✓ Para colocar sobre la almohada de personas que roncan.
 - ✓ Para hacer inhalaciones con vapor rociando Eucasol dentro de la ducha para que se mezcle con el vapor del baño.
 - ✓ Como desinfectante de ambientes, para espantar los gérmenes donde hay gente resfriada o con gripe.
 - ✓ Para los niños a los que tratamos de evitar darles medicación por un simple resfrío.
 - ✓ Para llevar encima y aplicarlo en un pañuelo de papel cuando estén fuera de casa.



EN UNA FRASE

- ▶ EL PLACER DE RESPIRAR LIBREMENTE.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - EUCASOL



EUCASOL



QUÉ HACER



QUÉ LEER



- ▶ SI LES GUSTÓ, RECUERDEN MARCARLO EN SU LISTA DE PRODUCTOS.



PROPUESTA DE FECHADO

- ▶ Les comento que también tenemos un **Encuentro de Bienestar** temático que llamamos "EL PLACER DE RESPIRAR LIBREMENTE" que nos enseña a sobrellevar las molestias típicas de los cambios de estación que pueden afectar a cualquier miembro de la familia.



- ▶ **PRODUCTOS ASOCIADOS:**
Aceite Esencial de Eucalipto
Crema y Esencia para Baño
de Tomillo



4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - PEDIBON



PEDIBON
Segunda Parte.



QUÉ HACER

PRUEBA DE PRODUCTO
(Segunda parte)



QUÉ LEER

- ▶ ✓ Ya estamos finalizando la prueba de productos de este **Encuentro de Bienestar**. ¡Pero no crean que se van a regresar a sus casas sin calzarse!
- ✓ Comparemos ambos pies: el que aplicamos **Pedibon** versus el otro para ver los cambios. ¿Qué diferencias notan? Observen inflamación, color, sensación, etc.
- ✓ Deberían notar un pie mucho más desinflamado que el otro, con color más rosadito y sentirlo más liviano y fresco.



PROPUESTA DE FECHADO

- ▶ Si disfrutaron del **Pedibon**, imagínense lo que pueden disfrutar si fechamos un spa de pies y piernas entre amigas/os. Tenemos una amplia línea para el cuidado de pies y piernas que me encantaría que conozcan.



- ▶ SI LES GUSTÓ, RECUERDEN MARCARLO EN SU LISTA DE PRODUCTOS.



EN UNA FRASE

- ▶ FRESCURA Y ALIVIO INMEDIATO PARA TUS PIES.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - ESSENTIAL³

ESSENTIAL³



QUÉ HACER

EXPLICA QUÉ ES
Y CÓMO ACTUA



QUÉ LEER

- ▶ ✓ Por último y si les gustó el **Óleo 31**, les quiero presentar el **Essential³**, un poderoso trío de blends de aceites esenciales que les cambiará la vida. Estos blends fueron desarrollados por nuestros Maestros Galénicos para encontrar la mezcla justa que hace que cada uno sea tan especial y único.
- ✓ Pueden utilizarlos todos los días, ya sea que necesiten energizarse, liberar tensiones o relajarse, el **Essential³** es el ritual diario que todos deberíamos incorporar y llevar siempre con nosotros. Los tres, vienen en un formato roll-on, muy práctico para aplicar en cualquier momento.
- ▶ Como ya probaron el **Óleo 31**, que ayuda a aliviar tensiones, ahora pueden optar por relajarse con el **Anti Stress**, o revitalizarse con el **Revitalizador Guduchi**. Aplíquelo en las sienes, en la nuca o en las muñecas. Recuerden que todos los aceites esenciales son bactericidas por naturaleza, con lo cual pueden compartir el roll on. Pero si prefieren pueden probarlo en las muñecas.

PRUEBA DE
PRODUCTO

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - ESSENTIAL³

ESSENTIAL³



QUÉ HACER

EXPLICA CÓMO
LES AYUDARÁ



QUÉ LEER

- ▶ **Essential³** es ideal para llevar encima y usar en cualquier momento del día, generando un ritual de bienestar diario que nos lleva de sentirnos normal a espectacular ¡todos los días!



Utilicen el **Revitalizador Guduchi** por las mañanas para comenzar el día con energía o en cualquier momento del día cuando sientan cansancio.

- ✓ Ideal para largas jornadas laborales, para estudiantes en épocas de exámenes, para quienes manejan largas horas y necesitan un shock de energía extra.



El **Óleo 31** refresca y revitaliza aumentando el bienestar físico.

- ✓ Libera las tensiones acumuladas que generan dolores de cabeza.
- ✓ Como pudieron comprobar, afloja las tensiones y contracturas musculares.
- ✓ Ideal para utilizarlo al final de la jornada de actividades para liberarse de todo tipo de tensiones.

4. DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTO - ESSENTIAL³

ESSENTIAL³



QUÉ LEER



Anti-Stress ayuda a afrontar momentos de estrés o tensión.

- ✓ Para quienes enfrentan un alto nivel de exigencia, irritabilidad o nerviosismo.
- ✓ Ideal utilizarlo antes de dormir ya que permite el buen descanso.



EN UNA FRASE

▶ UN RITUAL DIARIO PARA PASAR DE SENTIRSE NORMAL A ESPECTACULAR.



▶ SI LES GUSTÓ, RECUERDEN MARCARLO EN SU LISTA DE PRODUCTOS.

Si les gustaron estos 3 maravillosos blends, les comento que también vienen en otras presentaciones con mayor contenido*.

*Consulta la disponibilidad en tu país.



Revitalizador Guduchi
Roll-on individual en 10 ml



Óleo 31:
20 ml y 50 ml



Anti Stress:
10 ml y 20 ml

5. REPASO Y PRESENTACIÓN DE LAS 3 OPORTUNIDADES

5 MINUTOS 



QUÉ HACER



QUÉ LEER

- Palabras para cerrar el EdB.

Acabamos de terminar el **Encuentro de Bienestar Just** del día de hoy, en el que probamos maravillosos productos naturales para sentirnos mejor. Esperamos que lo hayan disfrutado, que se vayan relajados y se sientan muy bien. Les recordamos que los productos **Just** ofrecen soluciones naturales para las pequeñas molestias de todos los días con alternativas para el bienestar tanto físico como emocional.



- Cartas de Necesidades.

Si alguien tiene en su poder una **Carta de Necesidad** de algún tema que no se haya abordado en el encuentro de hoy lo podremos ver durante el asesoramiento individual.

- Repasa las promociones y ofertas disponibles.

No adelantes las promociones futuras ya que te perderás la oportunidad de fechar un nuevo EdB.



- Completar la **Lista de Productos**.

Para finalizar agradeceríamos que nos regale cinco minutos de su tiempo para ayudarnos a completar esta encuesta:

- Me gustaría obtener más información sobre una oportunidad de carrera en **Just**
- Estoy interesada/do en ser Anfitriona/ón
- Me gustaría ser incluida/o en su lista de clientes preferenciales

Ahora dedicaremos unos minutos a la **Lista de Productos**. Primero completen la sección superior con sus nombres y direcciones y les pido que por favor llenen la breve encuesta que se encuentra en el dorso, donde podrán conocer las 3 oportunidades que **Just** les ofrece.

5. REPASO Y PRESENTACIÓN DE LAS 3 OPORTUNIDADES



QUÉ HACER

1

PROPUESTA DE INCORPORACIÓN
Oportunidad de Carrera



QUÉ LEER

- ✓ Si alguien aquí tiene sueños más grandes que sus posibilidades actuales, me gustaría que consideren la oportunidad de ser **Consultor/a Just**.
- ✓ Si quieren saber cuánto se gana, cómo funciona, cómo es la capacitación, los viajes que ganamos o cómo comenzar, con mucho gusto les puedo contar.
- ✓ Si quieren saber más, por favor marquen el casillero que dice *'Me gustaría obtener más información sobre una Oportunidad de Carrera en Just'*.

2

PROPUESTA DE FECHADO
Ser **Anfitrión/a** de un nuevo EdB

- ✓ Estoy segura de que pueden pensar en muchos amigos o familiares que hubieran disfrutado de este encuentro. Organicemos un nuevo encuentro con ellos, donde podamos aprovechar uno de los tantos otros temas que tenemos. Todo el mundo se merece un rato de relax y mimos. ¡Y además ustedes, como **Anfitrión/a**, ganarán productos gratis por organizarlo! Este período, como **Promoción de Anfitrión/a** tenemos.....
- ✓ Si les interesa esta propuesta, márquenlo en el casillero *'Estoy interesada/do en ser Anfitrión/a'*.

3

PROPUESTA DE SER CLIENTE PREFERENTE

Si quisieran que yo me contacte periódicamente con ustedes para informarles de todas las promociones, productos nuevos y ofertas para **Anfitriones/as**, por favor marquen el casillero que dice *'Me gustaría ser incluida/o en tu listado de Clientes Preferentes'*.



QUÉ HACER



- Repasa brevemente las opciones de pago y la entrega de los productos.



- Reparte el **Catálogo**.



- Explícales de qué se trata el asesoramiento individual.



- Conversa con los **Invitados**. Haz y responde preguntas.



QUÉ LEER

- ✓ Estos productos llegarán el de la próxima semana
- ✓ Su compra se puede pagar en efectivo o con tarjeta de crédito (detalla la forma de pago que le ofreces a tus **Clientes**).

Este es el momento de hojear el **Catálogo**, ya que ofrecemos una completa gama de productos para toda la familia.

El próximo paso de este **Encuentro de Bienestar** es el asesoramiento individual. Les voy a regalar a cada uno 5 minutos de mi tiempo para hacerles un asesoramiento personalizado. Podrán preguntarme todas las dudas que tengan. Mi compromiso con ustedes es que todos tendrán su oportunidad de pasar. Si alguien está apurado, con gusto comenzaré con ustedes.

¿Les queda alguna inquietud antes de pasar al cierre?

6. CHARLA GRUPAL



QUÉ HACER



- Recuérdale al Anfitrión/a que mientras realizas el Cierre Individual podrá servir el refrigerio.



- Ve con tu primer Invitado al área del Cierre Individual.



¿Quién está listo para el asesoramiento individual?





QUÉ HACER

1 VENTA

- Realiza preguntas alentadoras:
 - › Toma su orden y felicitála por su elección de productos (fíjate si hay casilleros marcados en su **Lista de Productos**).
 - › Aumenta el tamaño de la orden: ofrécele algún otro producto que complemente los que eligió. Ofrece un set de tratamiento.
 - › Pregunta si le quedó alguna **Carta de Necesidad** que no hayas abordado durante la demostración para responder las dudas que tenga o para brindar más información sobre algún producto, una línea o la **Oportunidad Just**.



QUÉ LEER

¿Te has divertido hoy?; ¿Sientes que los productos que probaste pueden ayudarte /ayudar a?
¿Qué te pareció este EdB?



7. CIERRE INDIVIDUAL: VENTA



QUÉ HACER

OPCIONAL

Tests de Cierre Individual:

Según el tema del Encuentro de Bienestar que estés realizando, puedes utilizar los Tests de Cierre Individual para ayudar a ordenar la compra y las necesidades de los Invitados en el momento del cierre.

Si no los conoces te invitamos a que los descubras en la sección de descargas del sitio web.



QUÉ LEER

Para definir cuál es el producto más aconsejable para ti te propongo que hagamos este test:



7. CIERRE INDIVIDUAL: PROPUESTA DE INCORPORACIÓN



QUÉ HACER

PROPUESTA DE INCORPORACIÓN

- Coméntale por qué crees que podría ser un excelente **Consultor/a**.
- Espera a escuchar su respuesta sin interrumpir.
- Si se muestra interesado/a:
 - › Puedes realizar la **Guía de Entrevista de Oportunidad** ese mismo día cuando los **Invitados** se hayan retirado.
 - › O bien puedes agendar día y hora para realizar la entrevista en otro momento.
- Si no se encuentra interesado/a, puedes pedirle que te comparta algún referido.

Referidos a los que les gustaría conocer los productos Just:

NOMBRE _____
TELÉFONO _____ CELULAR _____
E-MAIL _____
NOMBRE _____
TELÉFONO _____ CELULAR _____
E-MAIL _____
NOMBRE _____
TELÉFONO _____ CELULAR _____



QUÉ LEER

¿Has pensado en algún momento hacer lo que yo hago?



Si conoces a alguien más a quien le gustaría o que se beneficiaría con esta oportunidad, por favor házmelo saber.

7. CIERRE INDIVIDUAL: PROPUESTA DE FECHADO



QUÉ HACER

PROPUESTA DE FECHADO

- Ofrécele la oportunidad de ser **Anfitrión/a**.
- Cuéntale sobre el **Programa para Anfitriones/as**.
- Muéstrale los **Temas Fechadores** que están al final de este cuadernillo para que elija el tema de su próximo **EdB**.



- Elige dos fechas que tengas disponibles en tu agenda y pregúntale:
- Si contesta "SI" establece de inmediato una fecha y una hora para la "**Planeación del Anfitrión/a**" (sería ideal si lo pueden realizar ese mismo día al finalizar el **EdB**.)
- Si **NO** acepta, no dejes que esto te desilusione y sobre todo, no lo tomes como algo personal. Puedes preguntarle:



QUÉ LEER

Te comento brevemente cómo es nuestro **Programa de Anfitriones** con el que puedes ganar productos.



Tengo dos fechas disponibles para hacer tu **Encuentro de Bienestar**. ¿Cuál de las dos te resulta mejor?

¿Podrías decirme el motivo? Me ayudaría en mi negocio saber por qué no te gustaría ser **Anfitrión/a** de un **Encuentro de Bienestar**?

7. CIERRE INDIVIDUAL: PROPUESTA DE FECHADO



QUÉ HACER

- Establece el pago.

- Solicita referidos.
Espera que comparta contigo alguno de sus referidos. Si ves que no se le ocurre ninguno, ayúdale sugiriendo que revise los contactos de su celular.

- Agradece al **Invitado/a**.

- Pídele que por favor haga pasar al siguiente **Invitado/a**.



QUÉ LEER

Tu pedido suma \$
¿Cómo pagarás tu orden hoy?
..... (nombre de **Anfitrión/a**) te avisará cuando llegue el pedido.

Seguramente conoces amigos o familiares que están necesitando los beneficios de nuestros productos y que aún no los han descubierto. O tal vez algún conocido a quien le pueda venir bien la oportunidad de un ingreso adicional.
¿Estás de acuerdo en que hagamos una listita?

Muchas gracias por tu pedido, espero poder ayudarte en el futuro cuando necesites algún otro producto **Just**.

8. AGRADECIMIENTO AL ANFITRIÓN/A Y DESPEDIDA

5 MINUTOS



QUÉ HACER

- **Cierre del Encuentro:** regresa al lugar donde estaban tomando el refrigerio para reunir al grupo.



- Guarda tu Kit y despédete.



QUÉ LEER

Para terminar quisiera contarles el resultado del **Encuentro de Bienestar** de hoy en el que pasé un rato muy agradable con ustedes:

- La venta de este encuentro ha sido de \$.....,
- Quienes se han decidido hacer su propio **Encuentro de Bienestar** son:.....(nombres de las personas).
- Quienes se han interesado en la posibilidad de ser un **Consultor/a Just** son..... (nombres de las personas)
- Y lo más importante, nuestro **Anfitrión/a** (nombre) se ha ganado (producto/s) por habernos recibido hoy aquí.
¡Muchas gracias y un aplauso!

Opcional: A algunos consultores/as les gusta anunciar sus ganancias del encuentro para que otras personas se motiven con la Oportunidad.

8. AGRADECIMIENTO AL ANFITRIÓN/A Y DESPEDIDA



QUÉ HACER

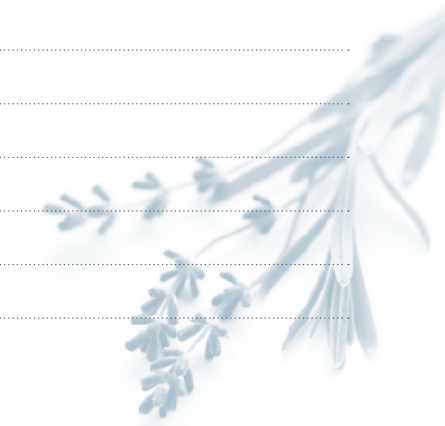


Una vez que hayas terminado el Encuentro de Bienestar:

- Anota los resultados en la **Guía de Planeación de Anfitrión/a**.
- Si aún no alcanzó su objetivo de venta para obtener su regalo, ayúdale a pensar en gente a quienes pueda contactar para conseguir pedidos externos para completar la venta.
- Explícale que tiene tiempo hasta el (un día antes de que tú tengas que colocar tu pedido a **Just**) para agregar pedidos externos de las personas que no pudieron asistir y aumentar el monto de su **Encuentro de Bienestar**.
- Recuérdale la fecha de cierre de su **Encuentro de Bienestar** y la fecha aproximada de envío de los productos.
- Déjale a tu **Anfitrión/a** el sobre de cobranza para que pueda recolectar el dinero de los pedidos.
- Alienta a tu **Anfitrión/a** a incorporarse como **Consultor/a Just**.
- Si queda claro que no quiere incorporarse como **Consultor/a**, ofrécele la posibilidad de realizar un nuevo **EdB** para quienes no hayan podido asistir a éste.

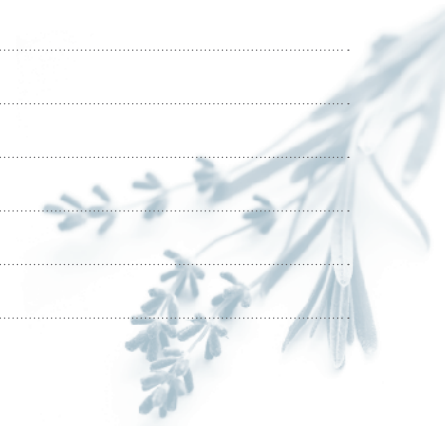
NOTAS

A series of horizontal dotted lines for writing notes, spanning the width of the page.



NOTAS

A series of horizontal dotted lines for writing notes, spanning the width of the page.



GUÍA DE ENCUENTROS DE BIENESTAR TEMÁTICOS



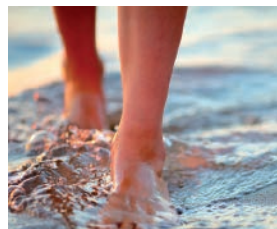
INTRODUCCIÓN A LA AROMATERAPIA



CUIDADO DEL MOVIMIENTO



AMOR EN PAREJA



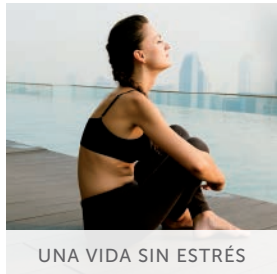
CUIDADO DE PIES Y PIERNAS



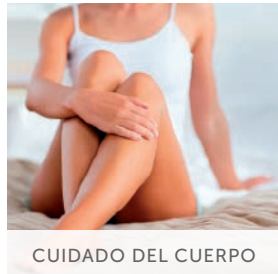
SPA EN SU HOGAR



CUIDADO DEL ROSTRO



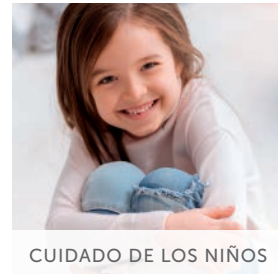
UNA VIDA SIN ESTRÉS



CUIDADO DEL CUERPO



PRIMEROS AUXILIOS DE LA NATURALEZA



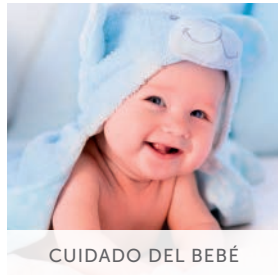
CUIDADO DE LOS NIÑOS



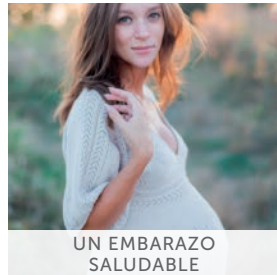
ACNÉ Y PIELES OLEOSAS



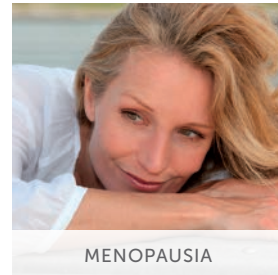
EL PLACER DE RESPIRAR LIBREMENTE



CUIDADO DEL BEBÉ



UN EMBARAZO SALUDABLE



MENOPAUSIA

FIN DEL
ENCUENTRO DE
BIENESTAR

