

ō

# DÉMARREZ

votre entreprise



# Assurez votre succès

Ce guide de démarrage est la carte qui vous permettra d'atteindre le rang Elite, la base de tous les rangs de dōTERRA®. Votre succès dépend de vous. Faites confiance au processus pour connaître le succès !



## + Action

- Partagez avec 45 personnes ou plus
- Inscrivez 15 personnes ou plus
- Formez 1-3 bâtisseurs

## = Résultats

- Changez des vies
- Grandissez personnellement
- Créez un revenu résiduel



*Suivi du Succès*



*Vivre sainement peut être simple*



*Brochure Les solutions de la nature*

# LES ÉTAPES VERS LE SUCCÈS



## Launch Month



Brochures  
Vivre, Partager  
et Bâtir



Démarrez votre  
entreprise, Guide  
de croissance  
entrepreneuriale

\*Les chiffres correspondent aux moyennes annuelles de 2023. Les résultats ne sont pas typiques. Les revenus personnels, y compris ceux de la première fois que le rang est atteint, peuvent être nettement inférieurs. Le représentant du bien-être typique en 2023 gagnait en moyenne 15,60 \$, à l'exclusion des bénéfices de la vente au détail.

# Nourrissez votre succès

**Votre conviction que les produits dōTERRA® et l'opportunité financière peuvent changer des vies, y compris la vôtre, est la plus grande source de motivation pour démarrer votre entreprise.** Plus votre niveau de croyance est élevé, plus il est facile de partager ce que vous aimez.

| LE SUCCÈS COMMENCE PAR VOUS  | BÂTISSEZ VOS RÊVES   | LE SUCCÈS COMMENCE PAR VOUS   |
|--|--|---|
|  <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Configurez votre modèle LRP à 100 PV+ pour recevoir des commissions de vente.</li> <li><input type="checkbox"/> Mettez en place votre plan de bien-être quotidien à l'aide de la page 16 de la brochure Vivre.</li> <li><input type="checkbox"/> Agrandissez votre connaissance régulièrement en utilisant un guide de référence des huiles et en participant à des formations.</li> </ul> |  <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Partagez votre passion du mode de vie dōTERRA et inspirez ceux qui vous entourent à apprendre à faire de même.</li> <li><input type="checkbox"/> Utilisez la brochure Partager pour vous aider à partager et à inviter avec succès.</li> <li><input type="checkbox"/> Commencez à prendre contact avec vos membres potentiels et à construire votre réseau.</li> </ul> |  <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Prenez contact avec votre upline pour qu'il vous soutienne:<br/>Key Support: _____<br/>Email: _____<br/>Phone: _____<br/>Groupe facebook/site web/appel d'équipe: _____</li> <li><input type="checkbox"/> dōTERRA est un outil puissant qui vous permet d'aller de l'endroit où vous êtes à l'endroit où vous voulez aller. Développez davantage les buts que vous vous êtes fixés dans la brochure Bâtir à l'aide de ce qui suit:</li> </ul> |

## ..... Fixez-vous des objectifs et agissez .....

**But pour atteindre le rang d'Elite (Entourez un but)**

|  |   |  |          |  |          |  |
|--|---|--|----------|--|----------|--|
| <p><b>30 jours</b><br/><i>Exceptionnel</i></p> | <p><b>60 jours</b><br/><i>Encouragé</i></p> | <p><b>90 jours</b><br/><i>Modéré</i></p> | <p>➔</p> | <p><b>But de 90 jours</b></p> <p>\$ _____ /mois.</p> <p>_____ Rang</p> | <p>➔</p> | <p><b>But d'un an</b></p> <p>\$ _____ /mois.</p> <p>_____ Rang</p> |
|--|---|--|----------|--|----------|--|

Lorsque vous vous fixez des objectifs pour votre entreprise et que vous vous engagez à agir, vous reliez vos efforts à votre vision pour un avenir meilleur. Cette connexion consciente vous motivera à plusieurs reprises, même lorsque vous êtes en dehors de votre zone de confort.

# Soyez une source de solutions

Un représentant du bien-être dōTERRA® partage une nouvelle approche pour mener une vie saine. Nous enseignons, qu' "avec un livre et une boîte" (guide de référence des huiles et une boîte d'huiles essentielles dōTERRA CPTG®), vous êtes prêt à répondre à la majorité de vos priorités de bien-être à la maison. Le cas échéant, nous vous encourageons à vous fier à des praticiens qui soutiennent votre engagement à utiliser des solutions naturelles.



En choisissant d'être une source de solutions dans votre propre maison, vos expériences susciteront de l'enthousiasme qui sera ressenti par vos proches. Au cours de chaque interaction avec des membres potentiels, présentez une image de bien-être.

Le programme "La clé du succès" de dōTERRA vous permettra de rendre votre entourage autonome et de changer leur vie.



Engagez-vous et planifiez vos activités selon le modèle des PIPES. Ce guide vous fournit des détails sur la façon de vous engager efficacement dans le lancement de votre entreprise.

## ASTUCES

- Restez fidèle à vous-même et partagez naturellement vos expériences pour ouvrir de nouvelles possibilités aux autres.
- Avec cette attitude positive, invitez vos clients potentiels à en apprendre davantage lors d'un atelier ou d'une présentation individuelle.

## Compétences essentielles pour lancer votre entreprise

- 1 INVITER** à des présentations de produits ou d'entreprises.
- 2 ENSEIGNER** comment utiliser les produits ou présenter une opportunité d'affaires
- 3 FAIRE UN SUIVI** sur une consultation bien-être
- 4 DÉMARRER ET SOUTENIR** ses nouveaux bâtisseurs

# Planifiez votre succès

**Mois du lancement:** 15 personnes inscrites x 200 PV en moyenne = 3000 OV pour le rang d'Elite.

| Lundi | Mardi                      | Mercredi                              | Jeudi                      | Vendredi                              | Samedi | Dimanche   |
|-------|----------------------------|---------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|--------|--|
|       |                            | 13h RDV perso avec Marcelle           |                            |                                       |        |  |
|       |                            |                                       | 19h Atelier sur les huiles |                                       |        | 15h RDV perso avec Elena<br>16h RDV perso avec Jacques & James |
|       |                            | 18h Classe des solutions de la nature |                            | Midi: Mini classe au bar de smoothies |        |  |
|       | 12h RDV perso avec Charles |                                       |                            |                                       |        |  |

"Ne jugez pas chaque jour par la moisson que vous récoltez, mais par les graines que vous plantez."

-Robert Louis Stevenson

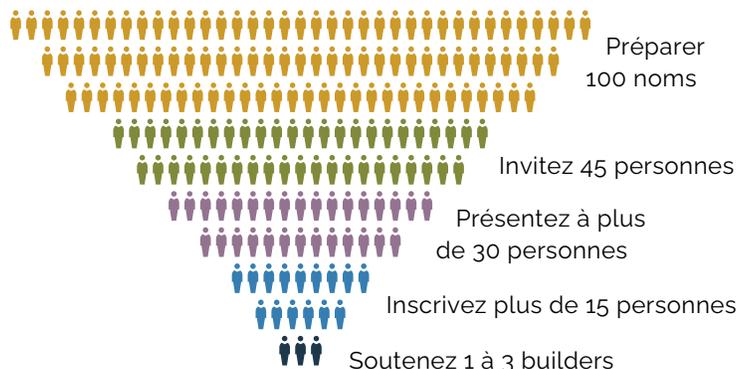
## Élargissez votre audience

Plus vous aurez de personnes qui découvrent votre message, plus de nouveaux clients s'inscriront et plus vous changerez des vies, y compris la vôtre. Commencez à partager avec votre propre réseau (relations de confiance établies). En tombant amoureux des produits dōTERRA®, ils deviennent alors une source permanente de contact et de référence.

### DURING YOUR LAUNCH MONTH:

1. Invitez 45 personnes à assister à un cours.
2. Planifiez 3 ateliers ou 15 rencontres individuelles (ou une combinaison des deux)
  - Fixez-vous du temps à investir dans votre business
  - Posez-vous les questions suivantes puis planifiez:
    - Qui a besoin d'une introduction aux huiles ?
    - Qui a besoin d'un suivi d'inscription?
    - Qui a besoin d'une consultation de bien-être ?
    - Qui a besoin d'une introduction au guide Bâtir ?
    - Qui est prêt à tenir un atelier ?

### AFFINEZ LE POTENTIEL



## Suivi du succès

Affinez votre liste de noms et suivez vos activités PIPES avec vos 25 meilleurs prospects. Cherchez vos amis dans vos contacts téléphoniques et dans vos réseaux sociaux pour avoir une idée sur ceux qui valorisent le bien-être, la discipline et la liberté. Chaque fois que de nouvelles personnes vous viennent à l'esprit et dans votre vie, ajoutez-les à votre liste pour maintenir le flux.

Commencez à partager et à inviter, et au fur et à mesure que les prospects s'inscrivent, inscrivez-les en tant que client ou bâtisseur. Identifiez les bâtisseurs potentiels qui se distinguent comme ayant une plus grande capacité de réussite (voir page 15).

## Outil de suivi du succès

Suivez les progrès de vos 45 principaux clients potentiels ici.

Placez les bâtisseurs en tête de liste.

| Nom | Idée(s) d'échantillons de produits | Moyen de communication préféré | Proche :<br>Produits ou entreprise | 45+               |                        | 30+                             |                                   | 15+            |                     | 3+                   |                                      |                        |
|-----|------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|-------------------|------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|----------------|---------------------|----------------------|--------------------------------------|------------------------|
|     |                                    |                                |                                    | Échantillon donné | Suivi de l'échantillon | Atelier/enc. indiv - invitée(e) | Atelier/enc. indiv - participante | Membre inscrit | Rencontre bien-être | Commande de fidélité | Engagé(e) dans la formation rituelle | Animation d'un atelier |
| 1   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 2   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 3   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 4   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 5   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 6   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 7   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 8   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 9   |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 10  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 11  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 12  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 13  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 14  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 15  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 16  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 17  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 18  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 19  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 20  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 21  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 22  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 23  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 24  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 25  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 26  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 27  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 28  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 29  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 30  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 31  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 32  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 33  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 34  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 35  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 36  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 37  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 38  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 39  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 40  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 41  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 42  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 43  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 44  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |
| 45  |                                    |                                | P B                                |                   |                        |                                 |                                   |                |                     |                      |                                      |                        |

# Contactez, partagez et invitez

**dōTERRA® est une entreprise basée sur les relations. Ayez la conviction que ce que vous apportez est le cadeau le plus important que vous puissiez donner à tous ceux que vous rencontrez.** Que ce soit avec une relation existante ou avec une nouvelle personne, renforcez le sentiment de confiance lors de chaque interaction. Cherchez à changer des vies en partageant ce que vous aimez, peu importe où vous êtes ou avec qui vous êtes.

## 1 ÉTABLISSEZ UNE CONNEXION SINCÈRE ET AUTHENTIQUE AVEC LES AUTRES

Parlez aux personnes en vous adressant à eux par leur prénom. Posez des questions et écoutez-les pour découvrir leurs intérêts et leurs besoins. Soyez authentique et construisez des relations de confiance. Tissez des liens uniques avec de nouveaux amis et ceux que vous connaissez déjà.

**Quelqu'un que vous connaissez déjà:**

“ Comment vas-tu? Comment va ta famille? **OU** Raconte-moi tout! Que se passe-t-il dans ta vie actuellement? J'ai vu ta publication sur ton enfant. Comment allez-vous tous les deux? [\(Personnalisez selon la personne\)](#) ”

**Une nouvelle connaissance:**

Les gens aiment parler d'eux-mêmes. Posez-leur des questions sur des sujets qui les intéressent. Trouvez les choses que vous avez en commun avec les nouvelles personnes que vous rencontrez.

## 2 PROPOSEZ VOS SOLUTIONS

Écoutez les besoins exprimés par la personne que vous rencontrez et trouvez les solutions naturelles qui pourraient l'aider.

**Quelqu'un que vous connaissez déjà:**

“ Vous savez, de nos jours, il semble que beaucoup de gens soient adeptes du bien-être ? Il semble de plus en plus important de manger mieux, de faire plus d'exercice, d'avoir un sommeil de qualité et de se débarrasser des produits synthétiques à la maison. Est-ce que c'est un peu votre cas ? Que faites-vous avec votre famille ? Que connaissez-vous des huiles essentielles ? ”

“ Franchement, j'adore les huiles essentielles et je ne peux pas les garder pour moi! Il faut que tu les essaies. Est-ce que tu en as déjà essayé? Voilà ce que quelqu'un a fait pour nous. Nous adorerions te donner un petit quelque chose à essayer. Je reviendrai vers toi dans quelques jours pour voir comment cela fonctionne. ”

**Une nouvelle connaissance:**

“ Faites connaissance avec une nouvelle personne. Posez des questions sur leur travail pour que vous puissiez personnaliser votre réponse. Quoiqu'ils disent, imaginez-les comme quelqu'un avec qui vous avez déjà ou avec qui vous pourriez travailler. *“Je travaille avec des mamans et je leur enseigne comment s'occuper de leurs familles en utilisant les huiles essentielles et d'autres produits.”* **OU** *“Je travaille avec des ostéopathes et je leur enseigne comment créer un revenu additionnel pour leur cabinet en montrant à leurs clients comment vivre une vie de bien-être grâce aux huiles essentielles.”* Si vous devez commencer la discussion vous-même, *“C'est plutôt génial. J'adore ce que je fais...et vous, quelle est votre profession?”* ”

# Invitez les autres à changer leur vie

Vous n'avez pas besoin d'être un expert pour inviter avec succès les gens à devenir leur propre source de solutions. Découvrez ce qui est le plus important pour chaque personne en vous intéressant sincèrement à qui ils sont, à ce qu'ils traversent et à comment vous pouvez leur rendre service.

## 3 Invitez-les à une présentation

Voici quelques façons d'inviter vos participants à en apprendre davantage lors de différents événements. Relisez la brochure Partager pour des conseils supplémentaires.

### Rencontre Individuelle

“ Salut \_\_\_\_\_, Est-ce que tu as une minute ou deux? Super! Je suis en train d'appeler mes amis qui se soucient de leur santé et je fixe un rendez-vous de 30 minutes avec eux pour parler de leurs buts et pour leur suggérer d'essayer certaines huiles essentielles et produits d'origine naturelle. Si tu trouves une solution qui te conviendrait à toi et à ta famille, c'est tant mieux! Si ce n'est pas le cas, c'est pas grave. Mais serais-tu prêt(e) à en apprendre davantage à ce sujet? Super! Est-ce que demain à 13h ou jeudi soir à 19h te conviendrait? ”

### Webinaire

“ Je sais que vous étiez intéressé(e) par \_\_\_\_\_ (sujet). Si je vous donnais accès à un webinaire sur \_\_\_\_\_ (sujet), le regarderiez-vous? ”

### Atelier

“ J'apprends beaucoup en ce moment sur les huiles essentielles et elles sont en train de changer ma vie et celle de ma famille. Nous les utilisons pour tout! Je sais que chez toi vous avez eu des difficultés avec \_\_\_\_\_ et j'ai pensé à toi. J'enseigne un court atelier et j'adorerais que tu y sois mon invité(e) spécial(e). Ce sera chez moi, jeudi, à 19h, ou autrement on peut le faire la semaine prochaine. Qu'est-ce qui te conviendrait le mieux? ”

### Consultation bien-être

“ Je veux m'assurer que tu sais comment utiliser tes nouveaux produits et comment maximiser tes bénéfices. Notre prochaine étape est de mettre en place ta liste de souhaits, de t'apprendre comment placer une commande et de te donner les meilleures astuces sur comment obtenir des produits gratuits. Ça prend environ 30-40 minutes. Mon objectif est que tu saches commander seul(e) la prochaine fois. Ça te dit? Super! Je suis libre mercredi à 13h ou jeudi soir après le dîner. Qu'est-ce que tu préfères? ”

### Aperçu d'entreprise

“ Il y a trois manières par lesquelles je soutiens mes clients pendant leur parcours avec dōTERRA. La première façon consiste à enseigner comment utiliser les produits, obtenir plus de connaissances et inviter des amis qui sont intéressés par les ateliers.

La seconde façon consiste à enseigner comment créer un revenu suffisant pour payer pour ses produits en partageant dōTERRA avec ceux que nous aimons.

La troisième façon est pour ceux qui veulent avoir un revenu supplémentaire, qui sont passionnés par le bien-être holistique et qui veulent créer une entreprise sur laquelle ils peuvent travailler de chez eux. ”

Comment puis-je te soutenir le mieux parmi ces trois options ?

Lorsqu'ils répondent qu'ils veulent la deuxième ou la troisième façon, dites, “ Je mets du temps de côté chaque semaine et je montre aux autres ce à quoi ressemble ce processus. Cette semaine ce sera mardi à 19h et jeudi à midi. Qu'est-ce qui serait le mieux pour toi? ” ”

## Aidez les gens à dire "oui":

- Soyez clair sur ce que vous les invitez à faire (p ex: un atelier pour découvrir des solutions à ses priorités de bien-être)
- Apprenez-leur la valeur de cet investissement de leur temps
- Donnez-leur deux options qui pourraient leur convenir (ex: un atelier ou une rencontre individuelle)
- Renforcez vos relations, établissez de la confiance à travers de nombreuses interactions et tenez votre parole.

# Présentez le message

La prochaine étape pour vos participants, après avoir été invités à en apprendre davantage, est de faire l'expérience du message de dōTERRA à travers des produits et opportunités financières qui changeront leur vie.

**Les présentations peuvent être faites de différentes manières. Choisissez celle qui vous convient.**

comment

**Atelier, rencontre individuelle, ou appel conférence, séminaire en ligne, appel vidéo, réseaux sociaux**

où

**Chez vous ou chez un(e) ami(e), dans un café, dans un cabinet chiropratique ou un bureau professionnel**

## Choisissez Votre Présentation



### PRODUITS (40-50 MIN.)

#### Objectif:

- 1 Réunissez des personnes, écoutez leurs besoins, laissez-les essayer les huiles. Faites-en un événement amusant.
- 2 Mettez l'accent sur les besoins des participants; partagez les meilleures solutions.



### ENTREPRISE (20-60 MIN.)

#### Objectif:

- 1 Réunissez des personnes, écoutez leurs besoins, et parlez-leur de la collaboration avec dōTERRA®.
- 2 Mettez l'accent sur les besoins des participants; partagez avec eux comment l'entreprise dōTERRA peut leur convenir.

- 5 min: Tissez des liens/Racontez votre histoire (1-2 min)
- 1 min: Décrivez le but de l'atelier
- 10 min: Pourquoi les huiles/pourquoi dōTERRA (p.1)
- 5 min: Les priorités liées au bien-être (p.3)
- 10-20 min: Enseignez ce que sont les huiles et les LLV (p.2-3)
- 9 min: Expliquez les options pour s'inscrire et les prochaines étapes (reste de la brochure)
- Répondez à leurs questions
- Aidez les participants à s'inscrire

- 2-5 min: tissez des liens/Racontez votre histoire (1-2 min)
- 1 min: décrivez le but de l'atelier
- 2-5 min: apprenez davantage sur leur situation (Seaux d'eau vs. canalisation — p.2)
- 2-5 min: pourquoi dōTERRA (p.3)
- 2 min: ce qu'il faut faire pour y parvenir (p.4-5)
- 2 min: plan de compensation (p.6-7)
- 4-5 min: Créez une vision et choisissez une trajectoire à prendre (p.8-9)
- 5 min: les prochaines étapes (p.10-11)
- Répondez à leurs questions

## PLANIFIEZ VOS FUTURS ATELIERS À L'AIDE DE VOS ATELIERS COURANTS

Agrandissez votre réseau de contacts en invitant vos participants à tenir leur propre atelier. Offrez des incitations à la planification d'atelier (par exemple, un porte-clés d'huile dōTERRA).

“ Tu as sans doute pensé à quelques personnes qui pourraient également bénéficier d'un atelier comme celui-ci. Si tu veux en tenir un toi-même, je pourrai t'aider. Si on le planifie tout de suite, je te laisse garder ce porte-clés! (montrez le porte-clés) ”

# Enrôlez vos clients avec succès

**L'inscription des clients est le point culminant de la présentation, c'est le moment où les participants choisissent de changer leur vie en achetant des produits.** Pendant le cours, cherchez à savoir ce qui a amené les gens à venir et préparez-vous à leur proposer des solutions qui répondent à leurs besoins. Guidez les nouveaux inscrits dans le choix de l'adhésion et de la collection ou des produits qui leur conviennent le mieux.

## LA CONCLUSION

“ Au début, j'ai promis de vous montrer comment obtenir ces huiles pour vos maisons. Je vais vous montrer les options que vous avez. Parlez des différentes options d'inscription. ”

### Première option

“ Pour créer une routine quotidienne de bien-être, je recommande la collection Habitudes saines. Elle comprend le dōTERRA Lifelong Vitality® Pack, d'autres suppléments de base, ainsi que des huiles essentielles et des mélanges. Pour un éventail de produits plus complet, je privilégie la collection Les solutions de la nature. Elle comprend tout ce qui se trouve dans l'armoire (montrez la page 2 du document de l'atelier): les huiles essentielles principales, un fabuleux diffuseur et des suppléments quotidiens nécessaires au bien-être. ”

### Deuxième option

“ La collection Un début sain contient des produits sous forme d'échantillons pour un format voyage. Elle comprend un diffuseur et chaque bouteille d'huile essentielle contient 85 gouttes. Pour plus de valeur, suggérez la collection Les essentiels de la maison. Pour en avoir plus pour votre argent, la collection Les essentiels de la maison comprend les mêmes huiles essentielles – en bouteilles de 250 gouttes – et un diffuseur de meilleure qualité. Vous obtenez le triple de la quantité pour moins de la moitié du prix! Je suggère également d'ajouter le Lifelong Vitality Pack pour créer une routine quotidienne de bien-être. ”

## PROCHAINES ÉTAPES

- Parlez des promotions d'inscription disponibles et de comment se qualifier pour en profiter. Soyez clair et direct.
- Faites-leur savoir qu'ils peuvent ajouter des produits individuels pour des priorités qu'ils souhaitent adresser. Ayez un guide de référence pour les aider à trouver les bons produits.
- Rappelez-leur qu'ils peuvent obtenir un cadeau en s'inscrivant aujourd'hui.

*Choisissez la meilleure option pour vous et votre famille.*

- Invitez-les à ouvrir les pages d'inscription dans leur brochure et indiquez-leur comment remplir les formulaires.

*Profitez bien de cette collation faite avec des huiles essentielles. Si vous avez des questions, \_\_\_\_\_ (l'hôte) et moi-même y répondront maintenant.*

## ASTUCES POUR L'INSCRIPTION:

- Encouragez les clients à acheter un ensemble afin qu'ils aient accès à plusieurs produits, pas seulement à une ou deux huiles.
- Partagez ce que vous aimez sur la collection qui vous semble la meilleure pour eux.
- Reliez tout à leurs priorités de bien-être et de comment les options d'inscription sont conçues pour fournir un soutien spécifique.
- L'esprit confus dit "non". Évitez de montrer un nombre excessif d'articles. Montrez-en quelques-uns, parlez d'une promotion et simplifiez les choses.
- Inscrivez la plupart des participants en tant que Clients Premium. Inscrivez ceux qui veulent partager ou bâtir en tant que représentant du bien-être.

## SURMONTER LES OBJECTIONS:

- **Vos clients ne savent pas quelle collection commander:** «*Quelles sont tes priorités?*» Examinez leurs priorités en matière de bien-être; invitez-les à trouver des solutions dans un guide de référence. «*Quelle option d'inscription répond le mieux à tes besoins?*» Proposez des suggestions. «*Si j'étais toi, je...*»
- **Ils ne savent pas quel type d'adhésion choisir:** «*Quels sont les facteurs à prendre en considération?*» Écoutez et répondez à leurs désirs ou préoccupations. Proposez des suggestions.
- **Ils ont des préoccupations financières:** «*Souhaites-tu organiser un atelier pour inscrire tes amis et famille afin que tu puisses gagner de l'argent nécessaire pour obtenir la collection que tu veux vraiment?*»
- **Ils ne savent pas par où commencer:** «*Préfères-tu choisir quelques huiles pour répondre à un besoin et ensuite, avec l'expérience, choisir la collection que tu veux la semaine prochaine?*»

# Consultation bien-être

**Cherchez à répondre aux besoins de vos clients et gagnez le droit de les garder comme clients à l'avenir.** Les nouveaux clients peuvent désormais s'inscrire au programme de fidélisation (Loyalty Rewards Program - LRP) lorsqu'ils s'inscrivent. L'inscription au LRP est ce qui permet vraiment de construire un canal financier stable.

LA FORTUNE  
SE TROUVE  
DANS LE SUIVI.

## Objectif des consultations bien-être

Aidez CHAQUE nouveau membre:

- à utiliser les produits qu'ils ont
- à mettre en place un plan de bien-être quotidien
- à obtenir le maximum de bénéfices grâce au programme de fidélité
- à trouver les ressources dont ils ont besoin
- à changer des vies

## Liste de contrôle pour la consultation bien-être

- Planifiez la consultation bien-être peu de temps après l'arrivée prévue des produits.
- Conseillez à vos nouveaux membres d'en apprendre davantage en visitant [doterra.com/CA/fr](https://doterra.com/CA/fr) > La clé du succès

### 1 Expliquez la pyramide du bien-être dōTERRA

- Invitez-les à s'auto-évaluer eux-mêmes (p.3).
- Apprenez-leur ce qu'est le mode de vie dōTERRA (p.4-12).
- Invitez-les à créer leur liste de souhaits (p.13-15).



### 2 Consultation bien-être

- Remplissez l'évaluation du bien-être (p.16).
- Aidez-les à établir leur plan de 90 jours ainsi que leurs 3 prochaines commandes de fidélité.
- Expliquez ce qu'est le programme de fidélité et aidez-les à mettre en place leur première commande en ligne.



### 3 Présentez-les à un système d'éducation et à une communauté

- Conseillez votre guide et application de référence préférés.
- Présentez des outils pour apprendre comment les produits soutiendront leur but de 90 jours :
  - *Le magazine Living*
- Communiquez avec eux 2-3 fois pendant leur premier mois; continuez à faire un suivi avec eux de temps en temps, spécialement dans les 90 jours suivant.



## 4 Suivi du nouveau membre

☑ Invitez-les à partager ou bâtir avec dōTERRA

Vous avez jusqu'au 10 du mois suivant l'inscription pour découvrir le meilleur placement de chaque nouveau membre que vous inscrivez. Votre engagement rapide avec vos clients est essentiel à leur succès à long terme. Utilisez le processus ci-dessous pour guider vos activités de suivi et déterminer si votre nouveau membre sera un client, un partageur ou un bâtisseur. Pour vraiment changer des vies, pensez à ces premiers jours d'adhésion comme étant votre investissement pour assurer votre succès et celui de votre nouveau membre ; cela demande seulement un petit peu de votre temps. En étant un bon modèle de soutien, vos bâtisseurs seront beaucoup plus enclins à faire de même.



# Stratégies de placement

Un bon placement de vos clients est essentiel à votre croissance, à votre progression en rangs et à votre qualification pour les commissions. S'Établissez des attentes claires pour préserver vos relations et pour assurer le meilleur placement de vos membres. Certaines personnes choisissent leur parcours immédiatement alors que d'autres ont besoin de laisser mûrir l'idée de devenir plus qu'un simple client. Apprenez tout ce que vous pouvez et prenez les meilleures décisions de placement au plus tard le 10 du mois suivant l'inscription.

## Astuces de placement

Pour tous les nouveaux inscrits:

- Placez-les là où ils seront soutenus et où ils feront des progrès. Favorisez une vision et un succès à long-terme plutôt que les besoins à court-terme.
- Le parrainage peut être modifié une seule fois, au plus tard le 10 du mois suivant l'inscription.
- Consultez votre upline pour l'aide au placement.

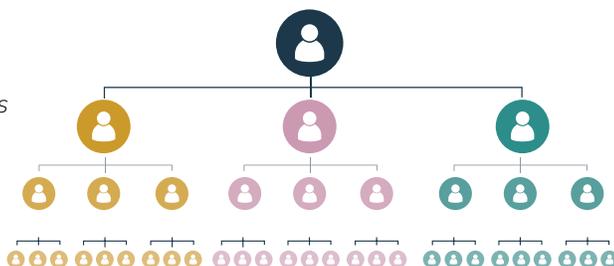
## Placement & structure de l'équipe

Le rythme de bâtir la structure d'une équipe varie. Le moment où vos bâtisseurs ou partenaires s'inscrivent et s'engagent détermine la vitesse à laquelle vous pouvez lancer chaque nouvelle étape. Par exemple, certains commencent avec un seul bâtisseur et grandissent à partir de là alors que d'autres commencent avec trois (par exemple, ils ont peut-être commencé avec un réseau plus grand ou des relations établies auparavant).

*Niveau 1: Vos partenaires d'affaires  
(Engagés et compétents)*

*Niveau 2: Bâtisseurs & partageurs  
(Engagés et compétents)*

*Niveau 3+: Clients+*



## Comprendre Les Différents Rôles

### L'enrôleur:

- c'est la personne qui a inscrit le membre à doTERRA (de qui l'inscrit est-il le contact? Qui l'a invité?)
- Il profite du bonus Fast Start (démarrage rapide) par rapport aux ventes faites aux nouveaux membres pendant leurs 60 premiers jours.
- Il travaille avec le sponsor (s'il est différent) pour déterminer qui assure la consultation bien-être, le suivi et le soutien continu.
- La personne enrôlée compte pour l'avancement de rang de l'enrôleur (un par patte).
- L'enrôleur peut changer le parrain d'une nouvelle personne enrôlée une fois en tout moment mais au plus tard le 10 du mois suivant l'inscription, via le bureau virtuel.

*Restez toujours l'enrôleur de vos nouveaux inscrits à moins que le fait de céder votre rôle d'enrôleur à l'un de vos bâtisseurs vous permette d'avancer en rangs et vous donne une stratégie de développement à long terme.*

Pour toutes les questions de déplacement, référez-vous au **Tableau d'équipe > Placements** dans votre bureau virtuel. Toutes les demandes de changements et de placements peuvent être envoyées à [placements@doterra.com](mailto:placements@doterra.com).

## Changer de type de compte ou déplacer un client premium

### Le client premium:

- Placez les clients dans une équipe où ils peuvent avoir des intérêts similaires à ceux d'autres personnes qu'ils connaissent déjà.
- Ils peuvent être déplacés une fois, au plus tard le 10 du mois suivant leur inscription, si leur place est mieux adaptée ailleurs.
- Ils peuvent décider de passer eux-mêmes au statut de représentant du bien-être dans leur bureau virtuel.
- S'ils décident de passer au statut de représentant du bien-être, ce changement de parrain peut être effectué au plus tard le 10 du mois suivant leur inscription.
- Si vous souhaitez modifier leur placement, ils doivent inscrire un membre (client en gros ou représentant du bien-être) avec une seule commande d'inscription d'au moins 100 PV.

### Le parrain (sponsor):

- La personne sous laquelle le membre est directement placée
- Il bénéficie du pouvoir de 3 et des bonus unilevel selon son rang
- Il aide à la consultation bien-être et à d'autres activités de suivi (conformément aux dispositions prévues).

comment

Pour changer de parrain (sponsor) une fois au plus tard le 10 du mois suivant l'inscription : Bureau virtuel > Équipe > Changement de parrain.



Scannez le code QR pour trouver des ressources pour La clé du succès.

# Trouvez vos bâtisseurs

## Où Les Trouver?

Identifier vos partenaires d'affaires est essentiel pour bâtir une entreprise florissante. Commencez à chercher des bâtisseurs parmi vos clients et prospects existants. Beaucoup commencent comme utilisateurs de produits ou comme partageurs. Encouragez les expériences de produits, faites un suivi approprié et créez une vision de ce qui est possible. Avec le temps, les bâtisseurs émergeront.

Si vous ne trouvez pas de bâtisseurs immédiatement, persévérez. Statistiquement, 1-2 personnes sur 10 sont intéressées à construire une entreprise dōTERRA® tôt ou tard. Fixez-vous un objectif pour trouver et former trois bâtisseurs au cours de vos premiers 30-90 jours. Lorsque les membres de votre équipe recrutent d'autres personnes et choisissent de construire, plus de vies changent et votre équipe grandit plus vite!

### Bâtisseurs engagés et compétents

**Engagé** = Celui qui effectue les démarches pour démarrer comme indiqué dans ce guide.  
**Compétent** = Celui qui inscrit quelqu'un dans les 14 jours après s'être engagé à bâtir

### CONNAISSEZ-VOUS QUELQU'UN QUI EST...

- Orienté vers les relations ou qui est influent
- Ouvert à, ou qui vit un mode de vie holistique, sain et actif
- Fixé sur les objectifs, motivé ou ambitieux
- Positif, passionné ou inspirant
- Entrepreneur ou expérimenté dans les ventes
- Dans une phase de sa vie qui soutient la création d'une entreprise
- En train de chercher à améliorer son revenu ou son avenir



### Bâtisseurs potentiels

|       |       |       |
|-------|-------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

Retournez à votre suivi de succès (p.7). Évaluez vos bâtisseurs potentiels en indiquant quelles qualités ci-dessus ils possèdent. Écrivez le nom des personnes qui ont le plus grand nombre de ces qualités dans les lignes ci-dessus.

## What to Present

Chaque individu choisit l'opportunité dōTERRA pour des raisons différentes. Certains veulent un revenu supplémentaire, d'autres sont attirés par la mission de dōTERRA. Pendant l'introduction au guide Bâtir, mettez l'accent sur ce qui est important pour eux. Laissez les pages de la brochure Bâtir guider vos discussions. En connaissant leur désirs, vous pourrez relier leurs buts aux solutions de dōTERRA.

**Étape 1:** Faites une présentation lors d'une rencontre individuelle ou d'un atelier

**Étape 2:** Invitez vos bâtisseurs potentiels à devenir vos partenaires

**Étape 3:** Faites démarrer les nouveaux builders en suivant les étapes décrites dans ce guide.

**Step 4:** Présentez-leur le Guide de croissance entrepreneuriale dōTERRA



"Afin d'influencer quelqu'un, il faut savoir ce qui les influence déjà."  
- Tony Robbins

## Que Faire Par La Suite

Offrez « introduction à Démarrer » à chacun de vos nouveaux bâtisseurs, en partageant avec eux la voie éprouvée du succès à long terme. Invitez-les à commencer à partager et à inviter immédiatement, même avant leur mois de lancement.

Les suivis de succès hebdomadaires permettent à vos bâtisseurs :

- de mesurer les étapes de leur succès
- de se sentir près de vous et soutenus
- de communiquer comment vous pouvez les aider

Tandis que vous continuez à inscrire de nouvelles personnes, pensez à placer certaines de ces inscriptions sous des bâtisseurs engagés qui eux-mêmes inscrivent activement et soutiennent leur équipe. En fin de compte, aider vos bâtisseurs à atteindre leurs buts vous permettra d'atteindre les vôtres.

“ Nous utilisons les huiles,  
nous partageons les huiles  
et nous enseignons aux  
autres à faire de même.”

---

**Justin Harrison**  
*Maître distributeur*

**dōTERRA**<sup>®</sup>  
pursue what's **pure**<sup>®</sup>