

dōTERRA™

Partner

Aperçu Organisation

ō

partager VIENT NATURELLEMENT

Lorsque vous découvrez quelque chose de formidable qui a bouleversé votre vie, vous avez naturellement envie de le partager avec ceux que vous aimez !



Pourquoi partager dōTERRA ?

HABILITER LES AUTRES

Organisez un cours pour présenter dōTERRA à vos amis et votre famille et pour les aider à trouver des solutions naturelles pour leurs vies.

GAGNER DES RÉCOMPENSES

Lorsque vos clients s'inscrivent, vous pouvez gagner des produits gratuits ou des commissions. (Contactez votre marraine pour plus de détails.)

CRÉER UN REVENU

Créez un revenu et établissez une ressource financière en partageant dōTERRA et en changeant des vies.

ORGANISER DES COURS OU DES RENCONTRES INDIVIDUELLES

Vous pouvez organiser un cours ou une rencontre individuelle, en personne ou en ligne. Programmez votre événement avec votre parrain ou utilisez la classe dans la boîte « Class kit » de dōTERRA™ pour soutenir votre présentation. Faites une liste des personnes que vous voulez inviter à votre événement.

Les vies de quelles personnes souhaitez-vous changer ? (Cochez la meilleure option)

QUI	RENCONTRE INDIVIDUELLE	COURS	QUI	RENCONTRE INDIVIDUELLE	COURS
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 ÉTAPES POUR *inviter*

Suivez ces étapes simples pour inviter efficacement vos amis et votre famille à une présentation produit ou à une présentation de l'entreprise pour leur permettre d'en apprendre plus sur dōTERRA.



1 Partager UNE EXPÉRIENCE *Êtes-vous prêt à essayer quelque chose de naturel ?*

- Rendez votre partage pertinent en posant des questions pour découvrir leurs priorités au cours d'une banale conversation.
- Partagez votre expérience. Expliquez comment les produits vous ont aidé : *Nous utilisons les huiles essentielles dōTERRA et nous adorons comment elles nous aident avec tellement de choses !*
- Demandez la permission de partager un échantillon et un engagement de leur part de l'utiliser.
Je suis juste curieux, seriez-vous prêt à essayer quelque chose de naturel pour ça ? Si je vous donne un échantillon, l'essayerez-vous ?
- Obtenez la permission de demander des nouvelles dans 48 heures et obtenez des coordonnées.
Est-ce que je peux vous recontacter dans deux jours pour voir comment ça a fonctionné pour vous ? Quel est le meilleur numéro pour vous joindre ?

2 Invitez à EN APPRENDRE DAVANTAGE *Souhaitez-vous en apprendre davantage ?*

- Invitez à une présentation grâce à un cours en direct ou en ligne, ou une rencontre individuelle avec votre parrain.
- Soyez personnel (*utilisez les prénoms ; invitez en personne, au téléphone, ou par texto personnalisé*).
Souhaiteriez-vous en apprendre davantage sur les huiles essentielles et les manières naturelles de prendre soin de vous et de votre famille ? (Pausez et écoutez) Je donne un cours le _____ (date) à _____ (horaire) ou nous pouvons aussi nous rencontrer la semaine prochaine. Qu'est-ce qui vous conviendrait le mieux ?
- Obtenez la permission pour un rappel : *Si vous êtes comme moi, vous aimeriez un rappel. Puis-je vous passer un coup de fil rapide avant le cours ?*
- Évitez d'inviter avec un envoi en masse de courriels, de textos ou d'invitations Facebook.

3 Rappelez-leur DE VENIR *Je me réjouis de vous rencontrer ! Êtes-vous prêt à apprendre.*

- Appelez ou envoyez un texto aux clients potentiels environ 48 heures avant la présentation pour leur rappeler de venir. Partagez votre enthousiasme et ce qu'ils y découvriront. (*Il s'agit juste d'un rappel ; ils se sont déjà engagés à venir.*)
Je suis tellement impatient de vous voir ! Vous allez adorer découvrir ces merveilleuses manières de prendre soin de votre famille naturellement ! Amenez un ami et vous recevrez un cadeau gratuit !
- Envoyez-leur un texto 2 à 4 heures avant votre présentation. Réitérez votre enthousiasme. Offrez-leur une information.
Vous pouvez vous garer dans la cour ou dans la rue. Vous allez adorer les boissons infusées aux huiles essentielles !

PARTAGER LE BUSINESS

- Commencez à entrer en contact en personne, en ligne ou au téléphone pour développer votre relation.
- Lorsque le moment est opportun, demandez : *Souhaiteriez-vous avoir des moyens additionnels de créer un revenu ?*
- Partagez votre vision.
- Dites-leur pourquoi vous avez pensé à eux et pourquoi vous aimeriez travailler avec eux.

- Invitez-les à découvrir l'opportunité dōTERRA.
Aimeriez-vous savoir comment créer un revenu complémentaire avec dōTERRA ? Offrez des options : *Quel serait le meilleur moment pour en discuter ? Lundi ou mercredi ? Matin ou après-midi ?*
- Programmez votre rendez-vous et obtenez un engagement : *Alors je vous vois le (date)_____ à (horaire)_____ ?*

- Rappelez-leur 4 à 24 heures avant la présentation : Appelez ou envoyez un text : *Je suis impatient de vous voir et d'explorer les possibilités avec vous !*

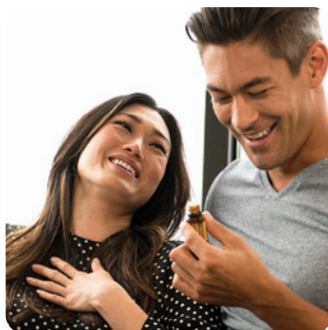
Lorsque c'est possible, programmez une présentation (en personne, en ligne ou par téléphone) avec votre parrain et vos créateurs d'entreprise potentiels. Impliquer votre parrain ajoute de la crédibilité et de la fiabilité à l'opportunité et à votre invitation de s'associer avec vous.

partagez À TOUT INSTANT, PARTOUT

Utiliser et intégrer les produits dōTERRA™ dans votre vie peut vous aider à partager votre propre expérience avec les autres et à être plus à même de les aider à trouver leurs propres solutions naturelles.

dōTERRA est une entreprise basée sur le relationnel. Prenez le temps d'établir et d'alimenter vos relations lorsque vous commencez à partager. Lorsque le moment est venu, demandez-leurs priorités en termes de bien-être et partagez des échantillons. Ayez à cœur de servir et l'on voudra naturellement ce que vous avez à offrir.

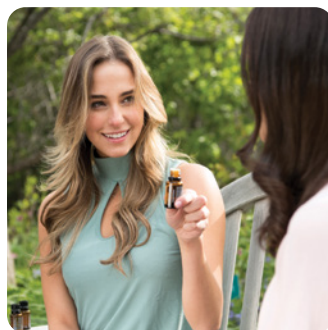
Partagez votre histoire



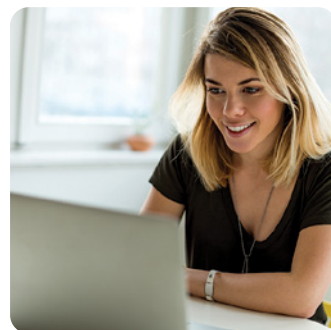
Partagez une expérience d'utilisation d'huile



Partagez un échantillon



Partagez en ligne



OÙ ET QUAND PARTAGER

La meilleure façon de donner envie à d'autres personnes d'en apprendre davantage sur les huiles essentielles est de partager des expériences. Choisissez la méthode qui vous convient le mieux. Il existe de nombreuses occasions de partager au cours des activités quotidiennes (lors d'une rencontre sociale, un événement sportif, sur les médias sociaux, en faisant la queue au magasin, etc.) Partagez une brève expérience concernant les huiles, lorsque cela vous semble naturel. Plus une personne possède d'expériences avec les huiles et avec vous, plus elle veut en apprendre et s'inscrire. Profitez de chaque fenêtre d'opportunité pour partager.

AYEZ QUELQUES ÉCHANTILLONS SUR VOUS

IDÉES D'ÉCHANTILLONS



Partagez une goutte d'huile que vous avez dans votre sac ou sur votre porte-clé.

Échantillons d'huiles populaires : orange sauvage, dōTERRA Balance™, menthe poivrée, lavande, PastTense™



Utilisez les échantillons dōTERRA préconditionnés ou préparez-en vous-même : Ajoutez 10 à 15 gouttes d'huile essentielle dans un flacon avec applicateur à bille de 1 ml avec de l'huile fractionnée de noix de coco. (Ne leur donner que la quantité nécessaire qui leur procurera une expérience positive.)

PARTAGEZ EN LIGNE



Utilisez un guide de référence des huiles ou une application mobile pour vous aider avec l'expérience des huiles. Notez les instructions d'utilisations des échantillons. Demandez la permission de les recontacter dans deux jours pour un suivi.



Lorsque vous partagez en ligne, parlez de systèmes corporels plutôt que de problèmes de santé ou de maladies.

SourceToYou.com

Succès DE L'ÉCHANTILLONNAGE

CONSEILS POUR L'ÉCHANTILLONNAGE :

- Personnalisez les échantillons pour les adapter à un aspect spécifique de leur bien-être pour lequel vous pouvez les aider.
- Choisissez des huiles qui ont un impact rapide (par exemple dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavande, Menthe poivrée).
- Limitez à 1 ou 2 flacons d'échantillon par personne. Utilisez 10 à 15 gouttes d'huile par flacon d'échantillon.
- Fournissez des instructions pour une bonne utilisation.
- Obtenez la permission de les suivre et programmez un appel dans les 72 heures pour demander des nouvelles.

SOUTENEZ LEURS EXPÉRIENCES

Expérience positive :

- Invitez à en apprendre davantage lors d'un cours (suivez les instructions et scripts en p. 3).

Expérience négative / Pas de résultat :

- Invitez à essayer un autre échantillon.
- Soyez patient et investi dans votre mission consistant à les aider pour trouver une solution et développer leur propre confiance dans le produit afin qu'ils aient envie d'en apprendre davantage lors d'une présentation.

Échantillons non utilisés :

- Invitez-les à les essayer.
- Demandez la permission de les recontacter dans deux jours pour un suivi.

Partagez votre histoire

Soyez prêt à partager votre propre histoire expliquant pourquoi les huiles essentielles sont importantes pour vous. Restez concis pour avoir assez de temps pour en apprendre sur eux.

Qu'est-ce qui vous a amené à dōTERRA ? A quels soucis vous ou vos proches faites face ? Quelles frustrations avez-vous ressenties à cause de ces soucis ?

Quelles expériences positives avez-vous eues avec les huiles ? Quels produits ?

Comment les produits dōTERRA ont-ils changé votre vie ? Comment était votre vie avant ? Comment est votre vie maintenant ?

organisez DES PRÉSENTATIONS

Invitez vos amis à une présentation de produits ou de lancement d'activité. Choisissez le format qui leur convient le mieux.

Entretien individuel : en personne, au téléphone (trois niveaux, de préférence), ou en ligne (par ex : Zoom).

- Vit en-dehors de votre zone ; envoyez-lui un échantillon pour essayer les huiles essentielles
- La personne est peu disponible ; il faut s'adapter à leur agenda
- La personne préfère une rencontre privée individuelle
- La personne est un créateur d'entreprise potentiel

Préparation :

- Proposez de les rencontrer à l'heure et à l'endroit qui les arrange.
- Apprenez à connaître l'animateur afin de pouvoir partager qui il est, d'où il vient et pourquoi il est intéressant de l'écouter.
- Faites l'exercice "Partagez votre histoire" situé en page 5 afin d'être prêt à partager votre expérience personnelle.
- Demandez-leur ce sur quoi ils ont le plus envie d'apprendre.
- Communiquez les intérêts/besoins à l'animateur afin qu'il soit prêt à répondre à ces besoins.



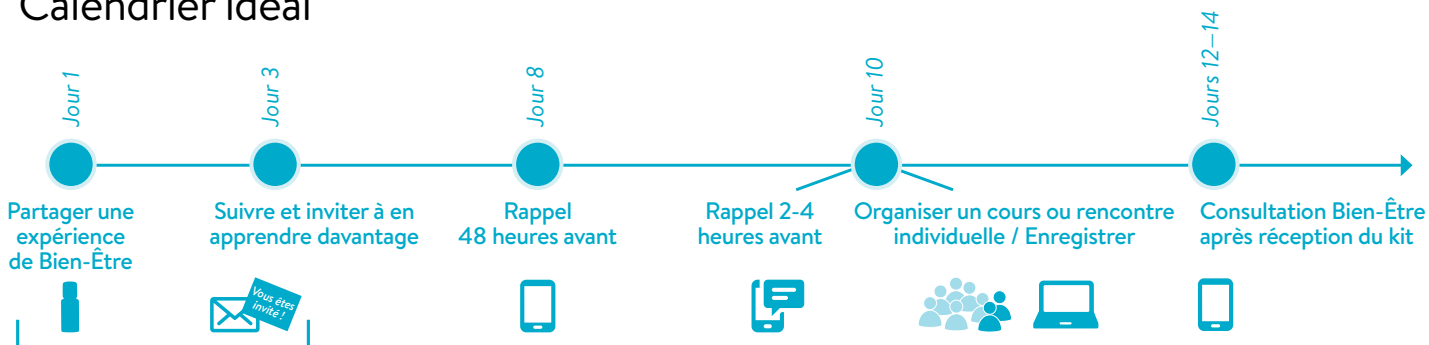
Cours : En personne ou en ligne



Préparation :

- Bien qu'il soit possible d'organiser un cours à n'importe quel moment, les mardis, mercredis et jeudis ont tendance à recevoir les plus forts taux de participation.
- Invitez 12 personnes pour un cours idéal avec 4 à 6 personnes. Toutes les personnes que vous invitez ne pourront pas venir.
- Apprenez à connaître l'animateur afin de pouvoir partager qui il est, d'où il vient et pourquoi il est intéressant de l'écouter.
- Créez une ambiance propice à l'apprentissage avec des sièges confortables et une température ambiante agréable. Supprimez les distractions. Un environnement sain et sans enfants est le plus propice pour apprendre.
- Faites l'exercice "Partagez votre histoire" situé en page 5.
- Créez un espace où le présentateur peut préparer ses affaires et exposer ses produits.
- Ayez des stylos ou crayons à disposition.
- Offrez de l'eau ou des boissons fraîches à la fin du cours pour que les invités puissent discuter pendant que l'animateur répond aux questions et aide avec les inscriptions. Rendez-vous sur le blog dōTERRA™ pour des idées et des recettes.

Calendrier idéal



QUELLE EST *votre contribution ?*

Faire venir vos amis et votre famille à une présentation est votre priorité absolue ! Garantisiez une participation positive à votre événement en suivant les “3 étapes pour inviter” situées en page 3.

VOTRE CONTRIBUTION LORS D'UNE PRÉSENTATION



INFORMER ET PARTAGER

INVITER À DEVENIR MEMBRE

SUIVRE POUR AIDER

Présentations de produits

- Présentez la personne qui fait la présentation* et parlez d'elle pendant 1 à 2 minutes.
- Partagez pendant 2 minutes une expérience personnelle concernant une huile ou un produit.

**Si vous êtes l'animateur, apprenez comment faire découvrir les produits dōTERRA aux autres.*

- Aidez vos invités à devenir membre avec un kit leur offrant d'importantes remises et les meilleurs tarifs.
- Inscrivez vos invités en visitant mydoterra.com/Application/index.cfm, en sélectionnant la langue et le pays, puis en choisissant "Wholesale Customer" (client Premium).

- Recontactez les invités qui ne se sont pas inscrits dans les 48 heures. Rappelez-leur votre offre spéciale. *Ça m'a fait tellement plaisir que vous ayez pu venir ! Qu'avez-vous le plus aimé ? Comment pensez-vous que les huiles puissent vous aider, vous et votre famille ? Quel kit répond le mieux à vos besoins ? Avez-vous des questions à me poser ? Est-ce que je pourrais vous montrer comment démarrer ?*
- Planifiez une consultation Bien-être après réception de leur kit. Utilisez votre parrain pour obtenir de l'aide ou regardez les vidéos sur doterra.com > *Empowered Success*.

Présentations du business

- Présentez la personne qui fait la présentation* et parlez d'elle pendant 1 à 2 minutes.
- Partagez pendant 2-3 minutes une expérience sur les produits et pourquoi vous avez choisi de partager dōTERRA.

**Si vous êtes l'animateur, apprenez comment faire découvrir les produits et l'opportunité financière dōTERRA aux autres.*

- Invitez les clients potentiels à s'associer avec vous.
- Engagez-les à entreprendre les “3 étapes pour lancer.”
- Invitez-les à s'inscrire en tant que Wellness Advocate (Conseillers Bien-Être) avec un kit business. (Kit Solutions naturelles ou supérieur pour les aider pour une utilisation personnelle et pour leurs besoins de partages.)

- Recontactez les invités qui ne se sont pas encore inscrits dans les 48 heures.
- Encouragez-les à s'associer avec vous et offrez votre aide pour qu'ils atteignent leurs objectifs financiers.
- Engagez-les à entreprendre les “3 étapes pour lancer” du guide *Construire*.

changer PLUS DE VIES

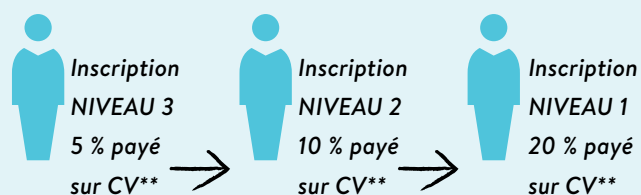
Partager est enrichissant ! En continuant à aider les autres avec des solutions naturelles, vous vous aidez vous-même. Avec du temps, vous recevrez vos produits gratuitement, construirez votre propre ressource financière et créez un revenu !

OBTENEZ VOS PRODUITS GRATUITEMENT

PRIME DÉMARRAGE RAPIDE

Versée en fonction du volume commissionnable (CV) du nouvel adhérent au cours de ses 60 premiers jours. Chaque parrain doit passer une ou plusieurs commandes LRP totalisant 100 PV au cours du mois et conserver en permanence au moins 100 PV sur son modèle LRP/commande de fidélité pour participer.

Gagnez immédiatement des commissions !



Gagnez 20 % sur la commande de chaque personne achetant par votre intermédiaire.

20%



1 KIT SOLUTIONS NATURELLES

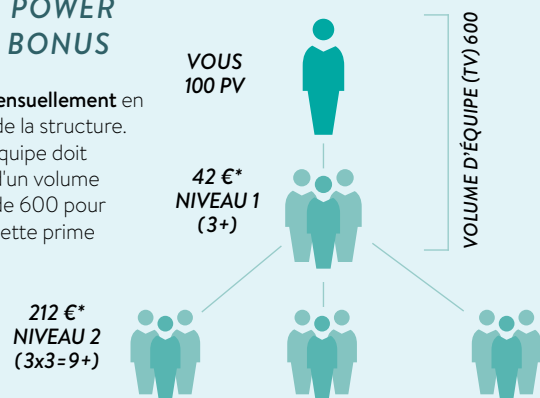


1 KIT ESSENTIELS DE LA FAMILLE

DÉVELOPPEZ UN REVENU RÉSIDUEL DANS LE TEMPS GRÂCE AU PRIME POWER OF 3™ BONUS

PRIME POWER OF 3™ BONUS

Versée mensuellement en fonction de la structure. Chaque équipe doit disposer d'un volume d'équipe de 600 pour recevoir cette prime de tuteur.



Gagnez des produits gratuits et plus encore en aidant de nouveaux inscrits à vivre, partager et construire dōTERRA.

Allez sur doterra.com > Empowered Success pour en savoir plus sur les opportunités financières offertes par dōTERRA.

CHANGEZ VOTRE AVENIR

Programmez votre évaluation d'entreprise

- Créez un revenu résiduel pendant votre temps libre*
- Obtenez plus de liberté et devenez plus prospère*
- Lancez votre entreprise dōTERRA grâce à une formation active et à un puissant soutien

Résultats Il ne s'agit pas de résultats types. Les gains personnels peuvent représenter un montant inférieur.

**Le commission est payée sur la valeur de commission de chaque produit (CV). Référencez la liste de prix des bâtisseurs.

