

dōTERRA®

*Desenvolvimento  
de negócios*

— GUIA —

*Empowered Success*

Sistema de Treinamento em Negócios





Não é preciso fazer tudo perfeito: basta fazer com que as coisas andem.

---

*Jack Canfield*

# Sumário

<b>Boas-Vindas</b>	<b>04</b>	<b>Convidar</b>	<b>31</b>	<b>Encontrar Formadores de Rede</b>	<b>79</b>
Como Criar Sua Aduora	05	Preparar-se para Compartilhar	33	Encontrar Parceiros de Negócios	81
5 Passos para o Sucesso	07	Compartilhar Sua História	36	Expandir Sua Influência	84
		Compartilhar e Acompanhar	37	Introdução ao Desenvolvimento da Rede	87
<b>Preparar</b>	<b>09</b>	Convidar a Saber Mais	42	Script da Introdução ao Desenvolvimento da Rede	89
Estabelecer seu Negócio	11	Convidar sem Experimentar	43	Lançar Novos Formadores de Rede	91
Estabelecer Metas	13	Alcançar Mais Pessoas	46	Dar Mentoria aos Formadores	93
Lista de Nomes	15				
Registro do Sucesso	18	<b>Apresentar e Cadastrar</b>	<b>47</b>	<b>Desenvolvimento Pessoal</b>	<b>95</b>
Agendar Seu Sucesso	19	Ser Anfitrião de Apresentações	49	Visualizar o Futuro	97
Planejamento até Elite	21	Planejamento de Aulas	50	Empower You	99
Ser um(a) Provedor(a) de Soluções	23	Apresentar com Confiança	51	Declaração de Confiança	102
Direcionar Sua Mensagem	25	Introdução aos Scripts da Aula	54		
Fazer Parceria com Seu(Sua) Mentor(a)	27	Cadastrar com Sucesso	60	<b>Apêndice</b>	<b>103</b>
Verificação dos Itens da Estratégia	28	Estratégia de Posicionamento	63	Plano de Bonificação	105
O Que É Necessário para Ter Sucesso	30	Planejamento do Poder de 3 de R\$ 1.250	66	As Funções da dōTERRA	108
		<b>Apoiar</b>	<b>67</b>		
		Integrar os Novos Clientes	69		
		Consulta de Bem-Estar	71		
		Educação Permanente	73		
		Nutrir os Clientes	75		



Usamos os óleos, falamos sobre os óleos e ensinamos os outros a fazer o mesmo.

---

*Justin Harrison, Distribuidor Master*

# Bem-Vindo(a)!

## Parabéns por escolher lançar seu negócio dōTERRA.

Você está aqui porque adora óleos essenciais. Você os usa, compartilha e quer ajudar os outros a fazer o mesmo. Este é o alicerce de um forte negócio dōTERRA, um veículo que mudou inúmeras vidas no mundo inteiro. Com coragem e comprometimento, ele pode mudar sua vida também!

**Este guia contém o processo passo a passo para alcançar a classificação de Elite ou acima e, ao mesmo tempo, também aumentar sua confiança em seu papel como Consultor(a) de Bem-Estar.** Esteja você adotando uma mudança de carreira ou simplesmente querendo ganhar um dinheiro extra, resultados lucrativos podem ser obtidos por meio de um trabalho significativo e constante e pela repetição dos passos delineados neste guia.

Nas páginas a seguir, você encontrará uma série de listas de verificação, planilhas, scripts e muito mais, todos criados para ajudar você a ter sucesso e a se concentrar naquilo que é essencial. Esses métodos simples são comprovados e verdadeiros e, o melhor de tudo, foram criados tendo você em mente. Ao ampliar seu conjunto de habilidades e implementar hábitos produtivos, você pode desenvolver um negócio próspero na dōTERRA e, assim, realizar seus sonhos.

Lembre-se: você não está sozinho(a) nessa jornada. Este guia vai ajudar você a trilhar cada passo do caminho. Faça uma parceria de perto com o apoio de sua linha ascendente e depois ofereça o mesmo aos seus formadores de rede à medida que lançarem o próprio negócio.

**Vamos começar!**



# Como Criar Sua Adutora

Este guia é um material único que reúne todos os recursos de que você precisa para desenvolver um negócio dōTERRA próspero e de sucesso. Em síntese, ele descreve os passos comprovados do sucesso em uma estrutura denominada "PIPES".

**PIPES significa (em inglês) Preparar, Convidar, Apresentar, Cadastrar e Apoiar.** Essa é a estrutura básica por meio da qual todo o treinamento sobre o negócio dōTERRA está organizado. As atividades PIPES ajudam você a se preparar, convidar pessoas a saber mais, apresentar aulas e instruções individuais, cadastrar seus candidatos e dar suporte à equipe e à sua comunidade de clientes. Ao desenvolver seu negócio, você repetirá de modo contínuo essas atividades de desenvolvimento da adutora para produzir resultados que gerem bônus.





## Crença

- Nos Produtos
- Na dōTERRA
- Em sua razão de ser (seu porquê)



## Providência

- Compartilhar
- Cadastrar
- Lançar formadores de rede



## Resultados

- Mudar vidas
- Seu próprio crescimento
- Ganhar recompensas

# E

## Cadastrar

Cadastre e empodere outras pessoas com soluções naturais e convide-as a mudar vidas.

# S

## Apoiar

Apoie seus clientes e formadores de rede para o sucesso por meio de conexões pessoais, comunitárias e educacionais.

## Sua Equipe e Comunidade



# 5 Passos para o Sucesso

## 1

### Preparar

#### Estabelecer seu Negócio

Preencha a lista de verificação de organização do negócio e entre em contato com seu(sua) mentor(a) da linha ascendente para sanar dúvidas (p. 11).

#### Abastecer e Decolar

Preencha *Estabelecer Metas* (p. 13-14).

Prepare sua *Lista de Nomes* (p. 15-16).

- Compile, priorize e depois transfira os nomes qualificados para o seu *Registro do Sucesso* (p. 18).
- Preencha *Direcione Sua Mensagem*; compartilhe suas respostas com o(a) mentor(a) de sua linha ascendente (p. 25-26).

Faça sua Sessão de Estratégia Introdução ao Decole com o(a) mentor(a) de sua linha ascendente.

- Compartilhe suas esperanças e sonhos.
  - Reveja *Estabelecer Metas*.
  - Reveja *Como Criar Sua Aduutora* (p. 5-6) e *5 Passos para o Sucesso* (p. 7-8).

- Agende suas primeiras quatro aulas juntos, bem como outros planos para o mês de lançamento.

- Reveja o *Planejamento até Elite* (p. 21).

- Use o *Planejamento de Aulas* (p. 50).

- Reveja *Faça Parceria com Seu(Sua) Mentor(a)* para definir expectativas e familiarizar-se com a *Verificação dos Itens da Estratégia* (p. 27-28).

Consulte *Agende Seu Sucesso* e defina sua agenda semanal (p. 19-20).

- Pergunte sobre eventos futuros para colocá-los no calendário (por exemplo, Convenção Global Anual).

Dedique aproximadamente 20 minutos por dia ao hábito do desenvolvimento pessoal.

- Aprenda a maximizar seus pontos fortes únicos aqui:

[doterra.com.br](http://doterra.com.br) > *Empowered Success*

- Utilize recursos de Desenvolvimento Pessoal (p. 96-100).

- Preencha e publique sua *Declaração de Confiança* (p. 102).

## 2

### Convidar

#### Conectar-se e Compartilhar

*Preparar-se para Compartilhar* (p. 33).

- Registre suas experiências em *Compartilhe Sua História* (p. 36).
- Use o *Registro do Sucesso* para concentrar-se em candidatos qualificados e escolher sua abordagem (p. 18, 37-40, 42-43, 46, 81-82, 84-85).
- Encontre maneiras de *Alcançar Mais Pessoas* e aumentar sua *Lista de Nomes* (p. 46).

Compartilhe experiências e os óleo essenciais com candidatos e acompanhe-os (p. 37-41).

- Peça indicações de clientes (p. 46).

#### Convide a Aprender e Relembrar

Convide para uma aula de Introdução aos Óleos/ instrução individual aqueles candidatos que já estejam preparados para aprender mais. Lembre-os de comparecer! (p. 42-43).

Prepare-se para sediar apresentações (p. 49-50).

- Conheça o cronograma e o script da aula de Introdução aos Óleos (p. 53-62).

# 3

## Apresentar e Cadastrar

### Apresentar

- Prepare-se para as apresentações; consulte o *Planejamento de Aulas* (p. 50).
  - Aprenda a *Apresentar com Confiança* (p. 51).
- Sedie e aprenda a ensinar a *Introdução aos Óleos* (p. 53-62).
  - Marque aulas nas aulas (p. 61).

### Cadastrar

- Cadastre os participantes e agende a *Consulta de Bem-Estar com eles* (p. 59-62, 69).
  - Saiba como fechar e cadastrar com sucesso.
  - Faça acompanhamento em 48 horas com quem ainda não se cadastrou.

### Definir Estratégias de Posicionamento

- Posicione os novos cadastrados com o apoio do(a) mentor(a) de sua linha ascendente e da *Estratégia de Posicionamento* (p. 63-66).
  - Entenda o Plano de Bonificação da dōTERRA (p. 105-107).
  - Entenda como trabalhar com o período de acompanhamento de 14 dias (63-65, 69-71, 91-92).
  - Entenda os diferentes papéis do Cliente, do Compartilhador, do Formador de Rede e do Líder (p. 108).

# 4

## Apoiar

### Integrar os Novos Clientes

- Integre cada novo cadastrado e conecte-o às plataformas de educação permanente e às comunidades de mídias sociais (p. 69-74).

- Informe aos clientes periodicamente sobre promoções e outras oportunidades educacionais, ajude com o Programa de Fidelidade (Programa de Fidelidade (LRP)) e ofereça suporte conforme necessário (p. 70, 73-78).

### Reter os Clientes

## Encontrar Formadores de Rede

### Convidar a Sedar e Formar Rede

- Convide a sediar.
  - Identifique quem, em seu *Registro do Sucesso*, estaria disposto a sediar uma aula; contate a pessoa e dê a *Introdução a Sedar* (p. 18, 84).
  - Marque uma *Introdução a Sedar* com qualquer anfitrião que você tenha agendado durante uma de suas aulas (p. 21, 84).
  - Agende aulas com anfitriões recém-identificados.
  - *Expandir Sua Influência* (p. 84-85).
- Convide os candidatos a formador de rede que estejam prontos para aprender mais em uma aula/instrução individual de *Introdução ao Desenvolvimento da Rede*.
  - Concentre-se nos melhores candidatos a formador de rede relacionados em seu *Registro do Sucesso* (p. 17-18, 81).
  - Recrute parceiros de negócio e formadores de rede em sua equipe (p. 81-82, 84-85).
  - Peça indicações de formadores de rede (p. 85).

- Sedie e aprenda a dar aulas/instruções individuais de *Introdução ao Desenvolvimento da Rede* (p. 87-90).
  - Faça *Teleconferências a Três* com sua linha ascendente (p. 82, 89-90).

### Lançar Formadores do Negócio

- Lance formadores de rede (p. 91-92).
  - Faça uma *Introdução ao Decole* usando a lista de verificação e apresente o 6 Semanas até Elite (p. 7, 91-92).
  - Ajude seus formadores de rede em suas primeiras apresentações (*Introduções, Consultas de Bem-Estar, Sessões de Estratégia*) (p. 91-92).
  - Ajude seus formadores de rede a recrutar com *Teleconferências a Três* (p. 82, 89-90).

### Apresentar

- Prepare-se para sediar apresentações (p. 49, 51).
- Aprenda a apresentar a *Introdução ao Desenvolvimento da Rede*, conheça o cronograma (p. 87-88) e o script da instrução individual (p. 89-90).

### Apoiar os Desenvolvedores do Negócio

- Dê mentoria com *Sessões de Estratégia* regulares usando a *Verificação dos Itens da Estratégia* (p. 27-28, 93).
  - Mencione e convide para eventos corporativos e de treinamento de equipe.

*Encontrar formadores de rede, ou o passo 5, acontece em paralelo com os passos 2-4. Basicamente, você concluirá os mesmos passos, mas com uma ênfase diferente ao cadastrar um formador de rede em comparação com um cliente.*





# Preparar

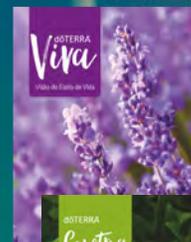
## Fazer os Preparativos para o Sucesso

Ao final do passo Preparar, você terá traçado metas para o futuro, estabelecido o alicerce para começar a compartilhar e convidar, além de ter criado um calendário para o seu negócio.

O sucesso é a soma de pequenos esforços, repetidos todos os dias.

—  
*Robert Collier*

# Estabelecer seu Negócio



## Como Começar

### Entre no site [doterra.com.br](http://doterra.com.br) para:

- Cadastrar uma senha em seu escritório virtual e aceitar os termos de uso e concessão de dados para uso da dōterra.
- Configurar e SEMPRE manter um modelo de pedido do Programa de Fidelidade (Programa de Fidelidade (LRP) de 100 PV ou mais para receber semanalmente o Bônus de Início Rápido e os bônus mensais.
- Receber o Produto do Mês GRATUITO fazendo um pedido do Programa de Fidelidade (LRP) de 125 PV ou mais até o dia 15 de cada mês.
- Configurar seu website pessoal ([acesse login doterra.com > Menu > Meu site online > Minhas configurações](#)).

## Obter Suporte

### Com sua linha ascendente ou em um vídeo on-line, faça o seguinte (caso ainda não o tenha feito):

- Vivencie uma Aula de Introdução aos Óleos
- Receba uma Consulta de Bem-Estar
- Vivencie uma Aula de Introdução ao Desenvolvimento da Rede

### Agende sua primeira Sessão de Estratégia com o(a) mentor(a) de sua linha ascendente e, depois, faça isso semanalmente:

Dia e Hora / N° a Chamar

### Conecte-se com a equipe de apoio da sua linha ascendente:

• N° da Ligação com a Equipe / Link:

Dia e Hora / N° a Chamar

• Grupo da Equipe no Facebook:

• Site da Equipe/Outro:

• Contate o(a) mentor(a) de sua linha ascendente ou a sua equipe, os grupos de Negócios dōTERRA no Facebook ou a Equipe de Desenvolvimento de Negócios pelo telefone (61) 3181-0235, WhatsApp (11) 4420-6841 ou [suportedenegocios@doterra.com.br](mailto:suportedenegocios@doterra.com.br).

## Equipar-se

### Adicione um Class in a Box (CIAB) ao seu pedido Programa de Fidelidade (LRP).

- Adicione livretos *Ser Saudável Pode ser Simples*.
- Adicione mais pacotes com 10 unidades dos guias *Viva e Construa*.
- Adicione resumos da aula *Soluções Naturais* conforme desejar.

### Combine com sua linha ascendente para fazer pedidos de outros incentivos (por exemplo, guias para consulta).



## Familiarizar-se

### Empowered Life

Descubra os produtos e a educação permanente proporcionados no site [doterra.com.br](http://doterra.com.br):> [Recursos](#) > [Educação](#)

- Educação de Produtos.
- Treinamentos.
- Curso Especialista em Óleos Essenciais

[doterra.com.br](http://doterra.com.br) > [Recursos sobre Óleos Essenciais](#):

- eBooks

### Empowered Success

Descubra os treinamentos de negócios fornecidos no site [doterra.com.br](http://doterra.com.br):> [Empowered Success](#) >

- Viva.
- Compartilhe.
- Construa.
- Decole.
- Treine.
- Lidere.
- Multiplique.

### Empowered You

Descubra treinamentos sobre desenvolvimento pessoal e aprenda a usar seus pontos fortes únicos para fazer crescer seu negócio no site [doterra.com.br](http://doterra.com.br)> [Empowered Success](#) >

Saiba mais na página 99 deste guia.

# Estabelecer Metas

As pessoas de sucesso estabelecem metas específicas. Tenha claro o que deseja e quando deseja alcançá-lo. Escolha o nível de recompensa que busca e a velocidade com que deseja produzir tais resultados. Ao fixar compromissos específicos para o sucesso e depois enquadrá-los em um certo período de tempo, você estará melhor preparado(a) para engajar-se nas atividades que virão na sequência.

A duplicação da classificação básica de Elite é fundamental para crescer até Silver, Platinum, Diamond e além.



## 1 Escolha Seus Ganhos

Pagar pelos Produtos	Complementar a Renda	Substituir a Renda
<b>R\$760-R\$2.600/mês*</b> Meta de Bônus de Elite a Premier	<b>R\$866 - R\$12.500/mês*</b> Meta de Bônus de Premier a Gold	<b>R\$ 12.500-R\$405.000/mês*</b> Meta de Bônus de Gold a Presidential
<b>Investimento de Tempo Necessário:</b>	<b>Investimento de Tempo Necessário:</b>	<b>Investimento de Tempo Necessário:</b>
<b>Passos de Classificação</b>	<b>Passos de Classificação</b>	<b>Passos de Classificação</b>
Elite em 1-3 meses Premier em 6 meses	Elite em 1-2 meses Silver em 6-9 meses Gold em 1-2 anos	Elite em 1 mês Silver em 6-9 meses Platinum em 1-2 anos  Diamond em 1-3 anos Presidential Diamond em 4-7 anos

### Dica

Consulte o guia Construa ou as páginas 105-107 deste guia para elaborar as estratégias necessárias para satisfazer aos requisitos de classificação e bônus do Plano de Bonificação dōTERRA.



\*Ver o plano de bonificação quanto aos detalhes. Os números mostrados são médias anuais. Os ganhos pessoais podem ser menores. Ver o resumo Divulgação das Oportunidades e Ganhos no endereço [doterra.com.br](http://doterra.com.br)

Ver também o Relatório Anual de Negócios dos Formadores de Rede de 2019.

## 2 Escolha seu Ritmo

Provavelmente haverá de 1-4 semanas de preparação, compartilhamento e convites antes que você sedie suas primeiras apresentações. Escolha seu ritmo usando os cronogramas de sucesso abaixo para alcançar a classificação de Elite. Comece a cadastrar imediatamente por meio de instruções individuais com aqueles que estejam preparados para iniciar na dōTERRA, mesmo durante sua fase de preparação.

Data de início da aula: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

### Elite em 30 Dias

#### Exemplos de como gerar 3.000 PV de diferentes maneiras:

Média de 150 PV por pedido de cadastramento x 20 cadastramentos  
OU 3-4 cadastramentos e uma média de 500 PV por aula x 6 aulas  
OU 5 cadastramentos e uma média de 750 PV por aula x 4 aulas

### Elite em 60 Dias

#### Exemplo de novos pedidos iniciais + pedidos Programa de Fidelidade (LRP) de clientes = 3.000 PV:

- 8 de cada 15 clientes têm um pedido Programa de Fidelidade (LRP) com média de 100 PV ou mais (a partir do mês 1) **800 PV ou mais**
- 4 cadastramentos ou média de 600 PV por aula x 3 aulas (no mês 2) **1.800 PV ou mais**
- 3 cadastramentos em instrução individual (no mês 2) **450 PV ou mais**

### Elite em 90 Dias

#### Exemplo de novos pedidos iniciais + pedidos Programa de Fidelidade (LRP) de clientes = 3.000 PV:

- 12 de cada 20 clientes têm um pedido Programa de Fidelidade (LRP) com média de 100 PV ou mais (a partir dos meses 1-2) **1.200 PV ou mais**
- 4 cadastramentos ou média de 600 PV por aula x 2 aulas (no mês 3) **ou 1.200 PV mais**
- 4 cadastramentos em instrução individual (no mês 3) **600 PV ou mais**

## 3 Escolha suas Metas

### Meta de 90 Dias

R\$ \_\_\_\_\_ /mês

Classificação: \_\_\_\_\_

### Meta de 6 Meses

R\$ \_\_\_\_\_ /mês

Classificação: \_\_\_\_\_

### Meta de 1 Ano

R\$ \_\_\_\_\_ /mês

Classificação: \_\_\_\_\_

## 4 Escolha Compartilhar

Compartilhe estas metas com sua família e o(a) mentor(a) de sua linha ascendente e coloque-as onde possa visualizá-las diariamente.

• Como está seu comprometimento de chegar a Elite e alcançar suas metas de 90 dias (em uma escala de 1-10)? Elite: \_\_\_\_\_  
90 dias: \_\_\_\_\_

• Por que é importante alcançar as metas no prazo estabelecido por você? \_\_\_\_\_

• De que modo sua vida vai mudar quando você tiver alcançado sua meta de 1 ano? \_\_\_\_\_

• Como será sua vida se você nunca alcançar sua meta de 1 ano? \_\_\_\_\_

**Desenvolva o hábito de registrar outras ideias de como alcançar essas metas e construir seus sonhos.**

# Lista de Nomes

**Você quer mudar a vida de quem?** Construir uma adutora financeira de sucesso começa ao convidar outras pessoas a descobrir como as soluções e a oportunidade dōTERRA podem servir a eles(as).

- 1 Faça uma lista de todas as pessoas nas quais você consegue pensar. Deixe as ideias fluírem. Nunca se sabe quem pode estar buscando as soluções que você pode prover. Registre o nome das pessoas, organizando-as por rede, como família ou amigos, nesta página e na próxima.

<b>Família:</b> <i>pais, irmãos, parentes</i>		Necessidade de bem-estar	Necessidade de R\$/Tempo	Necessidade de Propósito	Influente	Mentalidade Natural	Exper. Comercial/Vendas	Contagem
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

<b>Amigos:</b> <i>atuais, ensino médio, faculdade, mídias sociais</i>		Necessidade de bem-estar	Necessidade de R\$/Tempo	Necessidade de Propósito	Influente	Mentalidade Natural	Exper. Comercial/Vendas	Contagem
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

**2** Em seguida, ao pensar sobre cada pessoa que relacionou, filtre a lista para identificar possíveis candidatos a formador de rede. Assinale as colunas que representam as qualidades em comum de formadores de rede de sucesso que sejam aplicáveis. Depois, faça a contagem na última coluna.

- Busca finanças melhores ou um futuro melhor.
- Precisa de mais dinheiro, tempo e/ou propósito.
- Socialmente influente: as pessoas a seguem e querem fazer o que ela faz.
- Interessada em coisas naturais e leva um estilo de vida com bem-estar.
- Tem experiência com negócios/vendas e é automotivada.

	Necessidade de Saúde	Necessidade de R\$/Tempo	Necessidade de Propósito	Influente	Mentalidade Natural	Exper. Comercial/Vendas	Contagem
1 <i>Angela Reyes</i>	✓		✓				
2 Prima Jenn (loga)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	

<b>Comunidade:</b> <i>vizinhos, amigos da igreja, da escola, de clubes</i>	Necessidade de bem-estar	Necessidade de R\$/Tempo	Necessidade de Propósito	Influente	Mentalidade Natural	Exper. Comercial/Vendas	Idade 30-55	Masculino (M) / Feminino (F)	Apoio do(a) Cônjuge	Contagem
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										

<b>Outros:</b> <i>colegas de trabalho, provedores de produtos ou serviços</i>	Necessidade de bem-estar	Necessidade de R\$/Tempo	Necessidade de Propósito	Influente	Mentalidade Natural	Exper. Comercial/Vendas	Idade 30-55	Masculino (M) / Feminino (F)	Apoio do(a) Cônjuge	Contagem
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										

# Priorizar a Lista de Nomes

## Identificar Potenciais Formadores de Rede

O próximo passo é priorizar os candidatos de sua Lista de Nomes: primeiro destaque aqueles com o maior número de pontos e indique qualidades de alta prioridade nos formadores de rede em potencial. Os formadores de rede fortes podem surpreender você e podem ser encontrados entre aqueles com menos pontos. Porém, esse sistema de notas é um modo já comprovado para começar.

### Dê um passo a mais nesse processo e pergunte-se:

- Se eu pudesse trabalhar com alguém, com quem seria?
  - Com quem eu trabalharia melhor?
  - Quem traria o tipo de compromisso e ação que coincide ou excede o ritmo que estabeleci para alcançar minhas metas?
- Anote os que lhe vierem à mente, sejam da lista ou não.

### Possíveis Parceiros de Negócio

.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

## Acompanhe os Melhores Candidatos

- 1 Preencha o *Registro do Sucesso* com os 45 melhores candidatos.
- 2 Identifique a melhor forma de contatar e abordar cada pessoa, seja com o produto ou o negócio.
- 3 Comece a fazer compartilhamento e convites personalizados e acompanhe o progresso de cada pessoa ao orientá-la. Com o auxílio e o apoio de sua linha ascendente, encontre alguns formadores de rede importantes logo de início.
- 4 Comprometa-se a cadastrar pelo menos um formador de rede nos primeiros 14 dias do início do seu negócio. Isso permitirá que você crie uma estrutura de posicionamento saudável e maximize o plano de bonificação. Sem formadores de rede, você terá apenas clientes em sua linha de frente e terá menos modos de ganhar.



Lista de Nomes



Registro do Sucesso

## Aumente Sua Lista

Continuamente, acrescente novos nomes à sua Lista de Nomes. Conforme novas pessoas vierem à sua mente e à sua vida, acrescente-as à sua lista para manter o fluxo. Comprometa-se a adicionar 5-10 novos nomes semanalmente. Para aumentar a conscientização sobre pessoas que você conhece ou pode abordar, use a Cutucada na Memória ou Faça Crescer Seus Candidatos, que se encontram em [doterra.com.br](http://doterra.com.br) > Recursos > Empowered Success > Biblioteca de Ferramentas > Ferramentas Treine, no site.



## Seu Negócio Traduz-se em Números

Quanto mais pessoas você tiver em sua adutora, mais chances você terá de encontrar clientes e formadores de rede.

Trace uma meta de encontrar 3 formadores de rede em seus primeiros 30-90 dias; caso não encontre formadores de rede logo de saída, continue a fortalecer a lista e a cadastrar. Muitos formadores de rede começam como clientes que, depois, começam a compartilhar os produtos com outras pessoas.

# Registro do Sucesso

Acompanhe aqui o progresso de seus 45 melhores candidatos.  
Coloque os formadores de rede no topo.

Melhores Candidatos a Form. Rede

Nome	Ideia(s) de Amostras de Produtos	Melhor Modo de Contato	1ª Abordagem: Produto ou Negócio	45*		30*		15*		3*		
				Recebeu o óleo essencial	Acompañamento OE	Convidado para Aula/11	Compareceu à Aula/11	Cadastrado(a)	Consulta de Bem-Estar	Pr. de Fid. L.RP/ Configurado	Conectado Educ. Perm.	Comprometeu-se a Sediar
1			P	N								
2			P	N								
3			P	N								
4			P	N								
5			P	N								
6			P	N								
7			P	N								
8			P	N								
9			P	N								
10			P	N								
11			P	N								
12			P	N								
13			P	N								
14			P	N								
15			P	N								
16			P	N								
17			P	N								
18			P	N								
19			P	N								
20			P	N								
21			P	N								
22			P	N								
23			P	N								
24			P	N								
25			P	N								
26			P	N								
27			P	N								
28			P	N								
29			P	N								
30			P	N								
31			P	N								
32			P	N								
33			P	N								
34			P	N								
35			P	N								
36			P	N								
37			P	N								
38			P	N								
39			P	N								
40			P	N								
41			P	N								
42			P	N								
43			N	N								
NN			P	N								
45			P	N								

# Agendar Seu Sucesso

**O sucesso não é um destino, é um hábito.** Estes simples hábitos de sucesso são as práticas compartilhadas e comprovadas dos maiores líderes da dōTERRA. Ao integrá-las à sua vida, você experimentará o poder da ação diária em conjunto com o tempo. Atividades constantes de desenvolvimento do negócio e de geração de renda são o que produz os resultados. Gaste pelo menos 70 por cento do tempo convidando, apresentando e cadastrando (a parte "IPE" do "PIPES"). A melhor maneira de crescer é ter recrutado e lançado com sucesso formadores de rede que estejam fazendo o mesmo.

Conecte-se ao que sua linha ascendente esteja proporcionando por meio de aulas semanais, educação permanente e ligações com a equipe. Evite reinventar a roda até que seja o momento certo de assumir determinadas responsabilidades.

## Diariamente: Preparar-se e Compartilhar

- Usar seus produtos.
- Desenvolvimento pessoal.
- Contatar, amostrar, acompanhar.
- Agendar aulas de interação e instruções individuais.



## Faça as seguintes perguntas a si mesmo(a):

- *Com quem posso compartilhar uma experiência com o produto?*  
Compartilhe um óleo essencial e acompanhe.
- *Quem estaria aberto a saber mais sobre óleos essenciais?*  
Convide para uma aula ou instrução individual de Introdução aos Óleos.
- *Quem foi a uma apresentação e está pronto para se cadastrar?*  
Ajude alguém a se cadastrar com um kit e marque uma Consulta de Bem-Estar.
- *Quem precisa de uma Consulta de Bem-Estar?*  
Marque uma Consulta de Bem-Estar e comprometa-se com o Programa de Fidelidade (LRP).
- *Quem está preparado para uma introdução ao negócio?*  
Convide para uma aula ou instrução individual de Introdução ao Desenvolvimento da Rede.
- *Quem está adorando os óleos e sediar uma aula?*  
Convide a sediar. Marque uma conversa de Introdução a Sedar.
- *Quem está pronto para lançar o negócio?*  
Apresente os 5 Passos para o Sucesso durante uma Introdução ao Decole.

## Semanalmente: Apresentar, Cadastrar e Dar Suporte

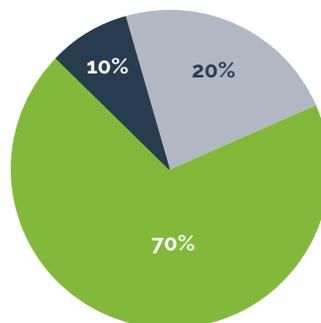
- Aula(s) ou 1:1(s) de Introd. aos Óleos
- Aula(s) ou 1:1(s) de Introd. ao Desenv. da Rede
- Consultas de Bem-Estar
- Frequentar e promover a Educação Permanente
- Comparecer à ligação da equipe
- Sessões de Estratégia

## Mensalmente

- Fazer um pedido Programa de Fidelidade (LRP) de 125 PV ou mais
- Estabelecer metas, acompanhar o progresso com os planejadores de classificação/Poder de Três
- Cadastrar 4 clientes ou mais e 1 formador de rede ou mais
- Frequentar o treinamento sobre o negócio

## Anualmente

- Frequentar e convidar para eventos:
- Convenção Global
- Retiro de Liderança
- Eventos regionais
- Viagem de Incentivo



- Preparar
- Dar Suporte
- Você e Seus Formadores de Rede fazendo "IPE"



**Concentre-se Aqui**

# Programação Semanal

Na página Estabelecer Metas deste guia, você escolheu seu caminho pessoal para o sucesso. Abaixo, está descrito o número de horas semanais recomendadas para cada ritmo necessário para a construção de sua adutora financeira.

## Pagar pelos Produtos

Investimento de Tempo Necessário: **3-10 horas por semana**

## Complementar a Renda

Investimento de Tempo Necessário: **10-30 horas por semana**

## Substituir e Multiplicar a Renda

Investimento de Tempo Necessário: **25-50 horas por semana**

Escreva o número de horas diárias que você planeja dedicar ao seu negócio durante uma semana típica.

Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo
<input type="text"/>						

Usando seu próprio método de manutenção de calendário, separe tempo para suas atividades semanais, colocando primeiro acontecimentos básicos como compromissos familiares e emprego atual, e depois suas ações "PIPES" de desenvolvimento do negócio. Conforme necessário, acrescente o tempo de preparação e deslocamento.

Horário/Período	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado
9h	Desenvolvimento Pessoal					
10h	Ligação com a Equipe				Contatar / Acompanhar nomes no Registro do Sucesso	Introd. ao Desenv. da Rede c/ Jane
11h	Sessão de Estratégia: - Eliane @ 11h Introd. ao Decole: - Gui @ 11h45	Contatar / Acompanhar nomes no Registro do Sucesso		Sessão de Estratégia c/ Linha Ascendente		
Meio-dia						
13h		Consultas de Bem-Estar: - Mãe @ 13h30 - Sérgio @ 2h15	1:1 c/ Márcia		Consultas de Bem-Estar: - Carla @ 13h30 - Dora @ 14h15	
14h						
15h						
16h		Introd. aos Óleos @ Casa de Sucos		Educação Permanente		

Exemplo: Semana dōTERRA 16-20 horas em ritmo médio.

## Seu Sucesso na Via Expressa

Existem muitas maneiras de agendar o sucesso. Uma delas é agendar as primeiras 4 aulas em uma semana ou em um fim de semana intensivo no mês do lançamento para:

- Minimizar o tempo gasto com preparativos.
- Oferecer aos candidatos várias opções de aulas.
- Permitir que você desenvolva o negócio de uma aula para outra (participantes entusiásticos podem convidar outros com facilidade).
- Maximizar opções de posicionamento e situá-lo(a) melhor para classificações e bônus.

Empowered Success > Biblioteca de Ferramentas > Ferramentas Decole > Maximize um Fim de Semana, no site doterra.com.br

## Dicas para Economizar Tempo:

- Agrupe as ligações em um só período de tempo para evitar prolongar-se.
- Responda às comunicações em 24 horas ou menos.

# Planejamento até Elite

## Serei Elite no dia \_\_\_ ou antes

Use este planejador com o Registro do Sucesso para o planejamento de todas as suas apresentações.

## Durante o Lançamento: (ritmo de 30 dias até Elite)

- Marque 4 aulas ou mais ou 15 instruções individuais ou mais, ou uma combinação das duas.
- Convide um total de 45 pessoas ou mais para uma aula ou instrução individual.
- Cadastre 15 pessoas ou mais.

### Agendar Aulas

Convide 15 pessoas ou mais por telefone/mensagem ou pessoalmente para atingir uma quantidade ideal de pessoas em cada aula: 6-10 convidados qualificados. As aulas são sediadas por você ou por alguém que você tenha convidado para tanto. Consulte o Registro do Sucesso para obter ideias.

 **Aula 1**

Data/Horário:

Local:

Anfitrião:

 **Aula 3**

Data/Horário:

Local:

Anfitrião:

 **Aula 2**

Data/Horário:

Local:

Anfitrião:

 **Aula 4**

Data/Horário:

Local:

Anfitrião:

### Meta: Elite 3.000 OV ou mais

Volume Total  
Necessário

**3.000**

Volume Atual -

Volume Programado -

**Volume Necessário**

### Incentivos

Isonção de taxa de inscrição na compra dos kits de cadastramento | Produto Grátis do Mês para Programa de Fidelidade (LRP) programado até o dia 15 | Class in a Box (material de crescimento do negócio).

### Marcar Instruções Individuais

Marque instruções individuais pessoalmente, on-line ou em uma teleconferência a três com candidatos que necessitem de atenção mais individualizada, para rever prioridades de bem-estar ou que tenham restrições de horário ou, ainda, que sejam influenciadores que aproveitem melhor uma situação personalizada.

 Nome:

Data/Hora:

Local:

 Nome:

Data/Hora:

Local:

## *Dica Importante*

Convide ativamente (pessoalmente ou por telefone/mensagem) 15 pessoas ou mais, ou convide passivamente 30 pessoas ou mais (mídias sociais/e-mail - são necessários muito mais convites para chegar aos mesmos resultados) para alcançar a quantidade ideal de 6-10 convidados qualificados em uma classe.

Qualificar sua Lista de Nomes faz toda a diferença. E se:

- Seus convites forem mais qualificados, de modo a alcançar:  
**30 participantes x média de 50% de cadastramento = 15 cadastramentos.**
- Seus convites forem menos qualificados, de modo a alcançar:  
**50 participantes x média de 30% de cadastramento = 15 cadastramentos.**

**Quanto menos qualificados, mais convites serão necessários. Quanto mais qualificados, menos convites serão necessários.**

# Seja um(a) Provedor(a) de Soluções

O sucesso começa com você. Primeiro, decida ser um produto de seus produtos. Com o uso constante, sua crença aumenta à medida que você vivencia seus profundos benefícios. Como provedor(a) de soluções em seu lar, suas experiências impulsionam seu entusiasmo em compartilhar com os outros. Ao compartilhar essa paixão, você desperta naqueles que estão ao seu redor o desejo de saber mais e inspira seus formadores de rede a fazerem o mesmo.

## Usar os Produtos

**Viva princípios de bem-estar para gerar uma fonte de experiências à qual você pode recorrer para convidar e inspirar outras pessoas.**

- Use seus produtos diariamente para colocar em ação seu Plano Diário de Bem-Estar (guia *Viva*, p. 16).
- Usando um guia de consultas, aprenda a resolver 80 por cento ou mais das prioridades de bem-estar de seu lar.
- Habitue-se a recorrer primeiramente aos seus produtos quando surgirem prioridades de bem-estar.
- Aprenda a integrar os produtos ao seu estilo de vida com bem-estar por meio da educação permanente.
- Seja o seu melhor cliente e experimente a variedade de produtos que a dōTERRA oferece.
- Maximize o Programa de Fidelidade (Programa de Fidelidade (LRP)) aprendendo como ganhar até 30 por cento de volta e resgatar pontos.

*Ver Descubra > Educação sobre Produtos ou Recursos sobre Óleos Essenciais no site [doterra.com.br](http://doterra.com.br) para saber mais.*



## Compartilhar os Produtos

**Durante as interações com aqueles com quem você espera compartilhar a dōTERRA, transforme a situação de trabalho em ideia de bem-estar autodirecionado.** Pergunte se a pessoa está disposta a saber mais. Como Consultor(a) de Bem-Estar dōTERRA, conecte as pessoas às suas soluções e compartilhe um novo tipo de cuidados de bem-estar.

Convide os outros a saber mais sobre o uso de soluções naturais como linha de defesa principal.

- Produza experiências em que as pessoas possam descobrir soluções para si mesmas.
- Mostre como "com um livro e uma caixa" (guia para consultas sobre óleos e uma caixa de óleos essenciais CPTG™ dōTERRA), podem resolver 80 por cento ou mais das prioridades de bem-estar em casa.

Compartilhar, em sua verdadeira essência, é servir: ajudar as pessoas a encontrar soluções para problemas que tenham, possam ter ou, ainda, evitá-los por completo. Você é um(a) provedor(a) de soluções. Não porque você resolva problemas, mas porque capacita as pessoas a resolver as coisas por si mesmas.

**Pergunte-se:** Quem posso contatar hoje e como posso servi-lo(la)?



### Descubra Problemas

**Todos experimentam desafios e lacunas em:**  
Relacionamentos, Saúde, Finanças, Senso de Propósito



### Dimensione o Impacto

**Os problemas têm custos e podem comprometer:**  
Relacionamentos, Saúde Financeira, Tempo, Confiança, Crença



### Ofereça Soluções

**Depois de ouvir e identificar a(s) necessidade(s), ofereça possibilidades aos candidatos:**  
Abordagem sobre os Produtos (p. 37, 40 -43)  
Abordagem sobre o Negócio (p. 82-85)

## Ensinar os Formadores de Rede a Fazerem o Mesmo

**Ao lançar seu negócio, empodere os clientes que usam e amam os produtos, bem como os compartilhadores que sediam as aulas e os formadores de rede que fazem parceria com você para desenvolver um negócio.** Comprometa-se a desenvolver as habilidades necessárias para atingir suas metas. Torne-se o tipo de formador de rede com o qual deseja trabalhar.

### Maximize as Cinco Conversas

O sistema Empowered Success inclui cinco guias concebidos para dar suporte às conversas importantes que apresentam as primeiras fases da experiência dōTERRA. Esses passos podem ocorrer em qualquer ordem que atenda melhor a cada candidato.

#### Ser Saudável Pode Ser Simples



Apresente as possibilidades dos óleos essenciais.

#### Folheto Soluções Naturais



Eduque e cadastre nas soluções naturais.

#### Guia Viva



Comprometa a pessoa a viver o estilo de vida dōTERRA.

#### Guia Compartilhe



Comprometa a pessoa a sediar apresentações.

#### Guia Construa



Comprometa a pessoa a desenvolver um negócio.

# Direcione Sua Mensagem

**Veja-se como alguém que possui experiência valiosa, especializado(a) em oferecer soluções específicas àqueles que as buscam.**

Aumente o fluxo de candidatos que passam por sua adutora, identificando a rede para a qual você se sente atraído(a) a servir e depois descubra maneiras de conectar-se com as pessoas que fazem parte dela. Você não precisa de permissão ou de pré-requisitos para fazer aquilo que ama. Precisa apenas ser capaz de mostrar aos seus clientes como obter resultados. Faça um registro das respostas a seguir para identificar quem você é em seu negócio, a quem e como você serve, as mensagens que você tem paixão em comunicar e os problemas que você capacita os outros a resolver.

## Buscar

### Tenha clareza sobre como liderar com a mentalidade de servir às pessoas.

*Quem é você? Pense sobre tudo o que você tem sido na vida, em quem se tornou e no que você faz naturalmente. Faça uma lista de suas experiências únicas de vida, especialização, envolvimento na comunidade, contatos, paixões, habilidades, experiência com negócios e influência e o que influencia quem você é.*

---



---



---

- *Escreva suas melhores histórias até o momento na página 36. Depois, recorra a elas para alimentar suas ideias e sentimentos enquanto conclui esta página. Sentir-se insistente ou como um vendedor é superado quando você tem clareza sobre sua causa e mensagem.*

---



---



---



---



---

## Servir

### Decida ser um(a) provedor(a) de soluções.

- *A quem você serve? Quem precisa de sua mensagem? Com quem você se conecta melhor? O serviço sem nervosismo vem de uma paixão por servir àqueles que precisam de suas soluções. Descreva sua tribo.*

---



---



---

- *Onde eles se reúnem? Onde você pode encontrá-los?*

---



---



---

- *De que modo você se conecta melhor com eles? O que lhe dá alegria ao compartilhar e fazer com os outros? Qual é sua mensagem?*

---



---



---

## Resolver

### A coragem de compartilhar vem de compreender as necessidades dos outros e saber que você pode criar valor com suas soluções.

- Quais problema(s) específico(s) você mostra aos outros como resolver? Identifique o que você resolve de seu próprio jeito. Como você pode ajudar a encontrar soluções dessa maneira?

.....

.....

.....

Você tem soluções para: condicionamento físico, nutrição, detox, mente, humor, sistema imune, sistema digestório, sistema respiratório ou bem-estar infantil, controle do peso, bem-estar e beleza da pele, vida verde, hortas orgânicas, cuidados naturais para pets, soluções caseiras, lacunas financeiras, necessidade de renda familiar extra ou outra coisa?

Por que escolhem você? Por que as pessoas devem aprender e obter os produtos por meio de você? O que você pode fazer que os outros não podem ou não fazem? A qual comunidade podem se filiar ou que aulas podem frequentar? Como você vai surpreendê-los e deliciá-los? De que modo o mundo deles ficou melhor porque você serviu? O que o(a) distingue e/ou o(a) torna diferente?

.....

.....

.....

## O Que Você Faz

Bem, pode ser útil escrever o que é conhecido como Declaração de Articulador de Valores. Uma Declaração de Articulador de Valores afirma o que você faz e como outras pessoas se beneficiarão por trabalharem com você. Leia os exemplos abaixo e depois siga o modelo para redigir a sua própria Declaração.

### Uma esposa, mãe, professora e doula pós-parto que se dedica à vida verde poderia dizer:

*Ajudo mães a descobrirem soluções com óleos essenciais para que possam ter o bebê em casa, como alternativa à abordagem médica tradicional, porque dar à luz pode ser lindo e natural.*

### Uma mulher que seja guru de condicionamento físico, e também mãe e envolvida com uma vida saudável, poderia dizer:

*Ajudo as mulheres a assumirem o controle de seu bem-estar ao se movimentarem, alimentarem-se bem e permanecerem saudáveis com produtos naturais, de modo a se exercitarem mais e levarem uma vida que seja a melhor possível, diferentemente de viver com pouca energia, desconforto e baixa autoestima. Meu maior propósito é empoderá-las a tornarem-se prioridade para si mesmas, ainda que, em determinados momentos, seja mais fácil colocar todos os demais em primeiro lugar.*

## Declaração de Articulador de Valores

(Conforme Ensinado por Mel Abraham)

Ajudo ..... (quem)

a .....(para que)

para que ..... (resultado),

diferentemente de ..... (alternativa menos favorável)

porque ..... (distinção/o que é diferente naquilo que você oferece).

# Fazer Parceria com Seu(Sua) Mentor(a)

**Você está no negócio para si, mas não por si.** Fazer parceria com um(a) mentor(a) da linha ascendente pode aumentar drasticamente seu próprio sucesso e o sucesso de sua linha descendente. Estabeleça expectativas claras desde o início para criar um ambiente de sucesso a longo prazo, em que seu relacionamento possa crescer entre vocês dois. Divirtam-se enquanto trabalham juntos com afinco e inteligência. Compartilhe suas esperanças e seus sonhos com o(a) mentor(a) de sua linha ascendente e pergunte quais são os(as) dele(a).

Embora seja o ideal, nem todo formador de rede tem um mentor da linha ascendente. De fato, alguns dos formadores de rede de maior sucesso na dōTERRA não tiveram suporte imediato da linha ascendente. Este guia foi planejado como um treinamento completo para que todos tenham os elementos básicos necessários para o sucesso. No fim das contas, seu nível de sucesso depende de você. Se for preciso, encontre outra pessoa que possa servir-lhe de parceiro(a) de estratégia e responsabilidade.

O relacionamento de mentoria é uma parceria. Tire o maior proveito de seu trabalho juntos com a clareza apresentada abaixo.

Formador de Rede	Formador de Rede
<p><b>O que Você Pode Esperar de Seu(Sua) Mentor(a)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Acredita em Você.</b> Importa-se com seu sucesso. Acredita no que você diz que quer. Acredita que você fará o que é preciso para alcançá-lo.</li> <li><b>2. É Positivo(a).</b> Vê o melhor em você e suas possibilidades.</li> <li><b>3. É Honesto.</b> Faz comentários úteis. Nivelava-se com você. Trabalha com integridade.</li> <li><b>4. Concentra-se nas Coisas Básicas.</b> Ajuda você a manter o principal como principal. Age como parceiro(a) enquanto você avança pelos 5 Passos para o Sucesso.</li> <li><b>5. Treina com base na experiência,</b> não só na teoria.</li> </ol> <hr/> <p><b>Determine Quando Ligar Para Seu Mentor</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Qual é a situação?</li> <li>2. Quais são minhas opções?</li> <li>3. O que acho que eu devo fazer?</li> <li>4. Imagine as suas soluções primeiro. A essa altura, se precisar de outras opções, ligue para o(a) seu(sua) mentor(a).</li> </ol>	<p><b>O Que é Esperado de Você</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Seja Treinável.</b> Confie nos processos e recomendações comprovados; considere novas ideias e estratégias.</li> <li><b>2. Seja Positivo(a).</b> O entusiasmo é contagiante para os clientes e formadores de rede durante as apresentações e eventos em casa.</li> <li><b>3. Trabalhe Duro.</b> Mantenha o cronograma de sucesso que você estabeleceu. Faça o que você diz que vai fazer. Acima de tudo, busque servir.</li> <li><b>4. Aprenda com Seriedade.</b> Assista, leia e estude os treinamentos sobre os produtos e o negócio. Seja sempre um(a) estudioso(a) do seu negócio.</li> <li><b>5. Seja honesto e Responsável.</b> Meça constantemente os resultados com o(a) mentor(a) por meio de contatos regulares. Conecte-se com o(a) seu(sua) mentor(a) quando surgirem dificuldades.</li> <li><b>6. Encontre um Jeito, Não uma Desculpa.</b> Honre os compromissos que fez consigo mesmo(a). Qualquer coisa que valha a pena envolve trabalho árduo, frustração e persistência. Seja resiliente quando surgirem dificuldades. Pode haver um momento, por qualquer motivo, em que você "abandone" ou queira "abandonar". Se isso ocorrer, como você gostaria que seu(sua) mentor(a) respondesse?</li> </ol> <p><i>Inspirado no Capítulo 3 de Being the Starfish, de Neal Anderson</i></p>

## Dicas para sessões de estratégia bem-sucedidas

- 1. Agende contatos regulares e recorrentes** com o seu mentor
- 2. Escolha a melhor forma de contato** (por exemplo, mensagens diárias de texto de manhã ou à noite e/ou ligações semanais).
- 3. Envie uma mensagem ou um e-mail antes de cada Sessão de Estratégia** contendo algumas informações específicas sobre os êxitos e dificuldades que você teve na semana anterior, para que sejam reconhecidos e tratados. Considere usar a Verificação dos Itens da Estratégia.
- 4. Ligue para o(a) seu(sua) mentor(a) no horário marcado.**
- 5. Chegue preparado(a).** Aceite ideias e descubra soluções, em vez de esperar que seu(sua) mentor(a) resolva as coisas por você. Recorra ao(a) seu(sua) mentor(a) para obter estratégia, não terapia.
- 6. Utilize o desenvolvimento pessoal consistente** para superar limitações e estar melhor preparado(a) para encontrar soluções e estratégias que funcionem. Sua linha ascendente equipará sua energia.
- 7. Seu upline irá corresponder à sua energia.** Invista em seu sucesso e o(a) mentor(a) investirá em você.

*Recursos > Empowered Success > Biblioteca de Ferramentas > Ferramentas Treine no site doterra.com.br*

# Verificação dos Itens da Estratégia

Envie uma foto do formulário preenchido ao(à) mentor(a) de sua linha ascendente por mensagem de texto ou e-mail antes da Sessão de Estratégia.

## 1 Conectar-se e Descobrir

Quais triunfos e vitórias você teve na semana passada? .....

O que está funcionando para fazer crescer seu negócio? .....

Quais dificuldades você está encontrando em seu negócio? .....

## 2 Rever a Semana Anterior

Como foram as coisas na semana passada em relação às suas três metas principais? .....

Há algo que precise ser alterado daqui para a frente? .....

Preencha o quadradinho verde com o número total realizado na semana passada e depois o quadradinho azul com sua meta para a próxima semana.



### Preparar

- Reservar um horário para as Atividades PIPES
- Acrescentar à Lista de Nomes
- Sessão de Estratégia c/ Linha Ascendente
- Treinamento sobre produtos
- Desenvolvimento pessoal diário
- Se estiver concluído

### Convidar

- Compartilhar experiências:
- Amostra/experiência com os óleos
  - Sua História
  - Link de Vídeo
  - Link de Site
- 
- Convidar para:
- Aula de Introdução aos Óleos Essenciais
  - Aula de Introdução ao Desenvolvimento da Rede
  - Consulta de Bem-Estar
  - Sediar uma Aula
- 

### Apresentar

- Aula de Introdução aos Óleos (sediar/ministrar)
- 
- Instrução individual
- 
- Introdução ao Desenvolvimento da Rede
- 

### Cadastrar

- Inscrição Individual
- 
- Consulta de Bem-Estar
- 
- Inscrever no Programa de Fidelidade (LRP)
- 
- Comprometer-se a Sediar
- 
- Comprometer-se a Construir
- 

### Apoiar

- Introdução ao Decole com um novo formador de Rede
- 
- Sessão de Estratégia com formadores de Rede
- 
- Comparecer a Educ. Perm. Levar um Convidado.
- 
- Promover Treinamento de Equipe
- 
- Comparecer a Treinamento da equipe/levar um Formador de Rede
- 

Marque com um círculo onde houver uma interrupção da atividade.  
Concentre-se em aumentar o fluxo naquela área nas ações da próxima semana.

## 3 Metas Desta Semana

Classificação:

Poder de 3: ..... Poder de 3: R\$ 250 R\$ 1250 R\$ 7500

Metas Deste Mês

TOP 3 ações O que precisa acontecer?	Sua Parte Como você realizará isso?	Suporte Upline De qual apoio você precisa?	Data de Conclusão:
.....	.....	.....	___ / ___
.....	.....	.....	___ / ___
.....	.....	.....	___ / ___

## 4 Avanços

Qual desenvolvimento/treinamento pessoal está beneficiando você? O que mais pode aumentar sua crença/percepção/habilidades?

.....

## 5 Lembretes Importantes

Ligação da equipe, promoções da empresa, eventos etc.

.....

Meu sucesso depende de mim. Eu determino as ações que realizarei. Busco e obtenho o treinamento necessário para aumentar meus resultados. Rompo continuamente as crenças limitantes, melhora meu caráter e amplio minha influência ao alcançar minhas metas.

---

# O Que É Necessário para Ter Sucesso

## Seu Sucesso Depende de Você.

Você define seu ritmo. O ideal está estabelecido aqui neste guia.

## Você tem Recursos.

Você está neste negócio por si mesmo, mas não por si só. Seu upline e a empresa estão comprometidos em fornecer treinamento, recursos educacionais e ferramentas para o seu sucesso.

## Aprenda, Veja, Faça, Cresça

O treinamento é assim: você aprende cada etapa, vê como é feito, faz, mede resultados, recebe feedback e depois cresce à medida que faz isso de novo e de novo.

## Estabeleça a Meta.

Decida tornar-se independente e bem-sucedido(a) assim que possível.

## Sucesso Leva Tempo.

Dependendo da constância e eficácia do seu trabalho e do crescimento que você decidir gerar, você pode, em:

- 90 Dias = fazer o suficiente para cobrir seu pedido e suprimentos
- 1 Ano = ter uma renda de meio-período.
- 2-3 Anos = tornar-se alguém com ganhos significativos.
- 5-7 Anos = ser um(a) profissional de categoria mundial e uma das pessoas que mais ganham.

## Isso dá Trabalho.

Diferentemente de um emprego, em que a pessoa é motivada por forças e expectativas externas, o empreendedor(a), para ser incrível, deve reestruturar a mente para se concentrar em criação, contribuição, propósito e paixão. Agora, você é a força que impulsiona.

## O Crescimento é Fundamental.

Torne-se mais para ganhar mais. Cada formador de rede com o qual você trabalha envolve-se com ritmo próprio. Considere cadastrar mais para produzir mais opções para seu próprio crescimento, para não ficar limitado(a) pelo ritmo de cada formador de rede. Por exemplo, se você estiver se desenvolvendo para a classificação de Silver, tenha quatro linhas para trabalhar em vez de três.

## Habilidades que te Libertam.

As habilidades necessárias não são difíceis, mas precisam ser praticadas, utilizadas e dominadas com o tempo.

## Concentre seu Foco.

Concentre-se em atividades que gerem renda e desenvolvam a adutora, eliminando distrações. Enfoque sua energia pois ela flui para onde está a atenção.

## Tenha Fibra.

As pessoas podem sentir-se ameaçadas quando você vai do seu mundo anterior para outro. Você pode vivenciar rejeição e reveses. Decida permanecer no caminho de seus sonhos.

## Dois Lados do Frasco

dōTERRA®

Consultor de Bem-Estar



## Consultor de Bem-Estar

Ao compartilhar óleos essenciais puros como soluções naturais para o bem-estar, você convida as pessoas ao seu redor para uma jornada de possibilidades, enquanto lidera, dá apoio e educa àquele(s) que se sente(m) chamado(s) a servir com respeito ao poder desses dons da Terra.



Origem > Frasco > Validação > Envio > Recompensa

Compartilhar > Convidar > Resolver > Empoderar > Liderar





# Convide

## Mudar a Vida de Outras Pessoas

Ao final do passo Convidar, você terá compartilhado amostras, histórias e convites com pessoas de sua Lista de Nomes, preparando-as para uma experiência positiva em uma apresentação.

Nenhum sucesso é imediato.  
E nenhum fracasso é instantâneo.  
Os dois são produtos de um pequeno avanço, do poder das ações diárias, acumuladas com o tempo.

---

*Convidar*

# Preparar-se para Compartilhar

A dōTERRA é um negócio de relacionamentos. Aproveite o tempo para criar e cultivar relacionamentos ao começar a compartilhar.

**Quando for a hora certa, pergunte sobre prioridades de bem-estar e compartilhe possibilidades por meio de histórias e amostras.** Procure servir e então as pessoas naturalmente desejarão o que você tem a oferecer. Quanto mais experiências a pessoa tiver com os óleos e com você, mais desejará aprender.

Compartilhe experiências primeiro e, então, desperte nas pessoas o desejo de aceitar um convite para aprender mais sobre óleos essenciais. Muitas oportunidades de compartilhar acontecem naturalmente durante suas atividades do dia a dia (em uma reunião social, um evento esportivo, nas mídias sociais, na fila em uma loja etc.).



## Sua História

Reserve tempo para preencher o exercício *Compartilhe Sua História* (p. 36). Realmente, faz toda a diferença refinar suas histórias em mensagens concisas e relevantes prontas para compartilhar. As histórias mexem com a emoção e ajudam outros a verem-se em suas experiências, criando esperança para eles.



## Experiência Com Óleos

Crie experiências com os óleos direto de seus próprios recipientes (por exemplo, compartilhar uma gota de óleo que você guarda no seu chaveiro ou bolsa) quando e onde parecer natural. Esteja equipado para ajudar os outros a descobrir soluções naturais.



## Amostras

- Personalize amostras para necessidades e/ou interesses específicos. Concentre-se naquilo em que pode ajudar com facilidade.
- Ofereça amostras de óleos que possam causar impacto rapidamente. (por exemplo, Wild Orange, Deep Blue®, Lavender, Peppermint, PastTense®).
- Proporcione *Ser Saudável Pode Ser Simples* com instruções de uso e suas informações de contato no verso.



## Links

Aproveite o material de educação, vídeos, podcasts, páginas da web, postagens de mídia social e imagens da dōTERRA.

## Descubra Soluções

[doterra.com.br](https://doterra.com.br)

## Empowered Life

[doterra.com.br](https://doterra.com.br)

## Essential Oil Science

[doterra.com.br](https://doterra.com.br)

## Melhores Dicas

- Tenha sempre amostras consigo. Sempre obtenha informações de contato. Use as amostras prontas dōTERRA.



A woman with dark hair pulled back, wearing a black sleeveless top, is smiling broadly and speaking to a group of people. The background is blurred, showing an indoor setting with large windows. The foreground shows the backs of several people's heads, indicating she is addressing a group.

Sua história é a coisa mais importante que você tem para influenciar sua missão, mensagem e movimento, e também para produzir o tipo de renda e impacto do qual você é capaz.

---

*Chris Smith*

# Compartilhar Sua História

Quando você compartilha experiências sobre como suas soluções fazem diferença, você instiga a curiosidade e desenvolve valor, de modo que as pessoas queiram saber mais e tenham maior probabilidade de reservar tempo para ouvir uma apresentação.

**Redija, refine e utilize suas histórias para ficar livre para ouvir quais são as necessidades dos outros.** Seu objetivo é expô-los às possibilidades ao oferecer-lhes esperança e alívio. Quando chegar o momento certo, compartilhe sua história e personalize-a de um modo que ela se torne importante para quem as escutar.

**Esteja preparado(a) para compartilhar seu amor pelos produtos dōTERRA e por que eles são importantes para você.**

## História Sobre o Produto

- Que situação de mal-estar você estava enfrentando? Há quanto tempo estava acontecendo? Que problemas ocasionou?
- O que você tentou fazer? Que tipo de resultados você estava obtendo? Quanto custou?
- O que levou você à dōTERRA? O que foi diferente com relação a essas soluções?
- Que tipo de resultados você começou a experimentar? Como os produtos mudaram sua vida?
- Como é sua vida agora? Para onde você irá ou o que fará no futuro como resultado?

**Como você vê os produtos dōTERRA satisfazendo às necessidades das pessoas e mudando vidas?**

**Esteja preparado(a) para compartilhar suas esperanças e sonhos e como você aproveitou a oportunidade dōTERRA para desenvolver seu futuro.**

## História Sobre o Negócio

- Onde você estava antes da dōTERRA? Por exemplo, fazendo muitas horas extras, tendo dois empregos, cansado(a) da situação de emprego na época.
- Onde você se encontra agora? Por exemplo, saindo, do emprego atual, pronto(a) para fazer algo novo, preparado(a) para viver com propósito.
- O que você quer alcançar com seu negócio dōTERRA e seu sucesso? Por exemplo, sua Razão de Ser para desenvolver seus próprios sonhos em vez dos sonhos de outra pessoa, gerar renda repetitiva ao educar as pessoas sobre os óleos essenciais - sua causa.

**Como você vê o negócio dōTERRA satisfazendo as necessidades das pessoas e mudando vidas?**

# Compartilhar e Acompanhar

Seja aberto(a) e consciente ao criar oportunidades de compartilhar e convidar, sem se importar com onde ou com quem você está.

**Compartilhe quando fizer sentido e vier naturalmente a você.** Seja com um relacionamento existente ou com uma pessoa nova, desenvolva a confiança em cada interação.

Você não precisa ser especialista para conectar-se e compartilhar com sucesso. Basta ser autêntico(a). Descubra o que é mais importante para cada pessoa, interessando-se genuinamente por quem ela é, pelo que está passando e em como você pode servi-la. Sinta-se à vontade para usar os scripts abaixo.

## Conecte-se para Descobrir

### 1 Inicie uma Conversa com Alguém que Você Não Tenha Contatado Ultimamente

Quando recebemos a ligação de alguém com quem não conversamos há bastante tempo, isso pode ser empolgante, principalmente se for uma ótima conversa. Mas se no final ela se transformar em uma oportunidade de falar de um negócio, isso pode fazer com que surja o sentimento de que a conexão não é autêntica. Assim, quando você fizer um contato com esse objetivo, conquiste o direito de compartilhar sendo direto(a).

Seja pessoalmente ou por telefone, comece a conversa dizendo: *Faz tanto tempo, e eu tenho algo específico que queria lhe dizer, mas antes...* . faça uma conexão:

A. *Como vai você? Diga-me como está você e sua família.*

B. *Atualize-me. O que está acontecendo em sua vida? Vi sua publicação sobre... Como é que você está? Fale pelo tempo que sentir-se à vontade.*

Depois de um tempo, a pessoa para quem você ligou geralmente vai dizer: *"Então, sobre o que você queria falar?"* ou você pode dizer, *Contatei você porque...* Passe a falar da finalidade da sua ligação.

Se acabar ficando sem tempo e tiver que desligar, a pessoa para quem você ligou muitas vezes vai dizer: *"Você tinha algo que queria me dizer"*. Simplesmente responda: *Foi muito bom conversar com você de novo. Posso ligar amanhã e lhe dizer por que eu quis ligar.* Continue a conectar-se por meio da conversa e a desenvolver o relacionamento.

## Conecte às Suas Soluções

### 2 Compartilhe Sua História e Desperte a Curiosidade

Conte a história de como os produtos têm ajudado você e sua família (consulte sua história na p. 36). Seja específico(a), não vago(a). Seja simples e direto(a). *Bem, vocês sabem como tínhamos dificuldades com... Adoramos o modo pelo qual os óleos essenciais dōTERRA têm nos ajudado a... ! Eu adoraria lhes contar.*

Exponha-os às possibilidades:

A. *Estou curioso(a), você é aberto(a) a formas naturais para usufruir de um melhor bem-estar? O que você sabe sobre óleos essenciais? Está aberto(a) a saber mais?*

B. *Sério, os óleos essenciais estão abalando o mundo e não consigo deixar de falar! Acho que você também vai adorá-los. Já experimentou algum?*

C. *Já notou como tantas pessoas estão ligadas em bem-estar natural atualmente? Parece cada vez mais importante apoiar um sistema imune saudável, alimentar-se melhor, exercitar-se regularmente, ter um sono de qualidade e eliminar produtos tóxicos que existam em casa. Você também é assim? Que tipo de coisas você tem feito com sua família? ... O que você sabe sobre óleos essenciais?*

### 3 Descubra Problemas e Meça o Impacto

Torne seu compartilhamento relevante fazendo perguntas para descobrir prioridades de bem-estar e valorizar mais a conversa, e então você poderá casar mais naturalmente suas soluções com as necessidades das pessoas com as quais você está conversando. *Quando se trata de seu... (por exemplo, bem-estar), O que você gostaria de melhorar?... Como isso está afetando você?... Há quanto tempo isso está acontecendo?*

## Criar Experiências

Existem vários modos de "experimentar" a dōTERRA. As histórias são muitas vezes fortes o bastante para impelir as pessoas a saber mais. Depois de contar as suas, pergunte: *Estou curioso(a), você estaria aberto(a) a impulsionar algo natural para isso?* Ou *Estou curioso(a), será que eu poderia mostrar a você como...?*

Depois, ofereça uma das opções a seguir:

- Ofereça uma amostra (ver abaixo para saber detalhes).
- Marque uma instrução individual: *E se marcássemos uma hora para sabermos mais sobre seus objetivos de bem-estar?*
- Compartilhe um link: *E se eu enviasse um link para você saber mais sobre \_\_\_\_? Você vai assistir?*



### 4 Convidar a Experimentar

Uma das melhores maneiras de um candidato desenvolver a crença nos produtos dōTERRA é ter uma experiência com óleos essenciais. A amostragem é simplesmente isso. Cada gota compartilhada desperta o interesse, aumenta a confiança e cria razões convincentes para querer mais. Experimentar com sucesso resulta em maior comparecimento às aulas, cadastramentos, compromissos com o Programa de Fidelidade (LRP) e muito mais. Os scripts abaixo servem de modelo para

fazer isso com sucesso.

Peça permissão para compartilhar uma amostra:

*A. Você está aberto(a) a experimentar algo natural para isso? Se eu lhe der uma amostra, você a experimentará por uns dois dias?*

*B. Você está aberto(a) a aprender como os óleos essenciais podem ajudá-lo(a) com isso? Eu poderia deixar uma amostra com você?*

*C. Eu poderia dar a você de presente um pacote de óleos essenciais? O pacote de presente contém 1-2 amostras e um livreto.*

Não julgue cada dia por aquilo que você colhe,  
e sim pelas sementes que você planta.

*Robert Louis Stevenson*

## Conversa Condensada

### Com o relacionamento estabelecido, siga os passos 1-4.

Quando contatar a pessoa pessoalmente ou por telefone:

*Estava pensando em você. Sei o quanto você adora usar produtos naturais e... (fale sobre um depoimento pessoal simples mas forte).*

Convide-as a experimentar uma amostra.

A. Quando você ficar sabendo de uma prioridade de bem-estar:

*Pensei em... porque sei que você está procurando uma solução para o(a) \_\_\_\_\_ (um membro da família) Quero dar uma amostra grátis de óleo essencial para você experimentar. Os óleos são mais confiáveis, seguros, baratos e com frequência mais eficazes do que as abordagens mais modernas. Eu adoraria que você tivesse uma experiência. Você vai estar aqui amanhã para que eu a traga?*

B. Quando você NÃO souber de uma prioridade de saúde:

*Tive alguns resultados incríveis com óleos essenciais e pensei em você... (fale sobre um depoimento pessoal simples e relevante) e... (experiências de outras pessoas).. Sei que todos têm que enfrentar todo tipo de dificuldade. Existe alguma prioridade de bem-estar que você queira enfatizar e tentar uma solução? Eu adoraria dar-lhe uma amostra de óleo essencial para você mesmo(a) experimentar. Você vai estar aqui amanhã para que eu a traga?*

**Vá para o passo 5.**

## 5 Oferecer uma Amostra

- Ofereça uma amostra para 1-2 necessidades para obter resultados direcionados.
- Dê um suprimento para dois dias (aprox. 15 gotas). Dê uma amostra para a prioridade de bem-estar mais fácil ou um óleo comum para uma amostragem mais genérica. Inclua um exemplar de Ser Saudável Pode Ser Simples ou um livreto de consulta rápida.
- Entregue uma amostra equivalente.

Obtenha permissão para acompanhar dentro de 48 horas, com as informações de contato: *Posso entrar em contato novamente em dois dias para ver como estão os resultados?*

### Exemplo de Instruções de Uso

A entrega de uma amostra com instruções é mais eficaz do que esperar que um(a) candidato(a) de algum modo descubra o que fazer sozinho(a). *Você fará o seguinte: quando for dormir, esfregue com a ponta dos dedos algumas gotas deste óleo Serenity™ dōTERRA nas têmporas e na nuca. Ao deitar-se, inale profundamente a partir da palma das mãos para experimentar um aroma relaxante que ajuda você a se sentir pronto(a) para dormir. Posso entrar em contato novamente em dois dias para ver como estão os resultados?*

## 6 Estabelecer Expectativas

Dar a um candidato expectativas razoáveis de resultados ao utilizar uma amostra produz um ambiente onde ele(a) se sentirá à vontade para explorar soluções em conjunto, em vez de arriscar uma decepção por não haver saída. *Cada pessoa tem uma química corporal diferente, de modo que os resultados variam. Se o primeiro óleo que você experimentar não lhe der o benefício que você busca, podemos experimentar outra opção. Tenho confiança de que podemos encontrar o que funciona melhor para você, de modo que você possa começar a usar soluções mais seguras, naturais e eficazes em casa, bem à mão.*

## 7 Acompanhar a Experiência da Pessoa

Acompanhe em dois dias por telefone. *Oi, estou ligando para verificar, como havíamos conversado. Como foi sua experiência com a (amostra)?* Escolha a resposta adequada (os scripts são exemplos):

### Experiência Positiva

#### Experimentou.

*Conte-me como foi... Ótimo!* Convide a aprender mais em uma aula (siga os scripts das próximas páginas). Considere também oferecer uma amostra como incentivo de comparecimento à aula.

### Sem Resultados

#### Não funcionou bem. OU Nada aconteceu.

*Conte-me como foi.*

- Não reaja, apenas ouça.
- Declare novamente a experiência que a pessoa teve.
- Descubra: a pessoa precisa usar por mais alguns dias? Usar com mais frequência em determinado dia? Ou usar um método diferente?
- Dê uma nova amostra à pessoa. Seja paciente e ajude-a a encontrar uma solução.
- *Lembra-se de como falamos que a química do corpo de cada pessoa é diferente? Vamos experimentar uma opção diferente para descobrir um óleo melhor para você. Vou lhe dar um pouco de \_\_\_\_\_ para experimentar.*

### Não Experimentou a Amostra

#### Não experimentou.

Convide a experimentar  
*Não há problema! Faremos o seguinte. Quando você chegar em casa à noite e for se preparar para dormir... (repeita as instruções de uso). Depois, vou ligar para você de manhã para ver como foi.*

Ligue de manhã.

*Você teve a chance de experimentar o \_\_\_?*

**Sim, experimentei.** Agora siga os scripts.

#### Não, não experimentei.

*Não há problema! Faremos o seguinte. Vá pegá-lo e vamos fazer uma pequena experiência com o óleo juntos, agora mesmo.*



### *Dica Importante*

Se alguém parar de responder, presume que a pessoa está concentrada em outra coisa e comece de novo: *"Você provavelmente está ocupado(a) demais. Espero ter notícias para poder ajudar com aquilo sobre o que conversamos". "Você consegue conversar sobre a experiência com sua amostra?" Ou, "Posso reservar-lhe um lugar em nossa próxima aula"?*

# Convidar a Saber Mais

Só porque você escreveu o nome de alguém em sua lista não quer dizer que você vá convidar a pessoa de repente para uma aula.

**Primeiro, considere o nível de confiança que existe entre você e a pessoa.**

Ninguém quer uma oferta agressiva de vendas, mas todos gostam quando alguém se importa o bastante para compartilhar algo incrível. Faça um convite para a pessoa aprender mais, principalmente depois que o(a) candidato(a) tenha tido uma experiência pessoal positiva com o produto. Evite convites por atacado. Use as dicas mencionadas anteriormente e os scripts abaixo para personalizar seus convites.

## O convite eficaz é:

- **Personalizado:** use o nome da pessoa.
- **Entusiástico:** fale de um benefício ou valor.
- **Direto:** "Vou dar uma aula, você gostaria de participar?"
- **Específico:** mencione um tópico específico que será abordado.

- **Limitado:** dê um intervalo de tempo limitado para uma oferta especial ou para o evento.
- **Especializado:** venha aprender comigo. Ou: venha aprender com o apresentador convidado.
- **Feito com consideração:** mostre interesse genuíno ou que você se importa com as necessidades da pessoa.

## Convidar para uma Aula

Depois de uma experiência pessoal positiva com óleos essenciais ou de ouvir uma história impactante:

A. *Gostaria de obter mais informações? Vou sediar uma aula com um(a) ótimo(a) professor(a) no dia \_\_\_\_, ou poderíamos nos reunir no dia \_\_\_\_\_. O que seria melhor para você?*

B. *Depois de uma experiência tão boa, eu recomendaria que o melhor passo a seguir para você seria aprender como receber os óleos essenciais em sua casa. Vou dar uma aula no dia \_\_\_\_, ou poderíamos nos reunir no dia \_\_\_\_\_. O que seria melhor para você?*

C. *Se você acha que o \_\_\_ (óleo) é bom, isso é apenas a ponta do iceberg. O número de coisas que dá para resolver com óleos essenciais é incrível (compartilhe outra experiência impactante com óleos essenciais). Este é um ótimo próximo passo: Vai haver uma ótima aula de Introdução aos óleos no dia \_\_\_ e outra no dia \_\_\_\_\_. Acho que o que você vai aprender pode mudar sua vida. Eu gostaria muito que você comparecesse. Qual desses horários é melhor para você?*

D. *Como mencionei, tenho aprendido sobre óleos essenciais e eles estão fazendo uma enorme diferença no meu bem-estar e no da minha família. Nós os usamos para tudo. Sei que em sua casa vocês estão tendo dificuldades com \_\_\_\_\_ (por exemplo, problemas sazonais com as crianças, tensão), e pensei em você. Vou realizar uma pequena oficina sobre bem-estar e gostaria muito de ter você como convidado(a). Vai ser em minha casa na quinta-feira às 19h, ou podemos nos reunir na semana que vem. O que seria melhor para você?*

Oferecer duas opções aumenta muito a chance do(a) candidato(a) dizer sim. Forneça os detalhes como acompanhamento do compromisso que a pessoa assumiu. Diga à pessoa que você ligará com mais detalhes uns dois dias antes da aula.

## Convidar para uma Instrução Individual

*O que eu faço é me reunir em pessoa ou on-line com as pessoas, perguntando sobre quaisquer objetivos de saúde que tenham e sobre o que gostariam de saber mais. Passamos cerca de 30 minutos juntos. Não há obrigação, é só uma oportunidade de descobrir algumas ferramentas poderosas para satisfazer suas necessidades. Assim que acharmos as soluções do seu agrado, vou lhe mostrar o melhor modo de começar. Isso é algo que lhe serviria? Marque uma data e um horário.*

## Convidar para um Vídeo/Webinar

*Sei que você disse que estava interessado(a) em \_\_\_\_\_ (assunto). Se eu lhe enviasse o link de um vídeo sobre \_\_\_\_\_ (assunto), você assistiria?*

## Lembrete para Comparecer

Não importa o tipo de apresentação, obtenha permissão para enviar um lembrete. *Se você é como eu, vai gostar de ser lembrado(a). E se eu lhe enviar um lembrete rápido antes da aula?*

Um lembrete por telefone e via mensagem pode fazer toda a diferença. Fale de sua animação e recorde-se, é apenas um lembrete, porque a pessoa já se comprometeu a ir.

**Ligue** para seus convidados 48 horas antes da apresentação para lembrá-los de comparecer. *Estou bem animado(a) em ver você na quinta-feira às 19h! Você vai adorar aprender com o(a) \_\_\_\_\_. Você vai sair de lá aprendendo a como cuidar melhor de sua família de uma maneira mais natural. Sinta-se à vontade para trazer um(a) amigo(a) e receber um brinde gratuito.*

**Envie uma mensagem de texto** às pessoas 2-4 horas antes de sua apresentação. Reitere sua empolgação. Acrescente algo útil. *Você vai sair de lá aprendendo a como cuidar melhor de sua família de uma maneira mais natural.*

# Convidar sem Experimentar

Existem vezes em que convidar pode acontecer imediatamente, sem experimentar.

Use os scripts a seguir para ajudar a formular as conversas certas que dão lugar a convites eficazes.

## 3 Caminhos

Existem três maneiras principais pelas quais eu apoio meus clientes em sua jornada dōTERRA. A primeira maneira é ajudar você a aprender como usar os produtos, obter mais instrução e recomendar amigos que estejam interessados em soluções naturais. A segunda é ajudar você a pagar por seus produtos e talvez até ganhar um dinheirinho ao compartilhar a dōTERRA com as pessoas com as quais você se importa. E a terceira é para os que dizem: 'Sei que é importante ter várias fontes de renda e tenho paixão por produtos naturais. Eu adoraria poder desenvolver um negócio fazendo isso em tempo parcial em casa'. Qual dessas maneiras serviria melhor para você? ... Ótimo!

Quando a pessoa disser número um, diga: ...

Então, o próximo passo é você assistir a uma aula. Vou dar uma nesta quinta-feira!

Quando a pessoa disser número dois ou número três, diga: *Então, o próximo passo é nos reunirmos. Eu reservo tempo toda semana para falar sobre isso. Tenho a terça-feira às 7h e a quinta-feira ao meio-dia. Qual seria melhor para você?*

## Aula

*Oi Jane! Como vai você? ... Estou contatando todas as minhas amigas que têm consciência da importância de produtos naturais para convidá-las para uma breve oficina de bem-estar. Nesse encontro, as mães vão aprender modos inteligentes de cuidar da família naturalmente, usando óleos essenciais e outros produtos naturais. O encontro terá uma duração de cerca de 45 minutos e será em minha casa, na quarta-feira, às 19h ou na sexta-feira, ao meio-dia, que reservamos para as mães atarefadas. Falaremos de seus objetivos de bem-estar, sugeriremos algumas dicas legais com o uso de óleos essenciais e outros produtos naturais e depois mostraremos as opções mais utilizadas. Se você acabar descobrindo coisas que deseja tentar com sua família, ótimo. Caso contrário, tudo bem, sem problema. Mas com base no que sei sobre o seu estilo de vida, acho que você vai adorar e eu não queria deixar você de fora. Você estaria aberta a participar de algo assim? Ótimo, que dia se encaixaria melhor em seu horário?*

## Instrução Individual

*Oi Jane. Como vai você? ... Estou contatando todas as minhas amigas que têm consciência sobre a importância de produtos naturais e marcando uma breve visita de 30 minutos para falar de seus objetivos de bem-estar, sugerir algumas dicas legais com o uso de óleos essenciais e outros produtos naturais e, depois, mostrar as opções mais utilizadas. Se você acabar descobrindo coisas que deseja tentar com sua família, ótimo. Caso contrário, tudo bem, sem problema. Mas com base no que sei sobre o seu estilo de vida, acho que você vai adorar e eu não queria deixar você de fora. Isso é algo de que você gostaria de participar?*

## Cronograma Ideal de Compartilhamento e Convite:



A close-up photograph of two women laughing joyfully. The woman on the left is Black with short dark hair, wearing a blue denim jacket and a pearl earring. The woman on the right is White with long blonde hair, also wearing a blue denim jacket. They are both smiling broadly, showing their teeth. The background is a soft-focus outdoor setting with greenery.

As pessoas de sucesso que conheço e que trabalham com redes de contatos, aquelas que recebem uma tonelada de referências e se sentem muito felizes consigo mesmas, continuamente colocam as necessidades da outra pessoa acima das suas próprias.

*Bob Burg*

A group of people are sitting around a table in a meeting. A woman in the foreground is smiling broadly, looking towards another woman whose back is to the camera. They are looking at documents on the table. In the background, a man in a blue shirt is looking at a document, and a woman in a red top is looking at her phone. The setting is a modern office or meeting room with white chairs and a wooden table.

Não importa o que você faça, faça-o tão bem que quando as pessoas o(a) virem fazendo, desejarão ver de novo e trazer outras pessoas.

—  
*Walt Disney*

# Alcançar Mais Pessoas

O segredo da retenção de clientes e das indicações é desenvolver relacionamentos significativos que vão além da transação comercial.

**A melhor maneira de ampliar sua Lista de Nomes é permitir que outras pessoas façam isso por você.** Faça com que as pessoas conversem sobre os óleos e a diferença que você está fazendo para que você, com o poder dos contatos na comunidade, consiga alcançar mais e mais pessoas.

## Maneiras de se Conectar:

- Use as mídias sociais e as aulas para apresentar depoimentos. Eles vendem os produtos, você liga os pontos para a plateia. Exemplo: pergunte sobre um óleo preferido e dê um óleo de presente em uma conversa no Facebook. Ou peça comentários sobre experiências com amostras que você tenha distribuído. De um jeito ou de outro, capture e compartilhe mais tarde quando as experiências forem adequadas.
- Busque e faça parcerias com influenciadores que adoram os óleos e em quem as pessoas confiam e seguem para conectar você com mais pessoas.
- Convide um(a) especialista para adicionar óleos essenciais aos seus serviços existentes.
- Descubra novos grupos e comunidades, conheça os membros, ajude ou ofereça-se como voluntário(a) para ensinar, tenha um quiosque em um evento.
- Retorne àqueles que ainda tenham que dizer sim a uma amostra ou a um convite para saber mais, ou inscrever-se para uma aula.
- Ofereça aulas em um negócio local. Afixe cartazes.

## Alcance Mais Pessoas Por Meio das Mídias Sociais

As mídias sociais podem ser uma ferramenta poderosa para alcançar mais pessoas e ampliar sua influência. Aprenda como desenvolver o negócio on-line com confiança, utilizando a Academia de Mídias Sociais dōTERRA.

Visite [doterra.com.br](http://doterra.com.br)



## Pedir Indicações

A maioria dos formadores de rede tende a cadastrar sua esfera de influência ou seus relacionamentos já estabelecidos primeiro. À medida que esses primeiros usuários experimentam suas soluções, apaixonam-se pela dōTERRA e prosperam como membros leais de sua comunidade, tornando-se uma fonte constante de contatos. Faça uma lista daqueles que você acha que gostariam de dar indicações de outras pessoas a você e depois:

- Peça indicações e ofereça um brinde em troca (opcional).
- Envie um cartão de agradecimento. Inclua uma oferta de mais recompensas por mais indicações.

*A. Espero que esteja satisfeito(a) por eu ter respondido às suas perguntas e lhe dado algumas boas soluções. Eu conduzo meu negócio com base em indicações, e gostaria muito, se você se sentir à vontade, que me indicasse e me apresentasse a outras pessoas que você sabe que se beneficiariam com as instruções e soluções que ofereço.*

*B. Estou muito feliz que você esteja gostando dos óleos. Também quero que saiba que tenho um programa de indicações, e se qualquer um de seus amigos ou familiares também quiser experimentar os óleos, você pode enviar a eles este link e, quando eles preencherem o formulário, vou enviar a eles dois frascos roll-on de graça para experimentarem. Certifique-se de que mencionem que você os indicou, porque, para cada pessoa que começar com um kit, darei um brinde a você.*

Um formulário on-line, como uma pesquisa do Google, é recomendado para qualificar quem recebe amostras.



# Apresentar e Cadastrar

## Compartilhe a Mensagem com um Convite à Ação

Ao final do passo Apresentar e Cadastrar você sediará suas próprias aulas e instruções individuais com confiança, e também cadastrará pessoas nessas apresentações e as posicionará com sucesso em sua organização.

O entusiasmo é um dos propulsores mais fortes do sucesso... nada grandioso jamais foi alcançado sem entusiasmo.

---

*Ralph Waldo Emerson*



# Ser Anfitrião de Apresentações

O próximo passo dos seus candidatos, depois de aceitarem um convite para aprender mais, é vivenciar uma apresentação, onde poderão capturar uma visão dos produtos que mudam vidas e das oportunidades de geração de renda que a dōTERRA oferece.

Utilize sua linha ascendente como apoio em suas primeiras aulas ou instruções individuais à medida que você aprende a apresentar com eficácia. Ao estudar os detalhes das apresentações bem-sucedidas de Introdução aos Óleos nas páginas a seguir, saiba que o contexto desse treinamento é no ambiente de uma aula. Adapte o que aprender conforme seja necessário ou conforme você entenda que seja mais eficaz em uma instrução individual ou uma circunstância on-line.

## Opções de Apresentações

Explore várias maneiras eficazes de apresentar a mensagem dōTERRA. Familiarize-se com os benefícios únicos de cada formato abaixo e escolha o que melhor se encaixa para o local, as circunstâncias e o horário de seu(s) candidato(s).

### Instrução Individual

#### Produz uma apresentação íntima e personalizada.

Leve um resumo da aula, um guia para consultas sobre óleos essenciais, um difusor (se for o caso), óleos/ amostras para compartilhar (considere um estojo portátil de amostras de óleo), e quaisquer outros produtos que possam satisfazer as necessidades do candidato.

Pergunte com antecedência (ou no começo da apresentação) quais seriam as lacunas, necessidades ou pontos de dor da pessoa.

Use um laptop ou o telefone para compartilhar vídeo(s) e cadastrar.

### Teleconferência a Três

#### Proporciona o apoio e a credibilidade de sua linha ascendente.

Envie o resumo da aula com antecedência pelo correio ou por e-mail.

Coordene o horário agendado entre sua linha ascendente e o(a) candidato(a).

Decida com antecedência quem vai começar e lidere a chamada.

Certifique-se de que todos tenham o número de telefone ou link corretos antes da ligação para evitar atrasos.

### Aula sobre Óleos Essenciais

#### Quer seja em casa, no escritório ou em um café, gerar experiências com óleos essenciais em um ambiente de grupo ajuda a criar provas sociais para os seguidores em um ambiente de pouca pressão.

Esboce os principais benefícios dos produtos e mostre como eles apoiam o bem-estar.

O objetivo de uma aula não é ensinar tudo sobre os produtos às pessoas, mas sim cadastrar clientes para que consigam iniciar o aprendizado.

Faça perguntas durante a apresentação e permita que os participantes respondam e compartilhem histórias.

Use o nome dos participantes durante a apresentação para personalizar a experiência.

Considere a possibilidade de gravar suas apresentações para serem assistidas mais tarde, para que você possa aperfeiçoar seu desempenho.

Circule os óleos ao redor da sala. Crie experiências com os produtos na classe inteira.

Ofereça petiscos infundidos com óleos, após incentivar a integração entre os convidados, enquanto você responde a perguntas e auxilia nos cadastramentos.

### Apresentação Virtual

#### Use ferramentas como Zoom, Facebook ou FaceTime pois essas são ferramentas flexíveis e fáceis e que permitem agendamentos com candidatos que moram longe ou aulas ou instruções individuais mais próximas.

Envie o resumo da aula com antecedência pelo correio ou por e-mail.

Assegure-se de que você e o(s) participante(s) tenham os logins, o software/app e/ou o link, conforme necessário. Isso diminui distrações e perdas de tempo desnecessárias.

Confirme um horário para uma conversa de acompanhamento depois que o(a) candidato(a) tenha participado/assistido à apresentação.

Convide o(a) candidato(a) a cadastrar-se durante a conversa de acompanhamento.

#### Opcional: participe com Convidados

Outra opção para o(a) candidato(a) vivenciar uma apresentação introdutória é você comparecer a uma delas com ele(a). Se possível, acerte para se encontrarem antes e ir juntos de carro até o evento. Ajude a pessoa a se cadastrar durante o evento ou acompanhe e faça isso dentro de 48 horas após sua participação.

Tire proveito do Planejamento de Aulas para criar uma ótima experiência para todos os envolvidos (ver a próxima página).



# Planejamento de Aulas

Como formador de rede e apresentador que sedia a aula, use este folheto para dividir as responsabilidades e preparar-se para uma aula de sucesso. Um ótimo planejamento libera você para concentrar-se em seus convidados, de modo a ajudá-los a encontrar as soluções certas para mudar a vida deles.

Anfitrião: ..... Título: ..... Apresentador: .....  
 Data: ..... Local: .....

## 1 Preparação

<input type="checkbox"/> <b>Convidar e Confirmar os Participantes</b>	É melhor fazer os convites com 1-2 semanas de antecedência. Proporção característica: 15 convites > 7-10 participantes. Baixe a Lista de Participantes da Aula no endereço <a href="http://doterra.com.br">doterra.com.br</a> > <i>Empowered Success</i> > <i>Biblioteca de Ferramentas</i>	
<input type="checkbox"/> <b>Preparar os Participantes Antes da Aula</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compartilhe uma experiência com os óleos.</li> <li>• Entregue o livreto <i>Ser Saudável Pode Ser Simples</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assegure uma experiência positiva com o produto antes de convidar.</li> <li>• Siga o script que se encontra no <i>Guia Compartilhe</i>.</li> </ul>
<input type="checkbox"/> <b>Preparar a Sala</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Use boa iluminação e uma área bem ventilada.</li> <li>• Coloque algumas cadeiras; traga mais, conforme necessário.</li> <li>• Elimine de antemão possíveis distrações.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crie um espaço para o(a) apresentador(a) utilizar no ensino, usando uma área simples de exibição do(s) produto(s).</li> <li>• Disperse óleos inspiradores (por exemplo, Citrus Bliss™, Laranja-Selvagem).</li> </ul>
<input type="checkbox"/> <b>Preparar os Petiscos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adicione à água óleo essencial de Limão-Siciliano, Laranja-Selvagem ou Tangerina.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofereça lanchinhos/petiscos infundidos com óleos essenciais (ver ideias no blog dōTERRA).</li> </ul>
<input type="checkbox"/> <b>Preparar os Petiscos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de participantes: .....</li> <li>• Número de cadastrados: .....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de aulas marcadas: .....</li> <li>• Novo(s) formador(es) de rede encontrado(s): .....</li> </ul>
<input type="checkbox"/> <b>Preparar a História/Introdução</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certifique-se de que o(a) anfitrião(ã) preparou tanto a sua história dōTERRA quanto a apresentação do(a) palestrante convidado(a).</li> </ul>	

## 2 Apresentação

<input type="checkbox"/> <b>Papel do Formador de Rede</b>	<b>Aula 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Boas-vindas/contar história</li> <li>• Introdução/elogiar o(a) apresentador(a)</li> <li>• Compartilhar uma experiência com os óleos</li> </ul>	<b>Aula 2</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Boas-vindas/contar história</li> <li>• Introdução/elogiar o(a) apresentador(a)</li> <li>• Compartilhar experiência(s) com os óleos</li> <li>• Dar parte da aula</li> </ul>	<b>Aula 3</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Boas-vindas/contar história</li> <li>• Ensinar a aula inteira</li> <li>• Compartilhar uma experiência com os óleos.</li> </ul>	Fluxo de treinamento para futuros apresentadores
<input type="checkbox"/> <b>Papel do Apresentador da Linha Ascendente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elogiar/apoiar o(a) anfitrião(ã)</li> <li>• Ensinar a aula inteira</li> <li>• Compartilhar sua história</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elogiar/apoiar o(a) anfitrião(ã)</li> <li>• Ensinar a aula inteira</li> <li>• Compartilhar sua história</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elogiar/apoiar o(a) anfitrião(ã)</li> <li>• Compartilhar sua história</li> </ul>	
<input type="checkbox"/> <b>Reunir as Ferramentas de Ensino</b> <i>Decida quem vai providenciar o quê</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difusor</li> <li>• Guias de consulta rápida sobre óleos essenciais</li> <li>• Canetas</li> <li>• Resumos da aula</li> <li>• Formulários de cadastramento</li> <li>• Óleos para serem passados</li> <li>• Produtos a exibir</li> <li>• Guias Viva, Compartilhe e Construa</li> </ul>	Opcional: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amostras pré-embaladas para distribuição</li> <li>• Presente para o(a) anfitrião(ã)</li> <li>• Incentivos de Cadastramento</li> <li>• Incentivos para marcar uma aula</li> <li>• Página de calendário para marcar aulas e Consultas de Bem-Estar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guias de produtos</li> <li>• Convites/folhetos para a próxima aula/evento</li> </ul>	
<input type="checkbox"/> <b>Envolver os Membros da Equipe</b>	Proporção ideal: um(a) Consultor(a) de Bem-Estar para cada três convidados para melhor apoiar os cadastramentos com sucesso na aula.			

Imprima mais formulários de Planejamento de Aulas [Empowered Success > Biblioteca de Ferramentas > Ferramentas para Aulas no site doterra.com.br](http://doterra.com.br)

## 3 Próxima Aula

Convidar os participantes a trazer um(a) amigo(a) para sua próxima aula.

Anfitrião: ..... Título: ..... Apresentador: .....  
 Data: ..... Local: .....

# Apresentar com Confiança

**Desenvolva a confiança ao lapidar suas habilidades de apresentação.** Prepare-se pessoalmente e também prepare suas respostas, permitindo que você se concentre nas pessoas a quem está servindo. Seja intencional quanto aos resultados. Escreva suas metas para cada apresentação (por exemplo: nº de cadastramentos, volume, aulas marcadas, novos formadores de rede encontrados) e depois faça o que for preciso para alcançá-las.

## Apresentações eficazes de produtos

- **Seja acolhedor(a) e envolvente.** Sorria e estabeleça ligação com os participantes.
- **Seja claro(a) e confiante.** Se não souber a resposta a uma pergunta, diga: "Vamos procurar juntos!"
- **Preste atenção à sua linguagem corporal.** Mais de 75 por cento da comunicação é não verbal.
- **Faça contato visual.** Use gestos simpáticos e convidativos.
- **Conecte-se com a plateia.** Conte sua história e seja vulnerável. Enfatize as dificuldades que venceu usando os produtos.
- **Ensine os convidados a confiar nos recursos, não em você.** Permita que o folheto e outros recursos sejam os especialistas. Se a explicação for simples, ela se repetirá. Futuros formadores de rede devem ver e pensar: "Consigo fazer isso!"
- **Envolva a plateia.** Faça perguntas envolventes. Permita que falem sobre suas preocupações e experiências.
- **Use os óleos nas pessoas!** Crie experiências com os produtos na classe inteira. Deixe que os óleos operem sua mágica.
- **Convide-os a agir e a levar os óleos para casa.** Use incentivos para produzir a urgência de agir agora mesmo.
- **Tenha consciência da energia que você leva a uma apresentação.** De modo positivo, "presuma o cadastramento" como o modo de mudar a vida de cada pessoa! Evite uma mentalidade de desespero, imposição ou comercialização.
- **Seja profissional.** Sua maneira de se vestir e agir influencia sua credibilidade. Pratique os scripts para que as palavras surjam mais naturalmente no momento.

## Prepare-se para situações do tipo "e se..."

### Você sentir-se desqualificado(a) para ensinar:

- Você não é o(a) especialista, e não precisa ser.
- Permita que o folheto e/ou o vídeo sejam os especialistas.
- Ensine os convidados a confiar nos recursos, não em você.
- Fale sobre como os produtos afetaram sua vida de maneira positiva.
- Aulas simples levam a uma melhor duplicação.

### O CPTG® for questionado:

- Concentre-se na força dos padrões dōTERRA.
- Não se concentre nos produtos da concorrência.
- Convide os participantes a experimentarem eles mesmos os óleos dōTERRA.

### Preocupações com o uso interno:

- Os rótulos dōTERRA para o uso interno atendem às normas da COVISA e do FDA (EUA).
- A pureza CPTG® é importante para o uso interno com segurança.
- Convide os presentes a fazerem o que acharem que é melhor.

### Frequência baixa ou pessoas que não compareceram:

- Confie que a frequência será perfeita com as pessoas que vierem.
- Aprecie a oportunidade de nutrir as poucas pessoas que vierem.
- Analise o processo do convite e como ele pode ser mais eficaz no futuro.
- Se ninguém aparecer, use esse tempo precioso para dar

respaldo e melhorar os processos usados para convidar e dar outros treinamentos.

### Se alguém falar em comprar pela Amazon ou pelo Mercado Livre:

- O modo mais seguro de se obter óleos CPTG® é comprá-los diretamente da fonte, onde há garantia de nenhuma adulteração. Os benefícios de ser cliente preferencial ultrapassam qualquer pequeno desconto obtido on-line (receba até 30 por cento sobre suas compras e custos de envio em créditos sobre produtos de graça).

### O anfitrião diz aos convidados: "Você não tem que comprar nada":

- Diga por que você valoriza o produto. Crie experiências com os produtos durante a aula para que os convidados e o anfitrião possam descobrir seu valor.
- Enfatize o valor de se filiar como Cliente Preferencial e do kit. Da próxima vez, prepare o anfitrião para entender o valor do cadastramento e o intuito da aula com uma Visão Geral sobre Ser Anfitrião.

### Se alguém perguntar se trata-se de Marketing Multinível:

- A dōTERRA tem uma opção para se ter renda.
- 85 por cento dos membros são clientes fiéis que simplesmente adoram os produtos.
- A dōTERRA tem o entendimento de que os produtos são melhor compartilhados de pessoa para pessoa, e não na prateleira de uma loja ou por um anúncio.
- A dōTERRA opta por dar bônus a pessoas que compartilham seus produtos e dá condições aos outros de fazerem o mesmo.

## Melhores Dicas

- Antes do encontro on-line ou por telefone para uma apresentação sobre os produtos ou o negócio, envie materiais, links e instruções.
- Descubra as necessidades dos participantes antes das apresentações. Se estiver apresentando com alguém da linha ascendente, compartilhe com antecedência o que sabe.



# Introdução aos Óleos

Uma apresentação de introdução aos óleos é o melhor modo de o candidato saber mais sobre o poder dos óleos essenciais. O folheto de aula Soluções Naturais é uma ferramenta poderosa e eficaz para passar essa mensagem. Não importa como a apresentação seja feita ao candidato, o objetivo é desenvolver a crença nos produtos dōTERRA. Os convidados ficam entusiasmados em usar soluções naturais assim que descobrem como elas podem influenciar suas vidas para melhor. Use o script a seguir para ser bem sucedido em suas apresentações.

Para fazer uma apresentação eficaz você não tem que tentar ensinar tudo. As melhores introduções geralmente duram menos que uma hora, sempre respeitando o tempo reservado pelos convidados, tanto para aprender como para se cadastrar. Uma vez que se tornem clientes, poderão aprender mais. A aula inicial é dedicada a demonstrar e persuadi-los de que vale a pena cadastrar-se. O resto vem depois: na consulta de bem-estar, nas aulas de educação permanente e ao participarem da comunidade de bem-estar de sua equipe. De modo ideal, dê pelo menos duas aulas de Introdução aos Óleos por semana para manter um fluxo contínuo na adutora.

## Cronograma Ideal (45-60 min.)

Como Usar o Folheto de Aula Soluções Naturais.



15 min.

### 4 Descobrir Soluções



5 minutos.



### 1 Boas-Vindas e Apresentações



10 minutos.



### 2 O Que São Óleos Essenciais e Como Usá-los



5 minutos.



### 3 Identificar Prioridades de Bem-estar



5 minutos.



### 5 3 Jeitos de Comprar



5 minutos.



### 6 Convidar a Mudar Vidas



5 minutos.



### 7 Convidar a Cadastrar-se

#### Elogiar para Acrescentar Credibilidade

Ao compartilhar a dōTERRA inicialmente com seu próprio mercado potencial, os participantes comparecem porque confiam em você. Ao ensinar com sua linha ascendente como apresentador(a) convidado(a), estabeleça sua credibilidade ao elogiá-lo(a) como especialista respeitado(a), apresentando-o(a) calorosamente com uma biografia preparada.

#### Propósito:

- 1 Reunir as pessoas, produzir comprovação social e tornar o bem-estar divertido.
- 2 Concentrar-se nas prioridades dos participantes, compartilhar as melhores soluções e experimentar os óleos.
- 3 Produzir mais anfitriões, mais aulas e recrutar mais formadores de rede.

# Script da Aula



## 1 Boas-Vindas e Apresentação

### Dê as boas-vindas aos convidados.

Apresente-se, dizendo quem é, o que faz e contando uma breve história (1-2 min.) de como os óleos dōTERRA melhoraram sua vida. Não dê o seu depoimento mais forte. Reserve-o para o final da aula. Diga também há quanto tempo usa os óleos e por que adora o negócio. *Bem-vindos à nossa aula de hoje. Meu nome é Sara. Sou mãe de três filhos, professora e Consultora de Bem-Estar dōTERRA. Tenho usado óleos essenciais nos últimos três anos. Eles têm feito uma enorme diferença na maneira que cuido do bem-estar da minha família. Antes de saber sobre a dōTERRA, eu estava procurando um jeito mais natural de dormir melhor. Uma amiga sugeriu que eu usasse algumas gotas de Lavanda na sola dos pés antes de dormir. Na primeira vez que experimentei, adorei. Acordei sentindo-me revigorada e bem descansada. É impressionante o que algumas gotas conseguem fazer.*

**Fale de sua intenção:** por que você os convidou? *Estou muito feliz que tenham vindo esta noite. Minha maior esperança é que vocês entendam o poder dos óleos essenciais e como eles podem mudar sua vida.*

**Se estiver introduzindo um(a) apresentador(a):** apresente-o(a) e compartilhe 2-3 fatos sobre o(a) apresentador(a) que ajudem a audiência a saber por que deve prestar atenção. Depois, passe o tempo à pessoa.

**Se for apresentado pelo(a) anfitrião(ã):** agradeça à pessoa por sediar a aula. *Sou muito grato(a) pela oportunidade de estar com vocês, e com \_\_\_\_\_ como nossa anfitriã. Ela é incrível, e eu adoro a paixão que ela tem pelo uso de soluções naturais no próprio lar. Minha história é semelhante* (compartilhe uma breve experiência com os óleos). *Sou muito grata à pessoa que me apresentou aos óleos essenciais dōTERRA. A vida agora é muito diferente. Tenho mais opções saudáveis do que nunca e minha família passou de sobreviver a progredir.*

**Compartilhe a agenda:** *devido ao que eu vivenciei* (dê um exemplo), *não consegui guardar essas informações só para mim. Vi muitas pessoas ao meu redor que precisavam da mesma ajuda. Assumir o controle de seu bem-estar é fácil como ter um livro* (segure ou aponte para um guia para consultas) *e uma caixa de óleos dōTERRA. Essas duas coisas fazem toda a diferença em minha vida e em meu lar.*

*É por isso que estou aqui hoje/esta noite. Quero ajudar vocês a também terem melhores soluções. Vamos falar de três coisas: o que são óleos essenciais, como usá-los e como colocá-los em seu lar. Nossa aula esta noite vai durar cerca de 45-60 minutos. Vou falar de tudo de maneira contínua, de modo que, se eu não responder a todas as suas perguntas, vou estar à disposição para conversar depois. Alguns podem*

*também estar pensando sobre o que eu/nós fazemos como Consultores de Bem-Estar dōTERRA. Eu/nós temos o trabalho mais incrível e, se o que faço/fazemos interessar a você, venha falar comigo após a aula. Vou dar uma visão geral do negócio para os que tiverem interesse em saber mais.*

*Quanto de vocês querem soluções naturais seguras, eficazes e acessíveis?* (Levante a mão para convidar os outros a fazerem o mesmo) *Maravilhoso!*

### Explique: Você tem escolhas

*Primeiro, vamos ver quais são nossas opções* (indique a parte superior do folheto). *A Abordagem Moderna está representada aqui* (aponte para o triângulo invertido). *Ela concentra-se na administração dos sintomas, não tanto nas causas raiz, com uma mentalidade do tipo ambulância, ou "Se não estiver quebrado, não conserte". Quando as coisas estão quebradas, como \_\_\_\_\_* (por exemplo, o pulso de um filho por causa de uma lesão causada (demonstre) os cuidados, os cuidados médicos modernos são tanto excelentes quanto apreciados. Porém, um sistema que enfoca o tratamento de uma crise deixa uma lacuna nos cuidados de bem-estar. A pessoa é que tem que descobrir como fazer o resto.

*O outro triângulo representa a Abordagem Natural* (aponte para o triângulo na posição normal). *Ela trata da ideia de que o corpo tem necessidades que, se não forem satisfeitas, poderão surgir situações ou dificuldades. Assim, o enfoque aqui são hábitos diários intencionais que visam a uma vida saudável. O objetivo não é apenas tentar ficar sem sintomas, mas viver bem. E como o enfoque é o uso de soluções seguras e naturais, temos outras opções em vez de agentes sintéticos ou feitos pelo homem.*

*É aqui que entram os óleos. Seja para satisfazer as necessidades básicas do corpo ou resolver as causas raiz, a abordagem é a mesma. O que os óleos fazem melhor que tudo é garantir que tenhamos o suficiente das coisas certas e evitar ou eliminar as coisas erradas!*

Passe pela sala um frasco de Laranja-Selvagem. *Agora, para nos prepararmos para o próximo assunto, vou passar entre vocês um frasco de Laranja-Selvagem. Quero que percebam duas coisas. Primeiro, como o cheiro é fresco como o de uma laranja. Adoro o aroma e a fragrância que vêm do frasco! É importante que o óleo tenha um cheiro limpo, puro e preciso. Segundo, coloque uma gota na palma das mãos, esfregue-as, coloque-as ao redor da boca e do nariz e inale* (demonstre). *Agora, experimente. Perceba como se sente. O poder de ação ou a concentração do óleo faz com que ele funcione imediatamente no seu corpo, mesmo, que seja só por cheirar! Isso nos leva aos nossos próximos tópicos: o que são óleos essenciais e como funcionam?*

## 2 O Que São Óleos Essenciais e Como Usá-los

### Explique: Os Óleos essenciais são naturais, eficazes e seguros

Veja a imagem desta folha de hortelã-pimenta. Quem já esfregou ou amassou uma folha de hortelã-pimenta entre os dedos antes de cheirá-la? Por que fizeram isso? O que vocês fizeram foi romper as vesículas de óleo essencial para cheirar um aroma mais forte. Esta é uma vesícula de óleo essencial de hortelã-pimenta com grande aumento na imagem. Os compostos aromáticos dentro das pequeninas vesículas ajudam a planta a se proteger e se desenvolver bem. Obtemos o mesmo benefício quando usamos os óleos essenciais que vêm da casca, das folhas, do caule, das flores ou das raízes das plantas. Talvez você possa pedir que alguém leia os pontos do texto. Existem três coisas legais que foram mencionadas aqui e que eu gostaria de salientar.



Primeiro, os óleos dōTERRA são puros, naturais e seguros. Falaremos mais sobre isso em um minuto. Nada foi acrescentado ou retirado desses fantásticos extratos vegetais. E, por causa de sua pureza, eles têm profundos benefícios. Isso os torna seguros para uso por todas as pessoas: bebês, crianças, adultos e idosos. Certo, essa foi a primeira coisa legal sobre os óleos essenciais. Quem pode nos dizer o que é? Recompense a quem responder com uma amostra de outro óleo e diga para que ele é bom.

Segundo, os óleos são eficazes. Um exemplo é sua capacidade de ajudar o corpo a combater ameaças. Eles têm um jeito extraordinário de permanecer tanto fora como dentro das células (aponte para as manchas das cores verde e roxa na imagem da célula). Essas pequenas manchas representam o que nosso corpo precisa enfrentar diariamente. Um dos maiores dons dos óleos essenciais é seu tamanho e sua constituição moleculares. Isso permite que eles passem através das membranas celulares para agir rapidamente. A química dos óleos essenciais também é bastante complexa. As ameaças não conseguem desenvolver resistência aos muitos compostos químicos dos óleos. Não é surpreendente? Essa foi a segunda coisa legal sobre os óleos essenciais. Quem pode nos dizer o que é? Recompense a quem responder com uma amostra de outro óleo e diga como pode ser usado.

E terceiro, os óleos essenciais são potentes. É necessária uma quantidade muito grande de material vegetal para se fazer um frasco de óleo essencial. Os óleos são SUPER concentrados e acessíveis. Por exemplo, são necessários mais de três quilos de folhas de hortelã-pimenta para se fazer um frasco de 15 mL. Pense quanto material vegetal é preciso para se fazer uma gota! E veja aqui (indique), uma gota é tão potente, ou mais, do que 28 xícaras de chá de hortelã-pimenta (aponte para a imagem)! Assim, o que isso significa? É preciso usar só um pouquinho para realizar o trabalho, e os óleos essenciais são muito acessíveis: custam apenas centavos por dose. Uma gota de Hortelã-Pimenta custa cerca de 35 centavos. Em casa, não podemos nos dar ao luxo de NÃO usar nossas soluções naturais!

Vamos experimentar um pouco de Hortelã-pimenta e ver como esse óleo é realmente forte. Quando o frasco chegar até você, coloque uma gota na palma da mão como fizemos com a Laranja-selvagem. Esfregue as mãos, coloque-as sobre o nariz e a boca e inale profundamente (demonstre e depois passe o frasco). Não deixe que atinja os olhos. Não é mesmo sensacional? Alguns óleos, como o de Hortelã-pimenta, são muito fortes. Com frequência, usamos óleos-base para diluir ou suavizar a exposição. O Óleo de Coco Fracionado é o meu preferido (aponte/mostre, se desejar). Você também pode usá-lo para suavizar a resposta de um óleo que tenha sido aplicado em pele sensível ou atingido acidentalmente os olhos.

Quero que vocês tenham algumas experiências diferentes com a Hortelã-pimenta. Primeiro, reparem que eu o passei entre vocês depois da Laranja-selvagem. Fiz isso para que vocês aplicassem os dois óleos em camadas, como um mix. Essa combinação é extraordinária para despertar. Segundo, ao inalar, tente fazê-lo primeiro com o nariz e depois com a boca (demonstre). Veja se consegue fazer isso por 30 segundos! Repare em como você se sente e na sensação que vai ter ao respirar! Terceiro, você também pode experimentar esfregar uma gota na nuca se estiver tenso(a) ou com muito calor (demonstre). E não tenha medo de colocar um pouquinho no céu da boca (demonstre). Diga-me a experiência que está tendo! Quem consegue senti-lo na boca só porque o frasco está passando por aí? Esses óleos são assim mesmo, muito fortes!

Certo, essa foi a terceira coisa legal sobre os óleos essenciais. Quem pode me dizer qual foi a terceira coisa legal? Não é pegadinha! Recompense a quem responder com uma amostra de outro óleo e diga como pode ser usado.



### Explique: os óleos dōTERRA são seguros e puros

Vamos falar agora sobre porque a qualidade importa. O Dr. David Hill, nosso Executivo Fundador e primeiro Médico Chefe, diz: "A característica mais importante de um óleo essencial é sua pureza".

Nem todos os óleos essenciais são produzidos da mesma maneira. Existem quatro categorias principais de óleos. A primeira é a dos óleos sintéticos (aponte para o setor cinza do gráfico circular). De acordo com vários testes de laboratório feitos por terceiros, a maioria dos fornecedores vende produtos que contêm agentes artificiais e que os comprometem. Esses óleos não têm pureza e podem também ser nocivos para o corpo. Incluem coisas como perfumes, produtos de lavanderia e para o corpo. Você pode usar os óleos dōTERRA na pele, respirá-los com os pulmões e até tomá-los. Tenha cuidado. Não estou me referindo a qualquer outra categoria de óleo, principalmente os sintéticos. Estou me referindo apenas aos óleos dōTERRA. Nunca coloque a si mesmo(a) ou à sua família em risco ao usar óleos baratos e adulterados.

A próxima categoria é a dos óleos essenciais alimentícios (aponte para a seção verde). Eles são medidos pelo padrão americano GRAS, Geralmente Reconhecidos Como Seguros (aponte para o setor verde do gráfico circular). Esse é um padrão muito mais elevado, exigido para uso interno, mas essa categoria é usada principalmente para dar sabor aos alimentos e, novamente, não produz benefícios que tenham sido testados.



A terceira categoria é a dos óleos testados (aponte para a seção roxa). Você pode pensar que os óleos rotulados como "testados" sejam de melhor qualidade. O problema dessa categoria é que os produtos testados não são bem normatizados. São empregados para massagem, aroma ou para uso cosmético, e o padrão que precisam satisfazer para se qualificarem nessa categoria é baixo. Isso ainda deixa espaço para o uso de enchimentos, substâncias sintéticas e outros contaminantes. Quando se trata do seu bem-estar, a pureza importa, e essa categoria ainda é questionável.

Os fundadores da doTERRA enxergaram uma enorme lacuna no mercado de óleos puros. Por esses motivos, a doTERRA adotou a missão de buscar o que é puro e produzir os melhores óleos essenciais do mercado. Para tanto, estabeleceram um padrão novo e inédito denominado CPTG Certificado de Pureza Testada e Garantida™ (aponte para o setor amarelo do gráfico circular).

Cada lote precisa passar por rigorosos testes, realizados tanto internamente como por terceiros, para garantir que não haja nenhum contaminante ou enchimento, um padrão que excede os requisitos de rótulo orgânico. A doTERRA usa a lista GRAS do FDA, bem como outros critérios, para assegurar que muitos de seus óleos possam ser utilizados para uso interno. Em cada frasco de óleo doTERRA aprovado para uso interno você verá este quadro de Informações sobre Suplementos (mostre um frasco com rótulo de Informações sobre Suplementos).

A questão é a seguinte: a pureza influencia o poder de ação (potência). O poder de ação está relacionado à eficácia do óleo. O local onde a planta é cultivada, o modo pelo qual é colhida e como é destilada influencia sua química e sua uniformidade. Quando você utiliza um óleo, quer que ele funcione da mesma maneira todas as vezes. Quanto melhor for a qualidade, melhor os óleos funcionarão no corpo, beneficiando-o.

Para resumir, saiba que qualquer uso de um óleo é sistêmico. Seja ele sintético ou puro, os aromas/odores entram EM você. Essa é uma extraordinária dádiva dos óleos puros e o motivo de se evitar

os sintéticos. Estou aqui para ensinar vocês a usarem apenas óleos PUROS; do contrário, as coisas sobre as quais vamos falar daqui em diante não se aplicam.

#### **Explique: como usar óleos essenciais doTERRA**

Existem três modos principais de se usar óleos essenciais: aromático, tópico e interno (aponte para cada um ao mencioná-los). Você já experimentou pelo menos um desses modos quando passamos os óleos entre vocês. Em cada modo, vou dar uma ou duas razões principais de se usar o método.

No uso aromático (aponte o resumo), os dois motivos principais desse método são purificar o ar, seja dentro ou ao seu redor, e afetar o humor. Por meio de um processo denominado olfato, que é um modo sofisticado de se dizer cheirar, as moléculas de óleo passam direto para o sistema límbico em apenas 30 segundos. Vocês já tiveram a chance de experimentar esses benefícios de ação rápida há alguns momentos quando experimentaram a Laranja-selvagem e a Hortelã-pimenta. Alguns de meus modos preferidos de criar uma experiência aromática são respirar o óleo diretamente do frasco, inalar da palma das mãos, pulverizar no ar, usar como perfume ou em um difusor..

Aponte para o difusor que esteja ligado durante a aula e diga o que está difundindo e por quê. Você também pode convidar alguém a contar uma história rápida sobre difundir óleos. Recompense a pessoa que respondeu com uma amostra; diga como ela pode ser usada..

O segundo modo de se usar os óleos é o uso tópico. Significa aplicar os óleos diretamente sobre a pele. Por exemplo, usar o Deep Blue® (passe pela sala o Deep Blue® e/ou o PastTense® e convide as pessoas a aplicá-lo(s) em uma região onde precisem) em músculos cansados, para aliviar ou suavizar. Gosto de usar os óleos na sola dos pés. Quando se trata de crianças, pessoas com pele sensível ou problemas de saúde, dilua os óleos com Óleo de Coco Fracionado (mostre o frasco).

Isso não altera a eficácia; apenas leva um pouco mais de tempo para ser absorvido. Pergunte à audiência e deixe que respondam: *Quais, em sua opinião, seriam alguns dos melhores locais/maneiras de se usar os óleos topicamente?* Se for apropriado, convide alguém a contar uma breve história sobre o uso tópico. Recompense a pessoa que respondeu com uma amostra; diga como ela pode ser usada.

*O terceiro modo de se usar os óleos é o uso interno. Já falamos sobre a importância da pureza, principalmente no uso interno. Praticamente ninguém fala disso, além da dōTERRA. O padrão de qualidade CPTG® é totalmente seguro para ingestão, diferentemente de outras marcas. O que estou a ponto de dizer NÃO quer dizer que uma pessoa jamais deva ingerir óleos comprados no supermercado! Com a dōTERRA, você pode colocar os óleos na boca, sob a língua, na água, bebê-los ou, como muitas pessoas adoram fazer, colocá-los em cápsulas vegetais (mostre o frasco).*

*A ciência continua a evoluir, mostrando-nos que tomar os óleos internamente é um sistema de implementação exclusivo e poderoso. Os óleos podem afetar virtualmente cada um dos sistemas, órgãos e células do corpo. Alguns dos que mais podem ser beneficiados são os sistemas digestório, urinário, respiratório e reprodutivo, além de trabalhar a pele de dentro para fora. Você aprenderá mais sobre isso mais tarde em nossas aulas de educação permanente. Convide alguém a contar uma breve história sobre uso interno. Recompense a pessoa que respondeu com uma amostra; diga como ela pode ser usada.*

### 3 Identificar Prioridades de Bem-estar

**Explique e convide: quais são suas maiores prioridades de bem-estar?**

*Esta é a minha parte preferida da aula. Vocês têm a oportunidade de escrever suas maiores prioridades de bem-estar para descobrir as soluções correspondentes com óleos essenciais. Antes, eu falei que tudo o que você precisa para assumir o controle de seu bem-estar é um livro e uma caixa. Aprender a usar essas duas coisas foi uma parte muito importante da minha jornada. Fale de seu próprio exemplo, como o que segue: lembro-me que um dia minha filha entrou em casa chorando devido a um pequeno incidente com a bicicleta. Peguei o guia para consultas e vi que Tea Tree e Frankincense eram as respostas perfeitas, e os apliquei. Quando dei por mim, ela estava de volta lá fora, brincando feliz.*

*Continue e escreva suas três maiores prioridades de bem-estar aqui no alto da página 3 (aponte o alto da página). Pense no que você quer sentir menos na vida, como falta de energia, sono de má qualidade ou lentidão mental. Ou naquilo que você quer mais, como energia, boa disposição ou uma melhor digestão.*

*Para fazer você pensar, parece que a maioria das pessoas precisa de apoio imunológico extra, alívio relaxante e controle do estresse. Escreva algumas coisas sobre as quais podemos conversar hoje.*

1. QUAIS SÃO SUAS PRIORIDADES COM RELAÇÃO A BEM-ESTAR?	
Quero me sentir menos:	Quero me sentir mais:
①	①
②	②
③	③



*Em seguida, antes de começarmos a associar as soluções à sua lista, vamos preparar você para encontrá-las. Veja a página do armário (indique). Observe que as prateleiras são organizadas por tópicos. A prateleira inferior representa a escolha de criar hábitos diários mais saudáveis: as pequenas escolhas que fazemos a cada dia fazem toda a diferença na criação de uma sensação geral de bem-*

*estar. A prateleira do meio nos convida a nos refrescarmos com mais frequência por meio de cuidados pessoais regulares. E a prateleira superior nos ajuda a ter soluções à mão para estarmos preparados para qualquer eventualidade.*

*Pense novamente em nossos triângulos na primeira página. Imagine que eles caibam nesta página. Imagine ou mesmo desenhe o primeiro, onde o topo é mais amplo e voltado para o controle dos sintomas. Bem, essa é a prateleira superior, onde você tem soluções de intervenção. Por exemplo, digamos que você esteve ao sol por algumas horas a mais e agora precisa de um pouco de Lavanda. Bem, eis a resposta (indique)! Ou você se senta à sua mesa o dia todo, e o PastTense® é a maneira perfeita de ajudar a aliviar a tensão. Talvez você tenha se sentido um pouco exausto após uma longa viagem e precise de apoio extra com as cápsulas dōTERRA On Guard® Plus. Ai está a solução (indique). Ou o vizinho corta a grama e o dōTERRA Breathe® ajuda a proporcionar uma sensação de respiração desobstruída. As coisas acontecem e estar preparado para lidar com elas é uma escolha vital.*

*Agora pense no outro triângulo, mais largo na base, com enfoque nos hábitos intencionais que atendem às necessidades fundamentais do corpo. Ao nos dedicarmos às boas práticas, vemos melhores resultados dia após dia. Não importa o que você coloque em sua lista de prioridades, os hábitos diários provavelmente serão uma das respostas mais importantes. Compartilhe seu próprio exemplo, talvez assim: minha filha é um grande exemplo. Ela usava ZenGest® várias vezes ao dia (indique). Depois, descobriu o ZenGest TerraZyme®, o complexo enzimático da dōTERRA (indique). Ao desenvolver o hábito de tomá-lo com as refeições, o ZenGest® para ela agora é só para uso ocasional.*

*A prateleira do meio é o que gosto de chamar de prateleira oscilante. Quer você prefira usar o Deep Blue® (indique) antes e depois de cada exercício ou espere para usá-lo quando já não conseguir mais se mexer, a escolha é sua. Esperar até que a noite se torne um problema e depois começar a difundir o Serenity® dōTERRA (indique)? Ou tornar seu uso um hábito toda noite? E lembre-se, a dōTERRA tem o melhor Spray de Limpeza e Sabonete Espumante para as Mãos On Guard® dōTERRA (indique) os quais se tornaram itens básicos para todos.*

*O armário convida você a se perguntar: eu uso os hábitos da prateleira inferior regularmente porque estou comprometido(a) com a minha qualidade de vida? Ou tenho a tendência de esperar e estou sempre tentando apagar incêndios, pegando coisas da prateleira superior, querendo que as situações persistentes simplesmente desapareçam? A prateleira inferior é como conquistamos o bem-estar; a prateleira superior é como aliviarmos desconfortos que ocorram no momento. E a prateleira do meio funciona dos dois jeitos!*

## 4 Descobrir Soluções

- Convide os participantes a compartilhar algumas prioridades.
- Mostre como as soluções podem ser facilmente encontradas usando seu novo entendimento do que cada prateleira representa.
- Demonstre como usar um guia para consultas pesquisando uma das prioridades que alguém tenha compartilhado. Mostre-lhes também como procurar óleos sobre os quais estejam curiosos e como encontrar protocolos.
- Durante essa parte da aula, passe adiante os óleos à medida que forem sugeridos, enquanto você/outras compartilham sucintamente uma história de sucesso. Em cada aula, encontre o momento certo para falar sobre

**3. VIVA BEM COM HÁBITOS DIÁRIOS.**

Você precisa de mais conforto, elevar o astral e aumentar sua qualidade de vida e bem-estar? Experimente incorporar estes hábitos em seu dia-a-dia.

dōTERRA Smart & Sassy<sup>®</sup>: Experimente adicionar algumas gotas em seu difusor para aumentar seu senso de motivação.

Limão Siciliano: Adicione de 1 a 2 gotas à água para uma bebida refrescante.

Olibano: Massageie nas mãos depois de um longo dia de trabalho para um efeito relaxante.

dōTERRA Balance<sup>®</sup>: Aplique na planta dos pés para promover sentimentos de tranquilidade ao longo do dia.



o LifeLong Vitality Pack<sup>®</sup> dōTERRA (por exemplo, quando alguém perguntar sobre como ter mais energia, sentir menos desconforto após uma atividade, ou melhorar o humor) e destaque os benefícios. Divulgue como esses produtos são fundamentais para o bem-estar quando se procura qualquer tipo de solução. Ouça à medida que as prioridades de bem-estar forem compartilhadas e em que o LifeLong Vitality Pack<sup>®</sup> dōTERRA seja uma ótima resposta. Convide um usuário atual a dar seu depoimento quando possível. Diga como ele é o produto dōTERRA mais vendido, com garantia de 30 dias de devolução do dinheiro. Destaque a capacidade de impactar positivamente cada sistema corporal, fornecendo um espectro completo de elementos vitais para promover energia, bem-estar e vitalidade, e os meios necessários pelos quais os óleos essenciais funcionam de maneira mais eficiente.

• *OK, agora volte à página 3 onde você registrou suas prioridades de bem-estar. Quem gostaria de falar primeiro sobre isso para que possamos ajudá-lo a resolver como grupo? Escolha um voluntário. Ótimo! Obrigado! Qual é uma de suas prioridades? ... OK, então você quer trabalhar em seu(sua) ..... Perfeito. Vamos dar algumas sugestões a ela. Ao examinar o armário, quais soluções você vê que poderiam funcionar para a necessidade dela? ... Sim! É uma ótima ideia! E o motivo é este. .... Tudo bem, mais alguém tem uma sugestão para ela? Sim! Pode falar... Adorei essa ideia!* Compartilhe um breve exemplo de como isso ajudou você/ alguém que você conhece ou permita que um depoimento seja dado. Esse processo pode ser repetido muitas vezes por cerca de 10-15 minutos. O que torna esta parte de sua aula a

mais impactante para seus participantes são três coisas:

- **Encontrar soluções.** Eles verão como é fácil encontrar soluções. Primeiro, ao usar a estrutura de estilo de vida das prateleiras do armário. Segundo, ao usar as sugestões de óleos e os pontos relacionados no meio da página 3. Terceiro, eles podem ouvir ideias de seus colegas de classe. No momento em que qualquer um que não seja o professor dá sugestões é que cada pessoa pensa consigo: "Também consigo fazer isso!"
- **Aprovação social.** Os depoimentos são uma maneira muito eficaz de os participantes se beneficiarem com as experiências daqueles que já usam os óleos ou experimentaram uma amostra e dizem que os óleos funcionam!
- **Guia para consultas.** Mostrar como procurar uma prioridade de saúde ou um óleo sobre o qual alguém esteja curioso em um guia de referência é uma parte muito importante de sua aula por duas razões: primeiro, eles estarão fazendo isso por conta própria após a aula para ajudá-los a escolher um kit/fazer seu primeiro pedido. Segundo, mostra a eles como é fácil encontrar soluções por conta própria.

O mais importante é que seus participantes saibam que, como prometido no início, os óleos essenciais fornecem soluções poderosas, naturais e seguras para eles e sua família. A seguir, mantenha a palavra, dizendo como colocar os óleos em casa.



## 5 Convidar a Mudar Vidas

- Identifique os três tipos de pessoas: clientes, compartilhadores e formadores de rede.
- Compartilhe a missão da dōTERRA de mudar o mundo (Colmpacto e Healing Hands).



### 3 Tipos de pessoas: com quem elas compartilharão?

Use os scripts a seguir para ajudar os candidatos a escolherem o caminho do cadastramento e ajudar você a posicioná-los em sua organização com base nas pessoas com as quais desejam compartilhar.



Cliente

Compartilhador

Formador de Rede

#### Você quer mudar a vida de quem?

Descobrimos que existem três tipos de pessoas a quem servimos

*O primeiro tipo de pessoa gosta muito de levar um estilo de vida natural. Quando fica sabendo sobre o poder dos óleos essenciais, mal pode esperar para compartilhar os produtos com a família. A dōTERRA apoia esse tipo de pessoa proporcionando instrução gratuita sobre óleos essenciais e um generoso programa de fidelidade para clientes.*

*O segundo tipo de pessoa está sentado aqui, pensando: "Puxa, minha mãe precisa desses óleos!" Ou: "Quero que minha amiga saiba sobre isso". Essas pessoas desejam naturalmente compartilhar o que amam. A dōTERRA apoia esse tipo de pessoa recompensando aqueles que compartilham os produtos.*

*Com o tempo, ao compartilharem, essas pessoas podem ganhar o bastante para pagar pelos óleos que compram a cada mês. Existem milhões de pessoas no mundo inteiro que, no momento, estão recebendo óleos da dōTERRA dessa maneira.*

*O terceiro tipo de pessoa está me ouvindo e pensando: "É isso que eu quero fazer! Quero mudar a vida das pessoas educando-as sobre o poder dos óleos essenciais". A dōTERRA recompensa esse tipo de pessoa com um plano de bonificação incrivelmente generoso. À medida que essas pessoas educam outras sobre o poder dos óleos essenciais, podem ganhar o suficiente para suplementar ou até substituir sua renda e vivenciar mais controle de seu tempo e suas finanças.*

*Se você for o segundo ou o terceiro tipo de pessoa, converse comigo após a aula porque eu posso ajudar você a começar. Ou, se você for o segundo ou o terceiro tipo de pessoa, fique após o lanchinho para uma breve introdução sobre as alegrias de compartilhar e ganhar com a dōTERRA.*

#### Apoiar a escolha das pessoas

##### Viva

- Convide-as a mudar a própria vida.
- Dê um *Guia Viva* para cada inscrito para sua Consulta de Bem-Estar vindoura. Todos são clientes!
- Agende a Consulta de Bem-Estar dentro de uma semana após o recebimento do kit.

##### Compartilhe

- Convide-os a mudar a vida de outros sediando uma aula.
- Dê um *Guia Compartilhe* para aqueles que tiverem agendado sediar uma aula.
- Agende uma Introdução ao Compartilhe dentro de alguns dias.

##### Construa

- Convide-os a mudar o futuro e fazer a diferença.
- Dê um *Guia Construa* para os que estiverem interessados no negócio.
- Agende uma Introdução ao Desenvolvimento da Rede dentro de alguns dias.

#### Cadastramento recomendado

Cliente Preferencial  
Kit que a pessoa escolher

*Vamos achar o melhor kit para você e os seus.*

Consultor(a) de Bem-Estar  
Kit Healthy Essentials ou Daily Habits  
*Vamos encontrar o kit que seja melhor para você e os seus, que lhe permita compartilhar com aqueles que você ama e fazer diferença na vida deles também.*

Consultor(a) de Bem-Estar  
Kit Soluções Naturais

*Recomendo investir em um Kit Soluções Naturais, pois os outros naturalmente vão querer fazer o que você fez. É importante experimentar vários produtos dōTERRA e entender o estilo de vida, assim como ter extras para os outros experimentarem.*

# Cadastrar com Sucesso

A única maneira de realmente mudar vidas e mudar seu futuro é levar os óleos dōTERRA para o lar de seus potenciais clientes. Presuma que eles foram à sua apresentação porque foram atraídos pelo que você tem a oferecer. Se você os tiver preparado antes de virem, é mais provável que comprem. Com confiança, convide os participantes a dar o próximo passo: assumir o controle do próprio bem-estar, cadastrando-se com um kit. Oriente cada um na escolha da melhor opção para ele.



## 6 3 Jeitos de Comprar

Ensine que há três jeitos de comprar: a varejo, por atacado ou abaixo do atacado.

*Como é divertido explorar juntos suas prioridades e aprender como encontrar soluções dōTERRA! Agora vamos falar, como prometido no início, sobre como colocá-los em sua casa. Existem três jeitos de comprar óleos essenciais dōTERRA.*

### Varejo

O primeiro modo é o varejo. É claro, esse é o modo mais caro de comprar e é mais característico em circunstâncias de varejo, como uma ótima opção para alguém que vá comprar uma única vez.

### Atacado

O segundo modo de comprar é por atacado. De modo semelhante a ser sócio do Sam's Club, ele lhe dá acesso a ótimos produtos a preços mais em conta. Na dōTERRA, a condição de associado permite a você comprar a 25% abaixo do preço de varejo.

### Abaixo do Atacado

O terceiro modo - que é o único modo que eu uso para comprar meus óleos - é abaixo do atacado. Esse é o jeito mais inteligente de comprar seus óleos. Deixem-me explicar.

## Opções de Kits

Compartilhe alguns detalhes sobre as opções de kits; convide a se cadastrar.

*Como você aprendeu sobre o poder dos óleos essenciais e o nosso bem-estar pode ser positivamente impactado ao usá-los, você pode estar pensando: 'Uau, isso é mais do que eu imaginava!' A dōTERRA quer apoiá-lo ao longo de sua jornada com os óleos essenciais. Nosso objetivo é ajudar você a viver um estilo de vida natural para que, quando as necessidades surgirem, tenha à mão produtos dōTERRA suficientes para chegar a soluções naturais com facilidade. Isso significa que você vai precisar de mais do que apenas um frasco de óleo essencial. Sabendo disso, a dōTERRA produz kits que são mais baratos do que comprar óleos essenciais isoladamente. A dōTERRA faz pesquisas para saber exatamente qual combinação de produtos funcionará melhor para você e, então, oferece descontos adicionais nesses produtos e torna seu cadastro como cliente preferencial completamente gratuito quando você compra os kits pré-embalados. Ao comprar um kit, você já começa a comprar abaixo do preço de atacado de imediato, economizando ainda mais. Se você somar o custo de todos os produtos contidos em qualquer*

*kit, ele será sempre mais barato. E, novamente, seu cadastro então sai de graça. Vamos dar uma olhada nos kits. Apresente brevemente o(s) kit(s) mais apropriado(s) para a sua classe. Estes são os kits mais procurados para que você comece (aponte o resumo). Deixem-me dizer-lhes algumas coisas sobre eles.*

- *O Kit Soluções Naturais é o meu preferido porque é um kit de estilo de vida de verdade, abrangendo preparação, cuidados pessoais e hábitos diários de bem-estar. Ele traz os óleos mais importantes, um ótimo difusor, as incríveis enzimas e probióticos digestivos para suporte ao trato digestório, os incríveis produtos On Guard® dōTERRA em coisas como, higienizador e até softgels, e finalmente, o trio de suplementos LifeLong Vitality Pack® dōTERRA. Fale rapidamente dos benefícios do LifeLong Vitality. Este kit economiza (informar o valor) sobre o preço de atacado e, por isso, é de longe a maneira mais econômica de começar.*

## Marcar Aulas nas Aulas

Faça sua rede crescer convidando seus participantes a sediar eles mesmos uma aula. Trace uma meta de marcar duas aulas em cada aula dada.



*Durante o tempo que passamos juntos, você provavelmente já pensou em pessoas que conhece e que se beneficiariam dessa mesma experiência. Se quiser sediar sua própria reunião, fale com um de nós mais tarde. E se marcar sua aula hoje, você levará para casa este chaveiro!* (Mostrar o chaveiro).

*Este é o meu chaveiro. Nele há lugar para os meus oito óleos essenciais que levo para toda parte. Eu o adoro porque, não importa onde eu vá ou esteja, tenho minhas soluções comigo. Se um de meus filhos tiver um enjoo ocasional enquanto viajamos, posso dar-lhe ZenGest® rapidamente. Se um dos filhos estiver tristonho ou o cômputo sobrecarregado, a Lavanda estará à mão para ajudar a prover um aroma calmante. Ao sair para comer, coloco dōTERRA On Guard® nas mãos dos membros da família para limpá-las antes de comer. Não há limite nos modos de usar regularmente meus óleos. Este estojinho tornou-se um de meus pertences preferidos. Todos precisam de um para acessar soluções onde quer que estejam. Quem gostaria de levar para casa?* (Todos levantam a mão).

*É o seguinte: você, na verdade, não vai comprar o chaveiro de mim. Vai ganhá-lo como recompensa. Se algum de vocês quiser que eu ou o(a) \_\_\_\_\_ venha para dar uma aula divertida como a que tivemos hoje, vai voltar para casa com um desses.*

*Funciona assim: você recebe um chaveiro vazio ao marcar uma aula aqui hoje. Podemos decidir mais tarde a data que será melhor para nós dois(duas). Quando dermos de fato sua aula, para cada pessoa que você convidou e compareceu, vou encher um frasco de óleo do seu chaveiro com um dos óleos básicos! Portanto, se vierem quatro pessoas, vou encher quatro frasquinhos. Se vierem oito pessoas, vou encher o chaveiro todo!*

## 7 Convidar a Cadastrar-se

*Antes de terminarmos, quero contar-lhes o motivo de eu reservar tempo para ensinar outras pessoas sobre o poder dos óleos essenciais.*

- Encerre a aula dando um depoimento forte. Ele deve ser uma de suas experiências mais emocionais e de maior impacto com os óleos essenciais. Compartilhe de modo autêntico, com o coração. Conclua dizendo como isso leva você a compartilhar.
- Fale sobre os incentivos de cadastramento e/ou as promoções dōTERRA. *Cadastre-se hoje e ganhe um Wild Orange grátis.* Seja claro(a) e conciso(a). A mente confusa diz não. Evite mostrar um número excessivo de itens.
- Após a aula, convide os participantes a usar um guia para consultas para procurar soluções para as prioridades de bem-estar que relacionaram na página 3. Informe-os de que podem acrescentar mais itens necessários ou que queiram ao pedido inicial (ou seu primeiro pedido do Programa de Fidelidade (LRP)).
- Instrua sobre como preencher os formulários de cadastramento e explique a diferença entre Cliente Preferencial e Consultor de Bem-Estar. Cadastre quase todos como Clientes Preferenciais e os que quiserem compartilhar ou desenvolver o negócio como



Consultores de Bem-Estar.

*Aproveite os petiscos infundidos com óleos essenciais. Caso tenham alguma pergunta, o(a) \_\_\_ e eu passaremos pela sala para ajudar você a decidir qual é o melhor kit para você e sua família, e responder a qualquer pergunta que tenham.* Distribua os guias para consulta. Tenha guias suficientes para o número de participantes.

## Atenção Individual

Você precisa de cerca de 15 a 20 minutos após a aula para ajudar todos a escolherem seus kits. Peça a cada pessoa que procure seus principais problemas em um guia para consultas. A primeira pessoa que você deve ajudar é aquela que precisa sair primeiro. Ajoelhe-se ao lado de cada pessoa (não fique acima dela) e pergunte: *Em que estamos trabalhando?*

Reveja as prioridades de bem-estar das pessoas e veja quais produtos elas anotaram e acham que precisam com base no que encontraram em um guia para consultas. Certifique-se de que incluíram óleo(s) comum(s) para cada prioridade. Em seguida, sugira o kit que melhor se adapte às necessidades delas. *Vamos fazer isto: sugiro que você comece com o kit \_\_\_\_\_. Ele contém* (nome dos produtos). *exatamente o que você precisa para começar a lidar com o(a) \_\_\_\_\_. Fale do que adora com relação ao kit que você acha ser o melhor.*

Não insista demais, nem force. Em vez disso, ajude-os verdadeiramente a alcançar seus objetivos, com base em suas necessidades, compartilhando com confiança tudo o que remete às prioridades de bem-estar deles e a como o kit fornece apoio específico. Presuma que vieram preparados para comprar e querem ter uma melhor qualidade de vida. *Então, vou deixar vocês preenchendo este formulário de cadastramento* (mostre-lhes onde escrever) *enquanto ajudo algumas outras pessoas. Depois, vou voltar e ver como estão indo.*

O melhor momento de marcar uma consulta de bem-estar é na hora do cadastramento. O melhor momento para a consulta é depois da chegada do primeiro pedido.

Faça acompanhamento em 48 horas para ajudar quem ainda não se cadastrou. Lembre-os de qualquer oferta especial de interesse. *Estou feliz que vocês tenham podido participar conosco da aula! De que vocês gostaram mais? Como você acha que os óleos podem ajudar você e sua família? Qual kit atende melhor às suas necessidades? Quais são suas dúvidas? Esta é uma boa hora para mostrar a você como começar?*

O cadastramento muitas vezes é o resultado de 3-5 interações. Aqueles que não se cadastraram na aula podem precisar de mais experiências antes de estarem prontos.

Considere gerar (em seu escritório virtual) um link para cada kit de cadastramento e depois salve os links para que estejam prontos para serem compartilhados com quem se cadastra.

Cada cadastrador precisa criar os próprios links e compartilhá-los com cada uma das pessoas que vão se cadastrar.

**Opção:** convide os participantes a voltar (depois de dar tempo para os cadastramentos) e aprender mais sobre compartilhar os produtos dōTERRA. Ver as páginas 87-88 para saber os detalhes.

## Melhores Dicas de Cadastramento

- Supere as objeções conforme necessário:
- **Não sabe qual kit pedir:** *O que você quer resolver?* Examine as prioridades de bem-estar; convide a pessoa a encontrar soluções em um guia para consultas. *Qual kit satisfaria melhor suas necessidades?*

Ofereça sugestões. *Se eu fosse você, eu me cadastraria com o kit \_\_\_\_\_ porque...*

**Preocupações financeiras:** *Você gostaria de sediar uma aula para poder ganhar o dinheiro para comprar o kit que realmente quer?*

**Outras preocupações:** *Quais fatores você está considerando?* Ouça e depois trate dos desejos e preocupações. Ofereça sugestões. Ajude as pessoas a escolher um kit.

- Não importa o formato da apresentação, use um dos métodos a seguir para cadastrar seu novo cliente imediatamente ou dentro de 48 horas:

- 1 Faça com que o candidato lhe entregue o formulário preenchido ou que lhe envie uma imagem dele por mensagem de texto ou e-mail.
- 2 Obtenha as informações de cadastramento da pessoa por telefone.
- 3 Envie um link para a pessoa com o carrinho pré-carregado, gerado por seu escritório virtual.



# Estratégia de Posicionamento

O posicionamento bem-sucedido de seus cadastrados é essencial para você ser pago, para seus avanços de classificação e para o sucesso de longo prazo. Estabeleça expectativas claras para preservar os relacionamentos, já que algumas pessoas escolhem seu caminho de imediato enquanto outras levam um tempo para decidir se vão ser mais do que clientes.

## Acompanhamento inicial

Os primeiros dias após o cadastro devem ser utilizados para apoiar cada novo membro. Use este período para saber mais sobre os interesses e desejos da pessoa e depois tomar decisões de posicionamento melhores. Consulte sua linha ascendente para obter apoio e traçar a estratégia.

Seu envolvimento com seu(sua) novo(a) inscrito(a) é essencial para o sucesso de longo prazo da pessoa. Use estas estratégias de posicionamento para orientar suas atividades de acompanhamento. Para realmente mudar vidas, pense nesses primeiros dias de filiação como o tempo que você "paga" o preço para assegurar o sucesso de seu negócio - e tudo que lhe custará é um pouco do seu tempo para mostrar que você se importa. Ao moldar esse apoio, seus formadores de rede ficarão mais inclinados a fazer o mesmo.

## Descobrir o caminho da pessoa

Entenda os três caminhos abaixo para descobrir o que interessa aos cadastrados depois de vivenciarem uma apresentação ou uma Consulta de Bem-Estar. Use as estratégias abaixo para ajudar a determinar onde posicioná-los da melhor maneira. Escolha a visão de longo prazo e o sucesso em vez das necessidades de curto prazo, posicionando cada um deles onde vão prosperar e ser apoiados da melhor forma. Consulte a página 108 para mais detalhes sobre essas funções.

### Cliente

O interesse primordial é usar os produtos para o próprio bem-estar e o bem-estar da família.

- Cadastra-se como Cliente Preferencial.
- Pode ou não aderir ao Programa de Fidelidade (LRP).

### Compartilhador

- Deseja compartilhar com os outros sediando uma aula ou instrução individual.
- Cadastra-se como Cliente Preferencial ou, para cadastrar outros e receber bônus, cadastra-se como Consultor de Bem-Estar.

### Formador de Rede

- Deseja produzir renda.
- Cadastra-se como Consultor de Bem-Estar.
- Compromete-se com um pedido do Programa de Fidelidade (LRP) mensal de 100PV ou mais para receber bônus.
- Contagem para identificar o potencial (p. 15-16).
- Provavelmente alcançou um escore maior na contagem.

### Identificar o tipo de formador de rede que a pessoa é

O posicionamento dos formadores de rede em sua equipe é crucial para o sucesso de longo prazo. Posicione formadores de rede comprometidos e capazes em seu primeiro nível. Pense em posicionar formadores de rede que sejam comprometidos ou capazes em seu segundo nível.

- **Comprometido:** segue e conclui os 5 Passos para o Sucesso.
- **Capaz:** cadastra sozinho um formador de rede nos primeiros dias de seu compromisso de desenvolver o negócio.



## Qual é seu papel?

### Cadastrador

- Geralmente é a pessoa que levou o cadastrado para a dōTERRA. (de quem é o contato? quem convidou a pessoa)
- Recebe o Bônus de Início Rápido sobre as compras do novo cadastrado nos primeiros 60 dias após o cadastramento.
- Trabalha com o Patrocinador (se for diferente) para determinar previamente quem fará a Consulta de Bem-Estar, o Acompanhamento e outros tipos de apoio.
- O cadastrado conta para o avanço de classificação do cadastrador (um por linha física). A pessoa cadastrada não precisa ficar na posição de frente daquela linha.
- Mantenha-se sempre como cadastrador de seus cadastrados até que seja sensato transferi-los para o Patrocinador ou outro formador de rede para avanço de classificação.

### Patrocinador

- Pessoa sob a qual o cadastrado é posicionado diretamente (também chamado de linha ascendente direta).
- Benefícios dos Bônus Poder de Três e Unilevel.
- Auxilia na Consulta de Bem-Estar e em outras necessidades de acompanhamento (dependendo dos acertos feitos).

Novos Clientes Preferenciais e Consultores de Bem-Estar podem ser movidos por seu cadastrador a qualquer momento até o dia 10 do mês seguinte ao do cadastramento pelo Escritório Virtual. Para realizar estas alterações acesse:

[doterra.com.br](http://doterra.com.br) > *Escritório Virtual* > *Equipes* > *Alterações de Patrocinador*.

## Onde você deve posicionar os cadastrados?

Coloque cada novo cadastrado onde ele vai se desenvolver e ser apoiado da melhor forma. Adicione formadores de rede à medida que encontrá-los. O ritmo de formação da estrutura da equipe varia. Dependendo de quando seus formadores ou parceiros de negócios se inscreveram e do grau em que vão se envolver vai determinar o ritmo no qual você iniciará cada nova linha. Por exemplo, algumas equipes começam com um formador e crescem a partir daí, enquanto outras podem começar com três (por exemplo, talvez tenham começado com uma rede maior ou relacionamentos previamente estabelecidos).

### Encontrar Três

De modo ideal, você deve encontrar 3 formadores de rede durante o seu processo de lançamento. Continue a consultar sua Lista de Nomes e seu Registro do Sucesso e aquelas pessoas que você identificou como formadores de rede em potencial. Como pode levar tempo para você identificar quem são, use a estratégia abaixo para ajudar no seu Bônus Poder de Três e na estruturação de suas metas de classificação futura. Considere posicionar um ou dois clientes em sua linha de frente para respaldar o volume necessário para suas qualificações do bônus Poder de Três de R\$ 1.250.

1. Cadastre seus parceiros de negócios.
2. Posicione-os escolhendo uma visão de longo prazo e sucesso em relação às necessidades de curto prazo.
3. Movimente-os, se necessário, até o dia 10 do mês seguinte ao do cadastramento.

### Estrutura Ideal

**Nível 1:** seus parceiros de negócio (comprometidos e capazes)

**Nível 2:** formadores de rede e compartilhadores (comprometidos e/ou capazes)

**Nível 3:** clientes e outros





## Melhores Dicas de Posicionamento

- **Posicione os clientes em uma equipe em que tenham interesses semelhantes ou se conectem com outros que já conheçam ou que morem perto.** Com base nas diferentes colunas de sua Lista de Nomes (p. 15-16), encontre maneiras de posicionar as pessoas onde possam se apoiar melhor mutuamente. Você pode criar uma linha da família, uma linha de melhores amigos comuns, uma linha de certo local ou uma linha de um nicho.
- **Ao continuar a cadastrar, considere posicionar alguns de seus cadastramentos sob formadores de rede comprometidos e capazes que estejam cadastrando ativamente e apoiando a própria equipe e os clientes.** Ajudá-los a alcançar seus objetivos pode ajudá-lo a alcançar os seus. Porém, colocá-los sob formadores de rede "em potencial" muitas vezes acaba em frustração. É altamente recomendável que você mantenha a condição de cadastrador até que ela seja conquistada pelo novo patrocinador. Caso a pessoa não tenha o desempenho prometido, você ainda terá a opção de aumentar o cadastro como sua própria linha de qualificação ou ter o poder de movê-la posteriormente.
- **Se você ainda não encontrou um formador de rede comprometido para determinada linha, faça o melhor que puder ao escolher temporariamente alguém (como um membro confiável da família) que você**

poderia trocar mais tarde por um formador/parceiro de negócios qualificado.

- **Lembre-se do seguinte com relação aos Clientes Preferenciais:**

- Você pode movê-los e/ou fazer seu upgrade até o dia 10 do mês seguinte ao do cadastramento, se o posicionamento deles ficar melhor em outro local.
- Eles podem fazer o upgrade por si mesmos como Consultores de Bem-Estar (WA) no Escritório Virtual.
- Caso decidam fazer o upgrade para CBE (WA) depois deste período, o posicionamento em relação ao patrocinador permanecerá o mesmo.
- Se você quiser alterar o posicionamento deles (depois do dia 10 do mês seguinte ao do cadastramento), o upgrade para CBE precisará ocorrer 90 dias após o cadastramento. Depois de feito o upgrade, para se qualificar para uma mudança de patrocinador, a pessoa precisa cadastrar um cliente ou consultor com um pedido de 100 PV. Não há prazo com relação a quando o membro que fez upgrade precisa concluir o requisito de cadastramento. Mas, quando esse requisito for realizado, a solicitação de alteração de patrocinador pode ser apresentada a qualquer momento até o dia 10 do mês seguinte.

Para alterações de posicionamento ou dúvidas, consulte: [Aba Equipe > Posicionamento](#) em seu escritório virtual, ou sua linha ascendente ou a Equipe de Desenvolvimento de Negócios dōTERRA pelo telefone (61) 3181-0235, WhatsApp (11) 4420-6841 ou [suportedenegocios@doterra.com.br](mailto:suportedenegocios@doterra.com.br). Solicitações de movimentação e alterações podem também ser enviadas para [posicionamento@doterra.com.br](mailto:posicionamento@doterra.com.br).







# Apoiar

## Empoderar com Soluções

Ao final da etapa Apoiar, você saberá como realizar Consultas de Bem-Estar, colocar seus clientes no Programa de Fidelidade (LRP), retê-los fornecendo comunicações pessoais e oportunidades de educação permanente e convidá-los a compartilhar e desenvolver a rede.

Não importa qual seja seu produto, no fim das contas você está no ramo da educação. Seus clientes precisam ser constantemente educados e ensinados a realizar melhorias que jamais acabam em suas vidas.

---

*Robert G. Allen*

# Integrar os Novos Clientes

Os clientes constituem a maior parte do volume de todas as equipes. O relacionamento que seus clientes têm com a dōTERRA é fomentado pelo relacionamento deles com você.

**Procure atender às necessidades de seus novos cadastrados e ganhe o direito de mantê-los como clientes no futuro.**

Estabeleça uma cultura de serviço, amor e apreço desde o início, oferecendo a eles Consultas de Bem-Estar como porta de entrada para que estabeleçam hábitos de longo prazo na dōTERRA.

## Cronograma ideal

Este é o ritmo ideal. Faça ajustes conforme necessário para atender às necessidades de seus clientes. A duplicação começa quando você se envolve no acompanhamento na hora certa com seus próprios cadastrados e depois continua à medida que seus formadores de rede aprendem a fazer o mesmo. Use este processo eficaz de acompanhamento para apoiar cada novo cadastrado. Preste atenção no seu período de mudança de 14 dias para alterar o posicionamento de qualquer novo cadastrado, conforme necessário ou desejado.

### Cadastrar



### Enquanto espera a chegada do kit:

- Iniciar a sequência de textos/e-mails ou a carta de boas-vindas/campanha de nutrição de leads.
- Agende a Consulta de Bem-Estar quando a pessoa se cadastrar e o entusiasmo estiver em alta. Marque-a para um pouco depois da chegada do kit. Dê o Guia Viva na hora de marcar a consulta.

*Como você está investindo em seu bem-estar, quero investir em você e lhe dar as melhores dicas sobre como usar seus produtos. Nosso próximo passo é estabelecer uma ligação em que, em 30 minutos, você sairá com um plano de bem-estar, sabendo como fazer pedidos e receber produtos extras e encontrar soluções a qualquer momento. O que lhe parece? Ótimo! Tenho disponibilidade na quarta-feira às 13h ou na quinta-feira à noite, após o jantar. Qual dia é melhor para você?*

### Adicionar ao app de administração de contatos

- Enviar mensagem ou e-mail com dicas sobre óleos essenciais.

### No dia anterior à Consulta de Bem-Estar:

- Lembrete por mensagem: *Estou muito entusiasmado(a) com a ligação sobre seu plano de 90 dias para apoiar suas prioridades de bem-estar! Em preparação para nossa chamada, você pode acessar o site [doterra.com.br](http://doterra.com.br) e se familiarizar com nossos produtos e as possibilidades que eles oferecem. Leva pouco mais de 10 minutos e vai nos ajudar a aproveitar ao máximo o tempo que passaremos juntos(as).*

### Consulta de Bem-Estar

(ver p. 71)

3-10 dias após a chegada dos produtos, faça uma Consulta de Bem-Estar (30-60 min.) para ajudar cada novo membro a:

- Ligar produtos a prioridades de bem-estar;
- Integrar a dōTERRA ao estilo de vida da pessoa;
- Preparar um Plano Diário de Bem-Estar;
- Maximizar sua condição de membro por meio do Programa de Fidelidade (LRP);
- Fazer login para fazer/alterar pedidos;
- Conectar-se com recursos e a comunidade;
- Depois, convidar a compartilhar e desenvolver a rede:
  - Provocar interesse em prêmios por sediar (aulas/ eventos)
  - Compartilhar como ganhar produtos de graça
- Acompanhar e fazer quaisquer movimentações necessárias no prazo de 14 dias.

## Melhores Dicas

- Uma adutora financeira é resultado de importar-se o bastante para mudar vidas; não só uma vez, mas de modo contínuo. Lembre-se de que cada membro de sua equipe é um cliente.
- Tome cuidado para conectar-se de maneira autêntica e uniforme com seus clientes e capacitá-los a atender suas próprias necessidades.
- Mantenha o envolvimento elevado, compartilhando como os produtos dōTERRA apoiam o cumprimento das metas de bem-estar e uma vida empoderada.
- Desenvolva relações de confiança mantendo sua palavra e fazendo o acompanhamento dentro do prazo prometido. Use um sistema comprovado para controlar os lembretes.

### Todo mês

- Comunicar promoções e incentivos especiais.
- Compartilhar dicas e anúncios de novos produtos.
- Promover oportunidades de educação permanente e/ou proporcionar campanhas de nutrição de leads (ver p. 73-74).

*Meus clientes adoram estar a par das promoções e da educação sobre óleos essenciais. Você gostaria que eu o(a) incluísse na minha Lista de Clientes VIP?*

### Periodicamente

*(por exemplo, a cada 60-90 dias):*

- Fazer ligações de apoio aos clientes.
- Oferecer uma Consulta de Bem-Estar de acompanhamento para reavaliar o Plano Diário de Bem-Estar e garantir experiências positivas.
- Conectar-se ao estilo de vida com bem-estar que aumente a confiança e o conhecimento sobre os produtos.
- Se nenhum pedido for feito em 60 dias, entrar em contato; ver as sugestões nas páginas 75-78.

### Convidar a receber e formar rede

Com a experiência, os clientes naturalmente desenvolvem a confiança na dōTERRA e seus produtos, aumentando o desejo e a disposição de compartilhar o que amam. Alguns surgirão como anfitriões e formadores de rede quando convidados a ampliar seu envolvimento.

## Comunidade Saudável de Clientes

# Consulta de Bem-Estar

## 1 Introdução ao Estilo de Vida •••▶ 2 Consultor de Bem Estar •••▶ 3 Conectar-se aos Recursos

- ✓ Fornecer um Guia Viva (dê/envie pelo correio/e-mail).
- ✓ Responder a qualquer pergunta sobre os produtos.
- ✓ Fazer com que atribuam uma nota a si mesmos (Guia Viva p. 3).
- ✓ Expô-los rapidamente ao estilo de vida dōTERRA (Guia Viva p. 4-12).
- ✓ Convidá-los a criar sua lista de desejos (Guia Viva p. 13-15).

- ✓ Realizar a Consulta de Bem-Estar (Guia Viva p. 16).
- ✓ Fazer um brainstorm sobre o plano de 90 dias e os próximos três pedidos de fidelidade.
- ✓ Animar os clientes para que seu bem-estar seja entregue ao melhor preço com o Programa de Fidelidade (LRP).
- ✓ Ensinar sobre o Programa de Fidelidade (LRP); mostrar como entrar no escritório virtual para configurar o primeiro pedido e ajustar os pedidos futuros.

- ✓ Recomendar seu guia para consultas e seu aplicativo preferidos.
- ✓ Apresentar a educação sobre produtos on-line e as mídias sociais dōTERRA.
- ✓ Convidar para a Educação Permanente (ver p. 73-74).
- ✓ Convidar para grupos da equipe e da comunidade.
- ✓ Convidar a compartilhar e desenvolver a rede (dar um guia Compartilhe e/ou Construa e marcar uma Introdução a Sedar ou Introdução ao Desenvolvimento da Rede, dependendo do interesse da pessoa).



Oferecer um guia para consultas como presente por criar o primeiro pedido Programa de Fidelidade (LRP) de 125 PV ou mais antes do dia 15 do mês seguinte.



Saiba mais no endereço:

[www.doterra.com.br](http://www.doterra.com.br)

*Você está interessado(a) em ganhar produtos GRÁTIS ou mesmo em uma fonte de renda extra com a dōTERRA? A melhor maneira de começar é sediar uma aula. Eu adoraria fazer parceria com você para compartilhar a dōTERRA com as pessoas que você gosta!*





## Resolver preocupações

Se um cliente trazer à tona uma preocupação sobre um produto que não lhe deu os resultados que queria, ouça e depois faça uma sugestão (ou sugestões) para ajudá-lo a descobrir como se ajustar para alcançar os resultados desejados. Use o seguinte para refinar o processo e ajudar a pessoa a ter uma experiência positiva:

### Precisa de mais óleos essenciais:

Experimente pequenas quantidades de óleo com mais frequência. Para alguns problemas, tente 1-2 gotas a cada 1-2 horas. Para outros, tente 1-3 ou mais utilizações diárias por um mês ou mais até que os resultados desejados sejam alcançados ou para reavaliar o progresso.

### Algo que obstrua os efeitos:

Reduzir o consumo ou a exposição a toxinas, substâncias nocivas ou sintéticas e antinutrientes como açúcar, cafeína ou alimentos processados. Qualquer um desses pode enfraquecer a imunidade, desviar a energia do corpo dos projetos de bem-estar e reduzir os efeitos dos óleos essenciais. Desidratação, altos níveis de estresse e falta de sono também podem ter forte impacto nos resultados.

### Experimentar uma solução diferente:

O que funciona para uma pessoa pode não funcionar para outra. A química corporal de cada um é diferente e a capacidade de atender a isso é uma das maiores vantagens do uso de óleos essenciais. Incentive-os a tentar coisas diferentes até que a solução certa seja encontrada. Considere também as raízes emocionais de uma condição física. O que pensamos e aquilo em que acreditamos tem impacto direto em nossos processos biológicos. Considere recomendar apoio emocional para melhorar o nível e a velocidade dos resultados.

# Educação Permanente

## Depois de dar as boas-vindas aos clientes

**Conectar os clientes à educação que aumenta a confiança, a experiência e o conhecimento.** Quando você ajuda seus clientes a encontrar valor nos produtos, no poder de viver um estilo de vida dōTERRA e a maximizar sua condição de membro, você reterá mais deles. A educação permanente pode ocorrer on-line, pessoalmente ou em formato gravado.

## Por que Educação Permanente?

- Aumentar a crença nos produtos;
- Mudar Vidas;
- Incentivar pedidos constantes do Programa de Fidelidade (LRP);
- Criar o desejo de compartilhar e desenvolver o negócio;
- Fazer crescer a equipe.

### Melhores Dicas

- Convidar os clientes a trazer convidados;
- Convidar possíveis clientes que não se cadastraram na primeira aula;
- Convidar clientes em potencial/ clientes interessados em um determinado tópico;
- Convidar formadores de rede que queiram saber mais.



## Aulas

Utilize as aulas proporcionadas por sua linha ascendente ou comece a dar suas próprias aulas. Depois das Consultas de Bem-Estar, o guia Viva continua sendo uma excelente publicação para a educação permanente sobre o estilo de vida. Ele oferece uma série de aulas predefinidas. No início de cada aula, apresente o tema no que diz respeito à Pirâmide do Estilo de Vida com Bem-Estar, depois use as páginas correspondentes como referência.

### Possíveis tópicos incluem:

- Hábitos Diários de Saúde com o "Viva";
- Cozinhar com Óleos Essenciais;
- Saúde Infantil;
- Otimizar o Peso;
- Viver com Energia e Vitalidade;
- Exercícios e Movimentação.



- Produzir um Sono Reposante
- Detox de 28 dias
- Cuidados com a Pele, Cabelos e Corpo sem Toxinas
- Limpeza Verde
- Estar Preparado para Qualquer Coisa
- Suporte Voltado ao Sistema Corporal

### Aulas especializadas:

Oferecer aulas sobre tópicos adicionais de interesse sobre o estilo de vida.

- Volta às Aulas;
- Mamãe e Bebê;
- Fazer e Tomar no Inverno;
- Óleos para Animais de Estimação;
- Cuidados Faciais e de Spa;
- Intimidade;
- Reforma da Mochila de Ginástica;
- Óleos em Ambientes Profissionais.

## Consultas de Bem-Estar em grupo

A realização de Consultas de Bem-Estar em grupo pode ser uma forma de servir um número maior de cadastrados em menos tempo. Um vídeo que compartilhe o básico poderia ser enviado com antecedência, de modo que o tempo seja dedicado a perguntas e respostas e apoio aos participantes no estabelecimento de Planos Diários de Bem-Estar e listas de desejos de 90 dias.

- É provável que haja um maior comparecimento com uma videochamada ou ligação telefônica em vez de fazê-la pessoalmente.
- Convide cada pessoa a ter à mão seus novos produtos durante a conversa.
- Aborde todas as etapas/pontos enumerados na página 71.
- Considere oferecer algum tipo de incentivo à participação ou por trazer um convidado/cônjuge.



## Recursos on-line

### Equipe

Utilize a excelente educação sobre produtos proporcionada a você e seus clientes por sua linha ascendente. Isso pode ser oferecido como uma chamada semanal por Zoom ou Live do Facebook, ou disponibilizado em um site da equipe.

### dōTERRA

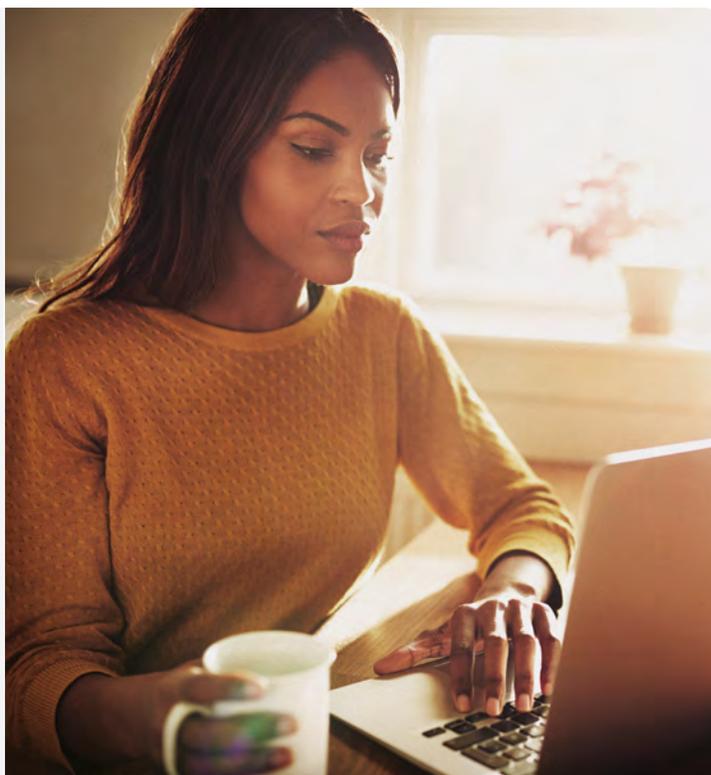
Compartilhe e promova o que está no site [doterra.com.br](http://doterra.com.br)

#### Recursos > Educação

- Educação de produtos;
- Treinamentos;
- Curso Especialista em Óleos Essenciais.

#### Recursos > Educação > eBooks:

- eBooks



## Reuniões com usuários de Óleos Essenciais

Convide os clientes a se reunirem e experimentarem um senso de comunidade enquanto exploram formas criativas de usar seus óleos e produtos. Mantenha a atividade divertida e simples. Convide os participantes a compartilhar experiências, dicas e receitas preferidas, e a procurar as coisas com a ajuda de um guia para consultas sobre óleos essenciais. Considere um evento mensal ou trimestral recorrente, seja no mesmo local ou com anfitriões em rodízio.



# Nutrir os Clientes

Cultive uma comunidade vibrante de usuários de óleos essenciais. Uma das melhores maneiras de fazer crescer sua equipe é cuidar daqueles que já estão cadastrados: uma mina de ouro a ser inspirada! As pessoas adoram ambientes de valores compartilhados, onde podem aprender e crescer juntas.

• **Preencher lacunas na experiência do cliente é uma maneira poderosa de apoiar suas metas de bem-estar a longo prazo.**

Considere os que estão aos seus cuidados, procure em seu escritório virtual e avalie onde possam existir necessidades. Use um ou mais dos seguintes scripts abaixo para focar o propósito de uma conversa de suporte ao cliente. Converse inicialmente para estabelecer uma relação. Mais importante ainda, faça perguntas para descobrir as necessidades não atendidas.

## Descobrir as necessidades

- Não sabe como usar o produto.
- Ainda não experimentou a diferença.
- Não sabe como fazer pedidos on-line ou sobre o Programa de Fidelidade (LRP).
- Nunca recebeu uma Consulta de Bem-Estar.
- Não conhece outros produtos que possam atendê-lo(a).

## Ligação de acompanhamento

### 1 Conectar-se e Descobrir

*Olá, aqui é \_\_\_\_\_, sua Consultora de Bem-Estar dōTERRA. Eu queria ligar e agradecer-lhe por ser uma cliente fiel e ver...*

A. Responder a perguntas/oferecer soluções:

*...e você tem alguma pergunta específica sobre como usar seus produtos ou tem alguma prioridade de bem-estar que espera resolver agora mesmo? Ouça e ofereça soluções pertinentes.*

B. Acompanhe o progresso/ofereça soluções:

*... Eu adoraria saber se você está gostando de seus produtos e o que está funcionando para você! Confirme as experiências positivas da pessoa, oferecendo outras sugestões a elas.*

A. *Eu também adoro o ZenGest®! Você também já experimentou as pastilhas ou os softgels?*

B. *Parece que seus filhos adoram Lavanda na hora de dormir! Você já pensou em comprar um difusor para cada quarto para atender às diferentes necessidades de cada membro da família?*

C. *Adoro como você usa o Deep Blue® com seus clientes! Aposto que adoram! Notei que muitos outros massoterapeutas usam com sucesso o AromaTouch® e o dōTERRA Balance® também!*

### 2 Acrescentar Valor

Use Scripts Adicionais conforme desejar (ver a página seguinte).

### 3 Finalização

*Ok, ótimo! Adorei ter tempo de entrar em contato hoje e conhecer você melhor! Anotei aqui que vou \_\_\_\_\_ (por exemplo, enviar um link por mensagem) e ver que você \_\_\_\_\_ (entre em nosso grupo no FB). Sinta-se à vontade para me contatar diretamente se tiver alguma dúvida!*

## Conhecer sua taxa de retenção

Acompanhe a atividade do cliente e sua taxa de retenção em seu escritório virtual:

*Meu Escritório > Relatórios Rápidos*

*Meu Escritório > Serviços para Consultores de Bem-Estar - Genealogia > Genealogia Resumida*

# A riqueza reside no acompanhamento.

*Michael Clouse*

## Scripts Adicionais

### Convite à comunidade

*Além disso, pensei em você porque temos uma comunidade incrível\_\_\_\_\_ (por exemplo, no Facebook) onde você pode fazer perguntas e ter acesso a instruções surpreendentes, bem como ser avisado(a) sobre eventos e produtos especiais. Eu adoraria adicionar você...*

### Convite para Educação Permanente

*Além disso, eu queria oferecer a você a oportunidade de participar de nossa série de educação em bem-estar. Cada aula enfoca um tópico específico sobre como utilizar os óleos essenciais e produtos dōTERRA pertinentes.*

A. *Nós nos reunimos todas as \_\_\_\_\_às \_\_\_\_\_ (por exemplo, terças-feiras às 19h) em uma ligação pelo Zoom. Vou enviar o link a você. OU no endereço \_\_\_\_\_ (por exemplo, em minha casa).*

B. *Fazemos uma transmissão ao vivo toda \_\_\_\_\_às \_\_\_\_\_ (por exemplo, quarta-feira às 19h) de nosso Grupo no FB de entusiastas de óleos essenciais chamado \_\_\_\_\_. Se for o caso, é super fácil assistir a gravações. Vou enviar um link para que você possa se inscrever. Existe um tópico que lhe interesse no momento? Posso compartilhar uma aula com você imediatamente!*

C. *Temos tudo on-line para que você possa acessar todas as aulas a qualquer momento. Basta visitar o nosso \_\_\_\_\_ (por exemplo, site da equipe ou grupo do FB), que fica neste: \_\_\_\_\_ (por exemplo, na aba \_\_\_\_ ou nas Unidades \_\_\_\_). Vou enviar um link a você. Você tem algum tópico que lhe interesse agora mesmo para que eu possa enviar?*

### Oferecer promoções e incentivos

A. *Além disso, eu queria compartilhar com você uma oferta interessante! Ao fazer um pedido mínimo de \_\_\_\_\_ (por exemplo, 200 PV) este mês até o dia \_\_\_\_ (por exemplo, dia 15, dia 30), você receberá um \_\_\_\_\_*

*(por exemplo, uma oferta especial dōTERRA ou a sua própria). Se um compromisso for assumido: OK, está pronto. Você vai fazer seu pedido no dia 15 para receber seu \_\_\_\_\_ gratuito! Será que esqueci alguma coisa?*

B. *Além disso, a dōTERRA está oferecendo algo surpreendente, só esta semana \_\_\_\_ (por exemplo, BOGOs). Alguns detalhes são estes ... Para ficar super simples, posso enviar-lhe um link (ver Gerador de Links em Perfil da Conta no escritório virtual) que leva você direto à oferta*

*(por exemplo, o Mystery BOGO box, o BOGO diário). Depois, você pode acrescentar qualquer outra coisa.*

C. *Também estou oferecendo um brinde grátis (por exemplo, um óleo ou uma sessão da técnica AromaTouch®) a qualquer um de meus clientes que fizerem um pedido do Programa de Fidelidade (LRP) de mais de 100 PV este mês em agradecimento por sua confiança contínua. Isso é algo que você usaria ou aproveitaria? ... Ótimo! Vou enviar um cupom por mensagem/e-mail agora mesmo com esses detalhes.*

### Convidar a compartilhar e desenvolver a Rede

A. *Além disso, sei o quanto você adora usar seus produtos e aposto que já pensou em outras pessoas que também se beneficiariam com eles. Você consideraria sediar uma aula? Gostaria de receber um belo presente por fazê-lo?*

B. *Além disso, acabo de voltar da \_\_\_\_\_ (por exemplo, evento, aula, convenção), e não conseguia parar de pensar em você! Eu estava cercado(a) por pessoas com propósito e pude ver você como parte daquilo tudo. Eu adoraria arranjar tempo para conversar.*

C. *Além disso, continuo pensando em você! Você me lembra das pessoas incríveis com quem trabalho nesta missão de divulgar as boas novas dos óleos essenciais dōTERRA. Você estaria disposto(a) a dar uma olhada nessa incrível oportunidade de mudar vidas?*

## Melhores Dicas

### Usar Ofertas para Criar Urgência

Uma excelente maneira de aumentar os pedidos do Programa de Fidelidade (LRP) de clientes ativos ou menos ativos é notificar consistentemente os clientes sobre as promoções e incentivos oferecidos pela dōTERRA, por sua linha ascendente ou você. Encontre ofertas para os interesses dos clientes ou convide-os a experimentar um novo produto. Pense em direcionar os incentivos para onde você mais precisa de volume ou cadastros para avançar. Colabore com sua linha ascendente conforme necessário.

- *Já faz algum tempo que não faz pedidos? Os BOGOs são uma ótima maneira de estimular as compras.*
- *Encomenda algumas coisas mensal ou periodicamente? Ofereça um incentivo para pedidos de mais de 100 PV.*
- *Geralmente faz pedidos de 100 PV ou mais? Considere um prêmio para pedidos de 200 PV ou mais.*

### Fazer uma Lista de Clientes VIP

Mantenha uma lista organizada de pessoas que gostam de ouvir de você sobre ofertas especiais e oportunidades educacionais. Torne fácil o uso e o envio rápido de comunicações em tempo hábil e de maneira eficaz. Torne um hábito empresarial prioritário manter seus clientes a par de tudo.

## Atender a Necessidades e Marcar uma Consulta de Bem-Estar

### 1 Conectar-se e Descobrir

*Olá, aqui é a \_\_\_\_\_, sua Consultora de Bem-Estar dōTERRA. Como sua equipe de apoio, eu estava olhando o escritório virtual e notei...*

#### Participa do Programa de Fidelidade (LRP), mas nunca recebeu uma Consulta de Bem-Estar

*... você parece gostar muito de seus óleos e está comprando todos os meses! Eu adoraria saber quais são alguns de seus preferidos! ... O que levou você a se envolver com os óleos, afinal de contas?*

*(pergunte isso apenas se você não souber).*

*É ótimo que você esteja aproveitando o Programa de Fidelidade (Programa de Fidelidade (LRP))!*

*E também ...*

#### Já não faz pedidos há algum tempo

*... .. você não faz pedidos há algum tempo e eu queria verificar se posso responder a alguma pergunta que você tenha.?*

*E também, ...*

#### Está comprando, mas não tem Programa de Fidelidade (LRP)

*... parece que você realmente gosta dos óleos e compra regularmente. Eu adoraria saber quais são seus preferidos e o que está funcionando para você... Ótimo!*

*Outro motivo da minha ligação é compartilhar com você uma das melhores coisas da dōTERRA e como você pode ganhar produtos gratuitos com o Programa de Fidelidade (Programa de Fidelidade (LRP)). É a maneira mais inteligente de comprar. Você pode ganhar até 30% de volta sobre tudo o que comprar em produtos grátis. É fácil alterar ou cancelar seu pedido a qualquer momento. Você gostaria de mais detalhes e ajuda para configurar seu Pedido de Fidelidade (LRP)?*

#### Tem Programa de Fidelidade (LRP), mas o cartão de crédito não passa

*... em algum momento você configurou um pedido de fidelidade e ele ainda está configurado no sistema, mas não está funcionando. Você tinha conhecimento? ... Eu não queria que você se perguntasse por que seu pedido não estava sendo enviado para você. Um motivo pode ser que seu cartão cadastrado tenha vencido ou que você não o utilize mais. Ficarei feliz em corrigir isso, se você quiser. .*

*E também, ...*

### 2 Marcar uma Consulta de Bem-Estar.

A. Nunca recebeu uma Consulta de Bem-Estar: *Quero ter certeza de que você sabe de uma oferta incrível e não quero que você perca! Com sua conta, você pode receber uma Consulta de Bem-Estar onde eu conversaria com você por cerca de 30 minutos, seja em sua casa ou por telefone, e ajudaria você a conciliar suas prioridades de bem-estar com os produtos que você tem. Vamos usar o que chamamos de guia Viva e eu vou enviá-lo a você antecipadamente.*

*Lembre-me qual foi o kit com que você começou \_\_\_\_\_ (pergunte apenas se não souber e/ou se já passou muito tempo para consultar o escritório virtual). Ah, sim! Que bom! Às vezes, quando as pessoas recebem seus óleos pela primeira vez, não sabem como usá-los. O objetivo de sua Consulta de Bem-Estar é ajudar você a utilizá-los como parte de um Plano Diário de Bem-Estar e mostrar-lhe como obter o máximo de benefícios ao longo do dia. E também garantir que você saiba como maximizar sua participação e ganhar produtos gratuitos.*

B. Oferecer uma Consulta de Bem-Estar de acompanhamento: *Sei que fizemos uma Consulta de Bem-Estar com você quando você começou e já faz algum tempo, então pensei que seria útil se revisássemos seu Plano Diário de Bem-Estar para ter certeza de que você se sente confiante em usar o que já tem.*

*• Eu adoraria marcar isso com você! Na \_\_\_\_\_ ou \_\_\_\_\_ (dia) às \_\_\_\_\_ (hora) está bem? ... Ótimo! E depois, se você for como eu, vai gostar de receber uma mensagem de lembrete. Quer que eu lhe envie o lembrete?... Ah, também, acho que as pessoas gostam de ir preparadas, então eu adoraria enviar-lhe um link para você assistir de antemão (por exemplo, o vídeo do guia Viva no site doterra.com.br). Isso lhe interessaria?... Ótimo! Você prefere que eu lhe envie uma mensagem de texto ou um e-mail com o link? ... OK! Tudo pronto! Aqui estão minhas informações de contato para que você saiba como entrar em contato comigo... Estou ansioso(a) para nos reunirmos!*





# *Encontrar Formadores de Rede*

## **Envolver-se na Causa**

Ao final da etapa Encontrar Formadores de Rede, você saberá como encontrar e treinar seus parceiros de negócio e formadores de rede da linha descendente, criando uma comunidade de desenvolvimento do negócio vibrante e bem-sucedida.

Liderança é comunicar às pessoas seu valor e potencial de modo tão claro que elas sejam inspiradas a enxergar isso em si mesmas.

---

*Stephen Covey*

# Encontrar Parceiros de Negócios

Um negócio de sucesso requer parceria com pessoas que pensam da mesma maneira e que querem o que você e a dōTERRA têm a oferecer. Use essas dicas de recrutamento para encontrar e recrutar com sucesso parceiros de negócios capazes e comprometidos.

- 1 Comece pensando no final.** Projete uma visão para os formadores de rede em perspectiva. Qual é a causa que alimenta sua paixão em servir sua comunidade? Você é o Diretor Executivo de seu próprio negócio e está pedindo a eles que façam uma parceria. Eles precisam saber para onde você está indo antes de se unirem a você. Ajude-os a se verem "dentro do negócio".
- 2 Você vai chegar lá com ou sem eles.** Seu sucesso ou fracasso dependem de você. Embora você precise de pessoas que o(a) sigam, ninguém é, individualmente, a essência ou a ruína de seus negócios. Você está procurando aqueles que querem fazer parceria com você. Se as pessoas sentirem que seu sucesso depende delas, tenderão a dizer não. Em vez disso, compartilhe a emoção de seu sucesso futuro. As pessoas não vão querer ficar de fora.
- 3 Domine a Introdução ao Desenvolvimento da Rede.** Seja tão habilidoso(a) em uma apresentação de Introdução ao Desenvolvimento da Rede quanto você é na apresentação de Introdução aos Óleos. Torne-se ótimo(a) em compartilhar a oportunidade de negócio. Apresente com frequência para ganhar confiança e experiência no cadastramento de formadores de rede.
- 4 Leve-os a eventos corporativos/de equipe.** Lembre-se, as pessoas tomam decisões nos eventos.
- 5 Apresente-os à sua linha ascendente.** Utilize sua linha ascendente para dar mais credibilidade à oportunidade dōTERRA. Peça à pessoa que conte suas experiências a seus potenciais clientes. (Ver mais sobre Teleconferências a Três na p. 82).
- 6 As pessoas entram nos negócios com pessoas de quem gostam.** Com quem você quer passar o tempo? Com quem você quer viajar? Você não está à procura de uma linha descendente, está à procura de parceiros de negócios. Seja o tipo de pessoa com quem alguém queira desenvolver um negócio. Fale sobre como você ama o que está fazendo e como isso está mudando sua vida. Suas melhores referências vêm daqueles em quem você se interessou sinceramente. Quando você os ajuda a encontrar soluções para seus problemas, eles serão mais atraídos a se empenhar.
- 7 Acredite neles.** Os novos formadores de rede não têm experiência e dependerão de sua crença até que desenvolvam a própria experiência. No início, você acredita mais neles do que eles acreditam em si mesmos. Infunda-lhes a crença.

## Parceiro(a) de Negócios Ideal

Use a página 108 para encontrar os atributos que você deseja em seus parceiros de negócios. À medida que você aumenta em experiência, continue a acrescentar à sua lista.

### Comprometidos & capazes - quem são eles:

- Autênticos - o que há de melhor;
- Cheios de fé com envolvimento intencional;
- Prontos e motivados para ir além de sua história;
- Criam a partir da inspiração.

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

### Indiferentes e sem vontade - quem eles não são:

- Não autênticos - sem compromisso;
- Resignados e desligados;
- Apegados a sua história e a desculpas;
- Criam a partir da limitação.

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## Convidar a formar rede

Consulte a sua Lista de Nomes, concentrando-se naqueles que você identificou como seus principais formadores de rede em potencial. Siga estas etapas simples para convidá-los eficazmente a desenvolver um negócio com você. Os scripts podem ser utilizados ou variados conforme desejado.

- Comece a se conectar pessoalmente, on-line ou por telefone para nutrir seu relacionamento. Encontre maneiras autênticas de plantar sementes sobre a oportunidade dōTERRA, "gotejando" ideias e vídeos e depois fazendo perguntas como estas:
  - A. *Você está aberto(a) a novas oportunidades de negócios e a ganhar dinheiro?*
  - B. *Você está disposto(a) a aprender como pode criar um fluxo de renda adicional com a dōTERRA?*
  - C. *É maravilhoso o quanto você aprecia usar óleos essenciais! Estou apenas curiosa, você já pensou em compartilhar com outras pessoas e ganhar um cheque extra?*
- Compartilhe sua visão. 
- Diga à pessoa por que pensou nela e por que você adoraria trabalhar com ela.
 

*Você é muito habilidoso(a) nos negócios/desenvolto(a)/bom(a) com pessoas/empreendedor(a). Você seria incrível nisso..*
- Assim que a pessoa demonstrar interesse, convide seu(sua) candidato(a) a saber mais em uma apresentação.
- Considere agendar uma ligação a 3 com sua linha ascendente ao recrutar seus parceiros de negócios para dar mais credibilidade.
  - *Puxa! Acabo de sair do telefone com \_\_\_\_\_ (linha ascendente).*
  - *Você sabe quem ele(a) é? É especialista em \_\_\_\_\_ (RAZÃO DE SER/ área de interesse/formação da linha ascendente) e é \_\_\_\_\_ na dōTERRA. Ele(a) é muito incrível e muito requisitado(a) e adoraria participar de uma ligação com você. Eu também participaria. Estes são os horários que ele(a) pode nos agendar em \_\_\_\_\_. Qual desses horários seria bom para você?*

Convide seus clientes potenciais para assistir a um pequeno vídeo antes de se conectarem. De preferência, escolha um vídeo que lhes apresente o que você acha que os inspirará ou que os despertará para seus interesses (por exemplo, a empresa, o plano de bonificação, a qualidade dos produtos/CPTG®, o Fornecimento por ColImpacto®, o dōTERRA Healing Hands®).

*Você está disposto(a) a assistir a um ou dois vídeos que falam sobre o que fazemos? Nossa missão é muito profunda e mundial, mas ao mesmo tempo muito pessoal. Não consigo parar de pensar em você.*

Marque um horário para conversar sobre os vídeos em 48-72 horas.

*Que tal eu ligar para você na quinta-feira e conversarmos sobre o que você vivenciou?*

## Dica Importante

Ao apresentar a um potencial desenvolvedor do negócio, seja pessoalmente ou pelo Zoom, as instruções individuais são, com frequência, mais eficazes. Alguém que você tenha identificado como influenciador muitas vezes prefere uma conversa mais íntima e personalizada.

### Agenda:

- Faça perguntas de sondagem.
- Identifique necessidades.
- Determine os pontos difíceis para o(a) candidato(a).
- Ofereça soluções.

## Por que Teleconferências a Três

Nas teleconferências a três, a sua linha ascendente é aproveitada como especialista confiável para ajudar o(a) candidato(a) a adquirir respeito, segurança e confiança em você, em sua equipe e na empresa. Juntos, apresentem uma introdução à oportunidade de negócio dōTERRA (ver o script Introdução ao Desenvolvimento da Rede, p. 89-90) usando o guia Construa.

Seja durante uma chamada telefônica programada ou pelo Zoom, ou mesmo pessoalmente, pode ser confortante para você e seu(sua) cliente em potencial ter uma linha ascendente mais experiente liderando a chamada. Em breve, você, por sua vez, fará teleconferências a três com seus futuros formadores de rede enquanto eles recrutam seus próprios parceiros de negócios e formadores.

- Você, sua linha ascendente e seu candidato estão todos juntos na chamada.
- Certifique-se de que cada participante tenha os detalhes da chamada com antecedência.
- Ouça atentamente, faça anotações e descubra maneiras de ser a linha ascendente compromissada e capaz de seu novo desenvolvedor de rede.
- Mantenha a conversa pertinente para o(a) candidato(a).

## *O Poder dos Compartilhadores*

Acesse o poder do compartilhamento convidando outros a fazer parte da magia de compartilhar soluções. Os compartilhadores podem trazer um reforço de energia para sua equipe e seus negócios.

# Expandir Sua Influência

Alcance mais pessoas, pedindo àqueles que você conhece que o ajudem a se conectar com seus contatos. Quem eles conhecem que esteja procurando uma oportunidade como a dōTERRA?

Muitas vezes, em uma conversa casual, surge uma conscientização quando uma pessoa confidencia à outra que estão procurando uma oportunidade nova ou diferente na vida. O melhor trabalho em rede é assim, quando um "intermediário" aproxima as pessoas. Utilize os scripts abaixo para ajudar a promover as conversas certas, em que você possa pedir referências de formadores de rede.

## Convidar a Sedar

Uma das maneiras mais eficazes de fazer crescer sua comunidade dōTERRA e encontrar novos formadores de rede é que outras pessoas sediem apresentações com seus próprios convidados. Escute durante as conversas ou observe quando interagir nas mídias sociais para encontrar maneiras de abrir portas. No momento certo, compartilhe uma experiência com um produto sobre seu estilo de vida com soluções naturais, ou como a dōTERRA é seu veículo para produzir mais em sua vida. Ao conectar-se, compartilhe algo como: *Meu sonho é fazer parte de um movimento de levar esperança e bem-estar aos lares e vidas, ensinando os outros a usar os produtos dōTERRA no dia a dia, assim como eu faço! Adoro saber que estou mudando vidas em ambos os lados do planeta; com os agricultores e suas famílias no mundo inteiro, bem aqui, onde moramos.*

Sempre que você estiver experimentando, convidando, sediando, apresentando e, principalmente, durante as consultas de bem-estar e as aulas de educação permanente, plante sementes sobre compartilhar/sediar e a oportunidade de negócio.

Eis alguns exemplos:

A. *Se você puder se ver fazendo o que estou fazendo, ajudando outras pessoas a descobrir, e estiver curioso sobre ser Consultor de Bem-Estar na dōTERRA, eu/nós gostaríamos de compartilhar com você sobre como obter seus produtos sem gastar, assim como sobre complementar e aumentar sua renda. Venha conversar comigo/conosco depois da aula!*

B. *Tenho que ser honesto(a) com você. Você não vai conseguir ficar guardando segredo disto! Por que não planejar com antecedência? Vamos definir um horário para você receber uma aula como a que você vivenciou para que possa compartilhar com aqueles de quem você gosta.*

## Sediar com Sucesso

Convide participantes e potenciais parceiros de negócio a sediar uma aula presencial ou on-line. Com experiências positivas, eles começam a se ver fazendo o que você está fazendo, e podem surgir formadores de rede.

- Faça uma Introdução a Sedar usando o guia *Compartilhe e o Planejamento de Aulas* (p. 50) para criar um plano claro e organizado, identificando quem fará o quê e como criar uma experiência ótima que incentive os cadastramentos.
- Peça que façam uma lista daqueles que desejam convidar (por exemplo, família, amigos, vizinhos, colegas de trabalho). Recomende a geração de experiências pelo compartilhamento da história deles e de amostras antes de convidá-los.
- Decida antecipadamente como eles desejam ser recompensados, como Consultores de Bem-Estar ou por meio de recompensas ao sediar, oferecidas por você. O interesse pode aumentar depois de sediar uma aula.
- Acompanhe para reforçar o compromisso deles de criar renda com a dōTERRA e esclareça quem se encarregará de finalizar os cadastramentos, realizar as Consultas de Bem-Estar e proporcionar suporte ao cliente.

## Solicitar Indicações de Formadores de Rede

A. *Eu queria contatar vocês e pedir apoio. Tenho educado e ensinado pessoas sobre óleos essenciais há \_\_\_\_\_ e atualmente estou procurando expandir meus negócios na área de \_\_\_\_\_.* (por exemplo, local geográfico, tipo de negócio: quiroprática ou spa).

*Meu desejo é investir meu tempo, dinheiro e recursos na pessoa certa; alguém que esteja interessado em bem-estar natural, que tenha mentalidade empreendedora e que precise apenas do treinador e do apoio adequados. Você estaria disposto(a) a me ajudar? Posso lhe enviar um pacote de óleos essenciais como presente para que você tenha uma ideia melhor de para qual pessoa ele pode ser adequado?*

B. *Estou atualmente em parceria com uma empresa de bem-estar premiada e bilionária, a dōTERRA International, para expandir a influência e o poder dos óleos essenciais em milhões de vidas no mundo inteiro.*

*Todos os anos, mais de 30.000 Consultores de Bem-Estar como eu participam da Convenção Global Anual da empresa, onde nos reunimos para aumentar nosso conhecimento e capacidade de compartilhar e ajudar outras pessoas a aumentar seu bem-estar e controle financeiro.*

*Atualmente, estou à procura de pessoas dispostas a explorar este negócio que é capaz de mudar vidas. Existe um grande potencial nisso. Realmente respeito sua opinião e julgamento e gostaria de saber se você conhece alguém que estaria em uma situação em que, seja por causa de mudanças econômicas ou mesmo procurando uma maneira mais proposital de servir, teria interesse nisso. Pode ser até mesmo alguém que não expressou tais necessidades ou desejos, mas é uma pessoa brilhante, cheia de energia e automatizada. Fico super grato(a) por qualquer indicação que lhe venha à mente para essa extraordinária oportunidade. Se você preferir ver primeiro, eu gostaria de marcar um horário com você para mostrar-lhe também.*

## Conversar com Estranhos

Quando estranhos se encontram, muitas vezes uma das primeiras conversas é perguntar um ao outro: "O que você faz no trabalho?" Uma das habilidades mais importantes que você pode aprender é iniciar essa conversa, sendo o primeiro a perguntar. Por quê? Porque, se você perguntar à pessoa, ela, por sua vez, perguntará a você. A seguir, apresentamos scripts que exemplificam um padrão de resposta, mostrando como pode ser eficaz quando você tem clareza sobre o que faz:

A. *Sabe como a maioria das pessoas parece colocar o bem-estar nas mãos dos outros? Faço algo incrível. Ensino às pessoas como elas podem assumir o controle da própria qualidade de vida.*

B. *Sabe como a maioria das pessoas está interessada em soluções naturais de saúde, mas estão confusas sobre por onde começar? Faço algo incrível. Ensino às pessoas sobre uma das soluções mais eficazes e fáceis de usar recursos naturais.*

Se acontecer de perguntarem a você. **O que você faz?** primeiro, inverta a conversa de modo que você possa fazer perguntas sobre o trabalho da pessoa para poder personalizar sua resposta. *Na verdade, é bastante surpreendente! Adoro o que faço! O que você faz?* Ai, quando você souber o que a pessoa faz, poderá oferecer sua resposta:

A. *... Eu trabalho com mães e as ensino a cuidar de sua família naturalmente usando óleos essenciais e outros produtos.*

B. *... Eu trabalho com quiropráticos e os ensino a criar um fluxo adicional de renda no consultório, ao compartilharem com seus clientes como viver um estilo de vida com bem-estar utilizando óleos essenciais.*

*E você? Você tem uma prioridade de bem-estar/financeira na qual esteja concentrado(a)?*

A. *Você está aberto(a) a experimentar algo natural para isso?*

B. *Você está aberto(a) a outras formas de obter renda adicional?*

O objetivo é que, ao compartilhar sua declaração, a outra pessoa lhe pergunte: **Ah, é mesmo, e como isso funciona?** Então, sua resposta pode ser parecida com as que estão logo acima, ou algo mais genérico, como: *Trabalho com pessoas que querem soluções seguras, naturais e eficazes, pois elas cuidam do bem-estar de sua família. Você sabe bastante sobre óleos essenciais ou bem-estar natural?*

Se a resposta for **Não, não sei**, fale mais a respeito: existe agora uma grande oportunidade de compartilhar sua história de como os produtos dōTERRA e/ou a oportunidade de negócio são uma solução para você e sua família (consulte a p. 36 para preparar suas histórias com antecedência).

Continue a conversa fazendo perguntas, ouvindo e descobrindo maneiras de agregar valor à vida das pessoas, ligando a oportunidade dōTERRA às necessidades delas. No fim das contas, o objetivo é encontrar aqueles que estejam procurando por você. Descreva por meio da conversa que, se isso for bom para eles, poderão se ver na situação e vão querer saber mais.

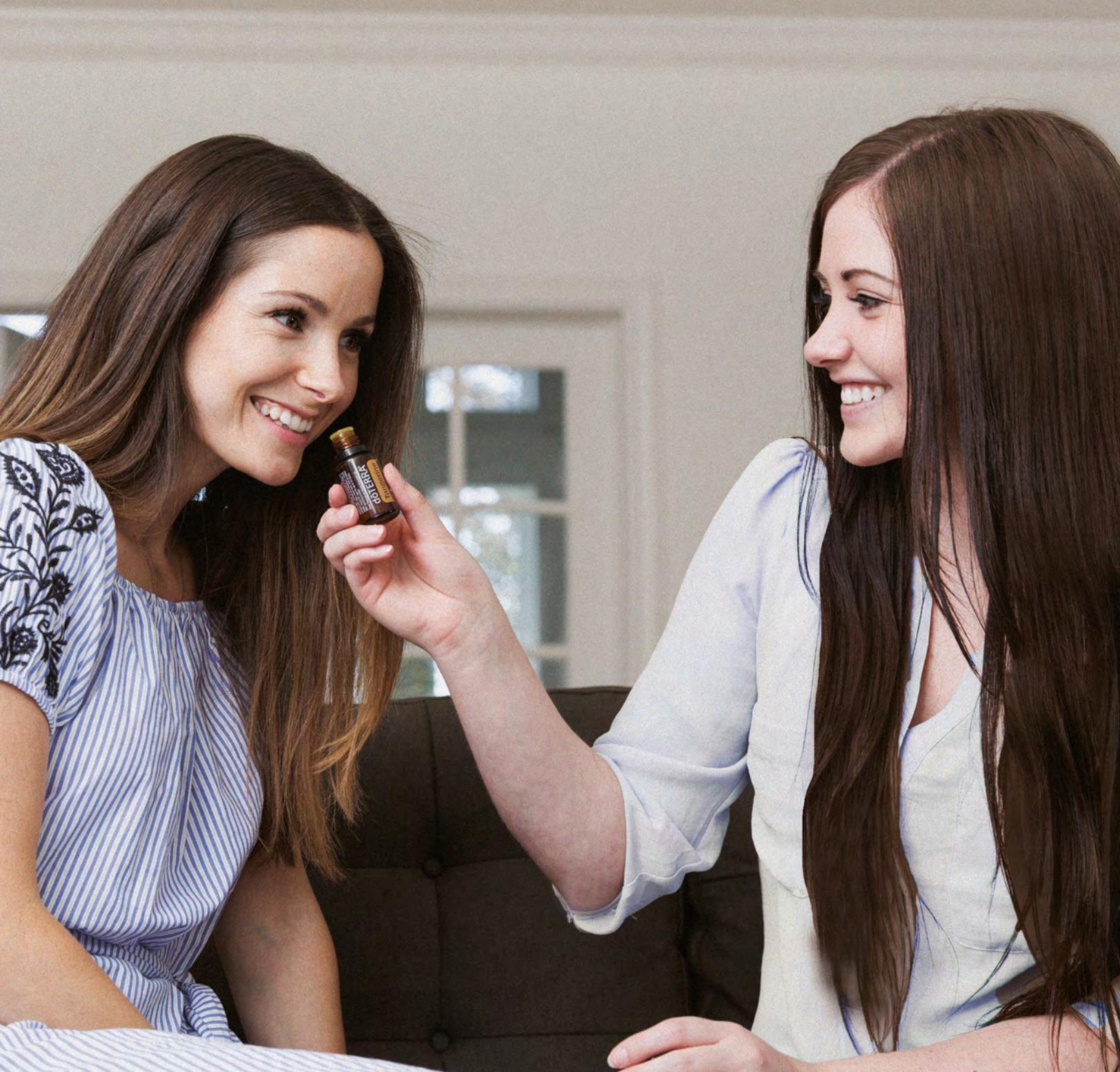
**Você sabe como a maioria das pessoas \_\_\_\_\_?  
Faço algo incrível. Eu ensino às pessoas \_\_\_\_\_.**

O networking não é apenas a troca de cartões de visita ou informações de contato. Para que seja significativo, crie estratégias de acompanhamento para as pessoas que você encontrar. Uma vez feita a conexão, use as etapas ensinadas em outras partes deste guia para aprofundar a conversa.

Você precisa perguntar. Perguntar é o segredo mais poderoso e negligenciado do mundo para o sucesso e a felicidade.



*Percy Ross*



# Introdução ao Desenvolvimento da Rede

As pessoas escolhem a oportunidade dōTERRA por diferentes razões. Algumas vêm pela renda, outras pela missão. Deixe as páginas do guia *Construa* levarem às conversas certas.

**Durante a aula, concentre-se no que é mais importante para o público fazendo perguntas (veja a próxima página para sugestões) para descobrir interesses e necessidades tais como renda, senso de propósito ou mais flexibilidade de tempo.** Em seguida, ligue os objetivos deles às suas soluções dōTERRA.

Uma opção é ensinar apenas uma parte do guia Construa, passos 1-4, após uma aula de Introdução aos Óleos. Não importa o que você ensine, em algum momento da conversa, surge a necessidade de se conectar individualmente nos passos 5-9. Programe o tempo com cada participante para solidificar compromissos por meio de uma ligação a 3 com sua linha ascendente (conforme descrito na página 82) ou durante a Sessão de Estratégia Introdução ao Decole. Para manter o fluxo em sua adutora, apresente pelo menos uma Introdução ao Desenvolvimento da Rede por semana. Mantenha a apresentação simples, replicável e adaptada a seus candidatos.



## Propósito

- Reunir pessoas, ouvir suas necessidades e expô-las à oportunidade dōTERRA.
- Concentrar-se nas necessidades dos(as) participantes; conhecer e compartilhar como a oportunidade pode funcionar para eles(as).

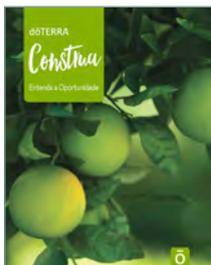
Fazer o acompanhamento dentro de 72 horas para se cadastrarem (se ainda não o fizeram) e fazer uma Introdução ao Decole. Use este guia para garantir que entendam os passos essenciais para desenvolver um negócio de sucesso e criar uma base sólida para obter resultados futuros.

## Cronograma Ideal (20-60 min.)

Como usar o Resumo do *Guia Construa*.



5 min.



### 1 Boas-Vindo(as) ao Formador de Rede

Abertura, enaltecer e introduzir o apresentador convidado.

#### Apresentador(a) convidado(a).

Enaltecer o(a) anfitrião(ã), compartilhar história.



5 min.



### 2 Por Que uma Adutora

História dos Baldes comparados à Tubulação. Conhecer a situação deles.



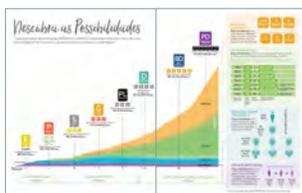
5 min.



### 3 Por que a dōTERRA?



5-10 min.



### 4 Bonificação Generosa

Explicar ou mostrar o vídeo.



5 min.



### 5 Convite para Sonhar



5 min.



### 6 Escolher o Caminho

Introdução ao Compartilhe e aos ganhos.



5 min.



### 7 O Que É Necessário



5-10 min.



### 8 Perguntas e Respostas

Responder a quaisquer perguntas. Compartilhar uma história que possa tratar de preocupações.



5-10 min.



### 9 Convidar a Fazer Parceria

Comprometer-se a desenvolver o negócio e marcar um horário para a Introdução ao Decole.

# Script da Introdução ao Desenvolvimento da Rede

**Use o esquema abaixo para orientar uma instrução individual bem-sucedida.** Nas primeiras vezes, inclua o(a) mentor(a) de sua linha ascendente. Previamente, compartilhe com o(a) mentor(a) o que você sabe sobre as necessidades/interesses de seu potencial desenvolvedor. Para melhorar a conversa, convide seu candidato em potencial a assistir a um vídeo pertinente, como sugerido na página 82.

**Boas-Vindas.** Se sua linha ascendente for conduzir a ligação/conversa, introduza, enalteça e, em seguida, passe o tempo a ela. Lembre-se, você já tem a confiança de seu potencial desenvolvedor, mas sua linha superior adquire respeito quando sua credibilidade é estabelecida por meio de uma apresentação enaltecedora.

## A pessoa fala

- Conecte-se perguntando: *Fale-me sobre você ... Há quanto tempo você ... ?* (emprego/carreira)
- Antes de começar a conversa, quem quer que esteja liderando pergunta: *Quais são suas dúvidas?* Responda ou assegure que você as responderá mais tarde.
- Em seguida, trabalhe as perguntas na conversa para entender melhor as necessidades e os interesses de seu potencial desenvolvedor.
- *O que você gostaria de mudar em sua situação atual?*
- *Em que ponto você se encontra em relação a...* (por exemplo, bem-estar, relacionamentos, finanças, tempo, interesses, senso de propósito)?
- *Há alguma coisa que seu trabalho/carreira não esteja lhe proporcionando? Alguma frustração, necessidades financeiras não satisfeitas ou objetivos?*
- *Que impacto isso tem sobre você/família?* Por exemplo, esperança, confiança, relacionamentos, bem-estar, finanças, tempo.
- *O que pode acontecer se as coisas não mudarem? Qual é a seriedade com que você está disposto(a) a realizar uma mudança?*



## Você fala

Seja autêntico ao ligar os pontos problemáticos da pessoa às suas soluções, enquanto compartilha sua certeza e paixão.

### 1 Conte sua história

*Sei que podemos fazer diferença em sua vida! Sei que podemos, porque fizemos diferença para \_\_\_\_* (compartilhe uma história comparável sobre outra pessoa). *Na verdade, eu adoraria contar um pouco sobre minha história e minha jornada* (prepare sua história com antecedência na página 36).

### 2 Por que uma adutora?

Conte a história dos baldes e da adutora e compartilhe por que a construção de uma adutora financeira é importante para você (por exemplo, sua história, o que não estava funcionando, como a dōTERRA salvou a situação, como seu futuro está agora). *Se você pudesse agitar sua varinha mágica, e um negócio dōTERRA fosse exatamente o que você quisesse que fosse, como seria? Você está buscando suplementar ou aumentar sua renda? Como seria isso em termos de renda? Que valor teria...* (por exemplo, resolver suas prioridades de renda em 6-12 meses)?



## Dicas Importantes

Para se preparar melhor para conversas eficazes, encene-as com seu mentor da linha ascendente ou com familiares. Pratique para que a apresentação seja sua.



### 3 Por que a dōTERRA

Concentre-se no que mais o inspirará (por exemplo, missão de levar óleos essenciais aos lares, bem-estar auto-orientado, bônus surpreendentes, qualidade CPTG® mais testada e mais confiável, valores extraordinários da empresa e liderança, iniciativas globais como o Healing Hands dōTERRA e o Fornecimento por Colmpacto™). *Há algo mais que você precise ou queira saber para avançar no desenvolvimento de um negócio na dōTERRA?* Exprese confiança de que a pessoa pode construir a vida que deseja.



### 4 Bonificação generosa

Destaque as quatro maneiras de ganhar com a dōTERRA e o potencial de ganho geral. Use o vídeo, se desejar.



## 5 Convite para sonhar

Que esperanças e sonhos poderiam ser realizados se você construísse uma adutora financeira? Quais metas você deseja alcançar?.



## 6 Escolher o Caminho

Convide a pessoa a se envolver no nível adequado para ela. *Vamos dar uma olhada em como começar. Quantas horas por semana você está disposto(a) a comprometer para mudar vidas e construir sua adutora financeira? Qual caminho atende melhor às suas necessidades? Até quando você gostaria de alcançar esse objetivo?*

Se necessário, compartilhe o seguinte: *Quero ser realista com você. Ao analisar seus objetivos e a quantidade de horas que você está disposto(a) a dedicar, com base nas médias da empresa, um desses números precisa mudar. Ou você precisa aumentar o número de horas de trabalho em seu negócio ou aumentar o período de tempo no qual você vai alcançar seu objetivo. Qual deles você vai querer ajustar?*



Trabalhem juntos para estabelecer uma meta e um cronograma com os quais a pessoa sinta-se bem. Raramente alguém cria uma adutora financeira de alguma importância em menos de 15 horas por semana. Quanto maiores forem os objetivos, maior será o tempo dedicado.

## 7 O Que é necessário

Fale sobre os ótimos treinamentos e recursos disponíveis por meio de sua equipe da linha ascendente e da empresa. Compartilhe por que você acha que a pessoa seria incrível nisso e ajude-a a ver-se utilizando suas habilidades para obter sucesso.



## 8 Perguntas e respostas

Responda a quaisquer perguntas. *Há mais alguma coisa que você precise saber para se sentir à vontade para ganhar bônus na dōTERRA?* Se for levantada alguma preocupação, ouça e depois reafirme e faça perguntas de acompanhamento. Por exemplo: *Então, você teve uma*

*experiência negativa com o marketing de rede. Conte-me o que aconteceu... faz sentido que você se sinta assim.* Diga como você mesmo(a) superou a preocupação. *Depois de ser cliente por um tempo, percebi que esta empresa redefiniu totalmente o que significa estar nessa profissão.*



## 9 Convidar para ser parceiro e desenvolver a rede

Se a pessoa já se cadastrou como usuário(a) do produto e recebeu uma Consulta de Bem-Estar, então está pronta para o passo 2 na p. 10 do guia *Construa*. Caso contrário, a pessoa deve começar pelo passo 1.

*Minha primeira sugestão é que comecemos com o passo 1, fazendo a diferença para você e sua família usarem os produtos. Há alguma coisa que não esteja funcionando para você ou sua família em relação ao bem-estar?*

Use os scripts das páginas 54-59, conforme necessário. *De novo, sei que podemos fazer diferença em sua vida. Sei disso porque fizemos uma grande diferença para \_\_\_\_\_.* Compartilhe uma história relacionada de outra pessoa ou a sua própria, se ela servir.

*Obrigado por esta oportunidade e estou ansioso(a) por trabalharmos juntos.*

Se houver um(a) apresentador(a) da linha ascendente, ele(a) vai enaltecê-lo(a) e passar-lhe o tempo de volta.

Se o(a) convidado(a) ainda não se cadastrou, compartilhe em seguida uma pequena aula de Introdução aos óleos, a fim de oferecer as opções de kits que melhor se adaptem às necessidades pessoais e de negócios da pessoa. Em seguida, marque um horário para a Introdução ao Decole.

*Seu próximo passo é vivenciar uma aula de Introdução aos óleos e se preparar com um kit. Então, você estará pronto(a) para lançar seu negócio!*

Se a pessoa já estiver cadastrada, vá para o Passo 2 na p. 10 do guia *Construa* e discuta ou agende os próximos passos, inclusive a Introdução ao Decole.



# Lançar Novos Formadores de Rede

Cadastrar clientes e compartilhadores muda vidas e aumenta seu sucesso na dōTERRA. Cadastrar formadores de rede pode fazer o crescimento acontecer exponencialmente! Embora uma alta porcentagem comece como cliente e em algum momento opte por desenvolver um negócio, há muitos que começam com sucesso como formadores de rede. De qualquer forma, envolva-se com aqueles que estejam prontos para desenvolver um negócio.

**Pense na mãe mais ocupada que você conhece que queira ganhar bônus na dōTERRA.** O que ela precisa para ter sucesso? Ela precisa de uma maneira comprovada que lhe diga por onde começar, o que é esperado e como fazer o que precisa acontecer. Este guia fornece exatamente isso, uma abordagem sistemática de hábitos e habilidades de sucesso em um padrão passo a passo que naturalmente convida à responsabilidade. **Apoie seu(sua) novo(a) formador(a) de rede em suas primeiras três a quatro apresentações, bem como em outras interações iniciais. Treine-os a fazerem apresentações fortes, proporcionando o modelo de como isso é feito. Permita que assumam gradativamente mais responsabilidades em cada apresentação, sucessivamente, até que se sintam preparados para apresentar sozinhos. A duplicação é o segredo para um maior sucesso de longo prazo e para o sucesso da linha descendente. Agende comunicações curtas e frequentes (a cada 2-3 dias) quando a pessoa estiver começando.**

**Sinta-se confiante no valor que você traz como novo(a) líder, simplesmente estando um passo à frente.**

## 6 Semanas até Elite

Convide seus formadores de rede a seguir a linha do tempo abaixo que usa a estrutura de 5 Passos para o Sucesso, para mostrar-lhes como lançar para Elite em um prazo de 6 semanas. Lançar um negócio é como lançar um foguete: iniciar com alta intensidade começa a jornada com o poder do impulso. Esse aumento de energia cria um maior número de cadastramentos em um período de tempo mais curto, a partir do qual é possível encontrar seus formadores de rede. Isso permite-lhes estruturar sua equipe mais estrategicamente dentro do período de posicionamento de 14 dias.

### Cronograma Ideal

#### Pré-Lançamento





## Dica Importante

Ao cadastrar novas pessoas, considere colocar algumas sob seus formadores de rede comprometidos que cadastram ativamente por conta própria e apoiam sua equipe. Tenha uma conversa esclarecedora antes de transformar a eles ou a sua linha descendente em patrocinador. Incentive um comportamento saudável, igualando os esforços de seus formadores de rede, sem exageros que podem desencorajar os formadores de fazer isso por si mesmos. É altamente recomendável que você mantenha a condição de cadastrador referente a seu cadastrado até que ela seja conquistada pelo novo patrocinador. Caso a pessoa não tenha o desempenho prometido, você ainda terá a opção de elevar seu cadastrado como sua própria linha de qualificação ou ter o potencial de movê-lo posteriormente. *Tenho um novo cadastrado que acho que crescerá melhor em sua equipe. É importante que essa pessoa receba uma consulta de bem-estar e um acompanhamento apropriado. Você pode se comprometer a ser esse apoio para essa pessoa? Em caso afirmativo, deixe-me compartilhar seus interesses e ajudar a posicioná-la da melhor forma possível.*

### Mês do Lançamento

Semana 2

Cadastrar



#### PASSO 4:

- Cadastrar 15 pessoas ou mais.
- Dar Consultas de Bem-Estar.
- Posicionar os novos cadastrados.

Semana 3

Apoiar



#### PASSO 5:

- Convidar a sediar e formar rede.
- Comprometer formadores de rede.

Semana 4

Chegar a Elite



#### CELEBRE!

#### PASSO 6:

- Integrar os clientes.
- Lançar formadores de rede.
- Promover Educação Permanente/eventos.
- Realizar Sessões de Estratégia.

Próximos Passos

Tornar-se Premier



- Receber uma Introdução ao Treinamento.
- Ajudar formadores de rede a lançar outras pessoas.

*Os guias de classificação do Empowered Success que se encontram no site [doterra.com.br](http://doterra.com.br) proporcionam treinamento e apoio contínuo à medida que os formadores de rede continuam a avançar de classificação. Continuem a recrutar, você mesmo e seus formadores de rede, para suas próximas classificações.*

# Dar Mentoria aos Formadores de Rede

A mentoria é trazer à tona o brilhantismo dos outros e animá-los a fazer mais! À medida que descobre seu próprio brilho, você está mais apto(a) a servir a seus formadores de rede como parceiros estratégicos e responsáveis. Você não precisa saber tudo para ser um(a) ótimo(a) mentor(a). Aproveite este guia e sua linha ascendente ao iniciar e envolver-se neste incrível processo de desenvolvimento.

## Melhores Dicas

- 1. Agendar Sessões de Estratégia regularmente** com seus formadores de rede pelo telefone ou pelo Zoom.
- 2. Receber a Verificação dos Itens da Estratégia** antes da ligação. Concentrar-se nos Passos Vitais e em como executá-los de modo eficaz..
- 3. Convidar seu mentor da linha ascendente para se juntar a você** em suas primeiras ligações.
- 4. Concentrar-se nas soluções, não nos problemas.** Exprese empatia, depois leve rapidamente os formadores de rede das preocupações às soluções. Peça, não imponha. Crie um espaço onde possam explorar ideias.
- 5. Trazer o melhor de si mesmo.** Crie grande valor em pequenos blocos de tempo. Desenvolva uma relação de confiança, mantendo e cumprindo os compromissos assumidos.
- 6. Edificar e incentivar.** Saliente os dons e o brilhantismo deles.
- 7. Indicá-los para o desenvolvimento e treinamento pessoal** para apoiar a superação das crenças limitantes e aumentar as habilidades.
- 8. Reconhecer o sucesso** durante as Sessões de Estratégia, bem como fazer parceria com sua linha ascendente para fazer isso durante eventos/ ligações da equipe etc.



**Verificação dos Itens da Estratégia**

Envie uma foto do formulário preenchido ao(a) mentor(a) de sua linha ascendente por mensagem de texto ou e-mail antes da Sessão de Estratégia.

**1 Conectar-se e Descobrir**  
Quais triunfos e vitórias você teve na semana passada?  
O que está funcionando para fazer crescer seu negócio?  
Quais dificuldades você está encontrando em seu negócio?

**2 Rever a Semana Anterior**  
Como foram as coisas na semana passada em relação às suas três metas principais?  
Há algo que precise ser alterado daqui para a frente?

Preencha o quadrinho verde com o número total realizado na semana passada e descreva o quadrinho azul com sua meta para a próxima semana.

Preparar	Convidar	Apresentar	Cadastrar	Apoiar
<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisar um plano para as Atividades PIPES</li> <li>Atividade 3333-3333</li> <li>Seminário Estratégia 3333</li> <li>Atividade</li> <li>Planejamento sobre produção</li> <li>Desenvolvimento pessoal 3333</li> <li>Se estiver concluído</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compartilhar experiências</li> <li>Atividade 3333-3333</li> <li>Que 3333</li> <li>1333 de 3333</li> <li>1333 de 3333</li> <li>Convidar para</li> <li>Atividade de 3333 com</li> <li>Atividade 3333-3333</li> <li>Compartilhar com a 3333</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auxílio de Introdução por</li> <li>Objetivo 3333-3333</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introdução 3333</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introdução 3333 com um</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> <li>Introdução 3333</li> </ul>

**3 Metas Desta Semana**

Classificação Poder de 3: 3333 3333 3333 3333 3333

PIP a seguir	Sua Parte	SupORTE 3333	Data de Conclusão
O que precisa acontecer?	Como você vai realizá-la?	De qual apoio você precisa?	

**4 Avanços**  
Qual desenvolvimento/treinamento pessoal está beneficiando você? O que você pode fazer para aumentar sua crença/percepção/habilidades?

**5 Lembretes Importantes**  
Ligação da equipe, compromissos da empresa, eventos etc.

### Por que fazer Sessões Semanais de Estratégia

- Preparar seus formadores de rede para o sucesso.
- Medir as atividades PIPES e melhorar as habilidades.
- Manter-se conectado e oferecer suporte com uniformidade.

### Agenda da Sessão de Estratégia (30 min.)

#### Passo 1: Conectar-se

Comemore os sucessos e avalie as áreas que precisam de ajuda.

#### Passo 2: rever as ações e resultados da semana anterior

Ajude-os a decompor a semana anterior para que possam repetir o que está funcionando e eliminar o que não está. Ajude a definir uma classificação realística e metas para o Poder de 3. Avalie o volume e crie um plano para preencher as lacunas.

#### Passo 3: rever as atividades PIPES

Avalie as atividades PIPES da semana anterior. Identifique onde esteja ocorrendo uma falha e concentre a mentoria no que é mais importante (por exemplo, o domínio das habilidades de convidar ou cadastrar). Estabeleça a meta PIPES da próxima semana.

#### Passo 4: identificar e agendar os Passos Vitais da próxima semana

Fundamente os Passos Vitais da semana seguinte na conscientização adquirida a partir da avaliação do PIPES. Identifique como a pessoa precisa de apoio. Fique à disposição para apresentar e apoiar apresentações, comprometer novos formadores de rede e modelar as Consultas de Bem-Estar iniciais.



Fazer mentoria é trocar ideias,  
ouvir atentamente e dar um  
impulso na direção certa.

---

*John C. Crosby*



# Desenvolvimento Pessoal

**O compromisso de desenvolver a si mesmo é um compromisso de desenvolver seu negócio.**

Reserve um tempo para desenvolver quem você é para que você se torne a pessoa que realiza seus sonhos.

Sua atitude... determinará sua altitude.

---

*Zig Ziglar*

# Visualizar o Futuro

Desde o início, é vital ligar seu **PORQUÊ** ao crescimento bem-sucedido de seu negócio dōTERRA.

**Ao se envolver no desenvolvimento de uma adutora financeira, você pode obter a liberdade de viver a vida que deseja.** Seu PORQUÊ é a inspiração que alimenta suas esperanças e seus sonhos. Ele é realizado quando suas necessidades, desejos e propósitos são atendidos.

Seu PORQUÊ o(a) motiva a permanecer concentrado e progredir. Pondere, identifique e faça um círculo abaixo em cada área que traria o maior impacto. Dê a si mesmo(a) objetivos significativos pelos quais você pode ansiar e que o(a) levem a agir agora.



## Ganhar mais

- Trabalhar para se tornar livre de dívidas.
- Fazer uma poupança generosa.
- Ter mais flexibilidade financeira.
- Fazer mais doações caritativas.



## Trabalhar de modo mais inteligente

- Controlar seu horário e sua programação.
- Construir seus próprios sonhos.
- Concentrar-se no autoaperfeiçoamento e na formação adicional.
- Planejar e preparar-se financeiramente.



## Fazer o que você adora

- Viajar mais.
- Desenvolver talentos e ampliar interesses.
- Prestar mais serviço.
- Passar mais tempo com a família.

## Sonhe Grande!

Vislumbrar seus sonhos e colocá-los no papel é o primeiro passo para torná-los uma realidade. Sente-se, sozinho(a) ou com um(a) parceiro(a) de confiança, e molde sua visão do futuro usando as perguntas abaixo que o(a) inspirem.

### Negócio

O que você quer alcançar com seu negócio dōTERRA? Qual é a sua próxima classificação?

### Propósito

Como você se vê servindo aos outros e vivenciando a realização? Pelo que você deseja ser lembrado(a)?

### Relacionamentos

Se você tivesse mais tempo, liberdade ou recursos, quem você atrairia, ou com quem passaria o tempo, cresceria e se expandiria?

### Dinheiro

Como seria o controle financeiro e a prosperidade e como se manifestariam em sua vida e estilo de vida?

### Experiências

O que você faria mais? Onde você deseja ir? O que você tem entusiasmo em alcançar?

### Emocional

Como você quer se sentir com regularidade?

### Espiritual

Como é a vida com ligações divinas constantes?

### Parte Física

Quais são as experiências ideais com seu corpo?

### Mental

O que você quer saber? Como você deseja pensar?

O futuro pertence àqueles  
que acreditam na beleza de  
seus sonhos.

—  
*Eleanor Roosevelt*



*Dica Importante*

Crie um quadro da visão com imagens para representar sonhos de um novo futuro, como se já fosse realidade. Concentre-se nele diariamente. Energize suas visualizações com música e um óleo essencial favorito.

# Empower You

Foi dito pelos principais líderes da dōTERRA: "Somos uma empresa de desenvolvimento pessoal disfarçada de empresa de óleos essenciais". Mudar vidas para melhor "é quem somos, é o que fazemos". Não importa o motivo pelo qual alguém venha para a dōTERRA, os Consultores de Bem-Estar são apaixonados por fazer sua parte para se tornarem a pessoa que obtém sucesso.

## Identificar hábitos diários

Dedique aproximadamente 20 minutos a cada dia ao desenvolvimento pessoal para crescer como pessoa, formador de rede e líder. Abaixo estão ideias para estimular seus pensamentos sobre as melhores maneiras de aceitar seus pontos fortes e expandir sua influência e capacidade de compartilhar e servir.



**LER** um livro sobre como desenvolver o negócio ou sua mentalidade ou habilidades de liderança.



**ASSISTIR** a um vídeo específico sobre um tópico em que você esteja concentrado(a), expandindo seus conhecimentos.



**OUVIR** um podcast regularmente com um(a) influenciador(a) de confiança que fale sobre áreas de interesse ou necessidade.



**DISCUTIR** um tópico sobre o qual você precise de informações ou feedback com uma fonte ou um(a) treinador(a) confiável.



**COMPARTILHAR** algo que você esteja aprendendo com um membro da família ou amigo(a) para solidificar o que você sente.



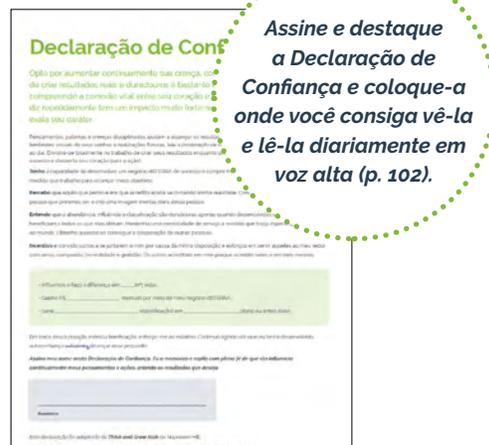
**PRATICAR** uma dramatização ou apresentação com script que você queira aprimorar.

## Aprender do seu jeito

Um dos maiores impactos em seu sucesso vem de honrar seus estilos de aprendizagem individuais. Assinale todos os quadradinhos que se aplicam. Você precisa:

- Ver** – Auxílios visuais/fotográficos, power point, esboços, gráficos/quadros
- Ouvir** – Algo dito ou lido em voz alta, instruções verbais, debates, repetição ou dramatização
- Dizer** – Conversas, fazer perguntas, falar ou ensinar
- Fazer** – Fazer na prática, fazer enquanto aprende/ações de acompanhamento/repetição
- Ler** – Coisas por escrito, referências de termos/informações, estatísticas, anotações
- Pensar a respeito** - Precisa de tempo para refletir, ponderar, processar.

Compartilhe como você aprende melhor com seu mentor da linha ascendente e juntos considerem as melhores maneiras de você vivenciar este guia e outros treinamentos.



## Aprenda com os melhores

A leitura de livros de desenvolvimento pessoal é fortemente incentivada como parte de seus hábitos diários. Eis as escolhas dos maiores líderes para você começar a ler a fim de chegar a Elite.

- O Guia Compartilhe dōTERRA
- *The Slight Edge*, de Jeff Olson • *Making the First Circle Work* by Randy Gage





doTERRA  
Rosemary  
Rosmarinus officinalis  
15 mL

doTERRA

1H 3H 6H ON

MIST LEVEL

A woman with long dark hair, wearing a white blazer, is sitting at a desk. She is looking off to the side with a thoughtful expression, her hand resting on her chin. In front of her is a laptop and a white mug. The background is dark and out of focus, showing a desk lamp.

Todos acabam chegando a algum lugar na vida. Algumas pessoas chegam a algum lugar de propósito.

---

*Andy Stanley*

# Declaração de Confiança

Opte por aumentar continuamente sua crença, coragem e confiança. O processo de criar resultados reais e duradouros é bastante aprimorado quando você compreende a conexão vital entre seu coração e sua mente. O que você pensa e diz repetidamente tem um impacto muito forte na forma como você age e como exala seu caráter.

Pensamentos, palavras e crenças disciplinados ajudam a alcançar os resultados desejados. Além de sugestões ou lembretes visuais de seus sonhos e realizações futuras, leia a *Declaração de Confiança* a seguir em voz alta, duas vezes ao dia. Envolver-se totalmente no trabalho de criar seus resultados enquanto programa sua mente subconsciente para o sucesso e desperta seu coração para a ação!

**Tenho** a capacidade de desenvolver um negócio dōTERRA de sucesso e cumprir meu propósito na vida. Sou persistente à medida que trabalho para alcançar meus objetivos.

**Percebo** que aquilo que penso e em que acredito acaba se tornando minha realidade. Concentro meus pensamentos na pessoa que pretendo ser e crio uma imagem mental clara dessa pessoa.

**Entendo** que a abundância, influência e classificação são duradouras apenas quando desenvolvidas sobre ações que beneficiam a todos os que elas afetam. Mantenho uma mentalidade de serviço à medida que trago esperança e bem-estar ao mundo. Obtenho sucesso ao conseguir a cooperação de outras pessoas.

**Incentivo** e convido outros a se juntarem a mim por causa da minha disposição e esforços em servir àqueles ao meu redor com amor, compaixão, honestidade e gratidão. Os outros acreditam em mim porque acredito neles e em mim mesmo.

- Influencio e faço a diferença em \_\_\_\_\_(nº) vidas.
- Ganho R\$ \_\_\_\_\_ mensais por meio de meu negócio dōTERRA..
- Serei \_\_\_\_\_ (classificação) em \_\_\_\_\_(data) ou antes disso..

Em troca dessa posição e dessa bonificação, esforço-me ao máximo. Continuo agindo até que eu tenha desenvolvido autoconfiança suficiente para alcançar esse propósito.

***Assino meu nome nesta Declaração de Confiança. Eu a memorizo e repito com plena fé de que ela influencia continuamente meus pensamentos e ações, criando os resultados que desejo.***

-----  
*Assinatura*

*Esta declaração foi adaptada de **Think and Grow Rich** de Napoleon Hill.*

Para aprofundar seu conhecimento e sua compreensão, considere a leitura do livro inteiro.





# Apêndice

Outros Recursos

Aprenda mais, fique mais sábio!

—  
*Israelmore Ayivor*

# Plano de Bonificação

## Lucro de Varejo Pago Mensalmente

Os Consultores de Bem-Estar ganham 17% de bonificação sobre as compras feitas por seus Clientes de Varejo.



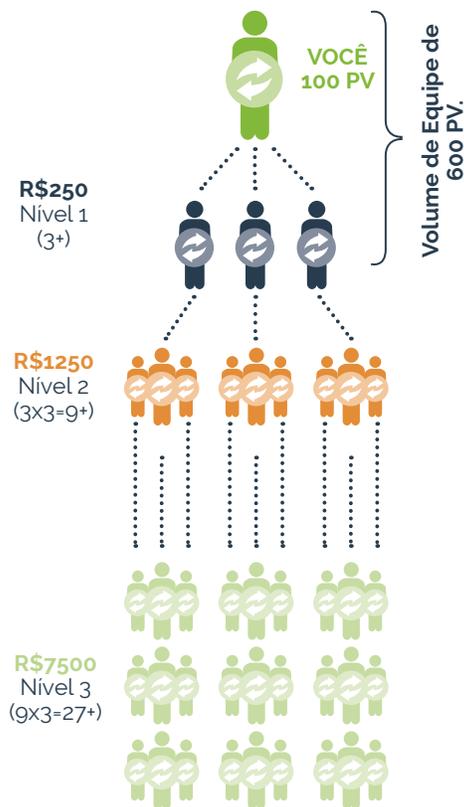
## Bônus de Início Rápido Pago Semanalmente

Pago sobre o PV dos novos cadastrados pelos primeiros 60 dias. Cada cadastrador precisa ter um Modelo do Programa de Fidelidade (Programa de Fidelidade (LRP)) com 100 PV para participar.



## Poder de 3 Pago Mensalmente

Ver a página de detalhes do Poder de Três para uma descrição completa das regras e requisitos.



Legenda do Programa de Fidelidade (LRP)



# Qualificações para a Classificação

Bônus Organizacional Unilevel (pago mensalmente sobre o volume organizacional com compressão)

Pago na Classificação	Consultor de Bem-Estar	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV Mensal	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV Mensal	-	500	1.000	2.000	3.000	5000	-	-	-	-	-	-
Linhas Qualificadas*	-	-	-	-	-	2	3	3	3	4	5	6
Requisitos para as Linhas	-	-	-	-	-	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Nível 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Nível 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Nível 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nível 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nível 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nível 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nível 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Compressão Dinâmica		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Este documento pode ser duplicado para uso comercial pessoal por Consultores de Bem-Estar d6TERRA.

©2020 d6TERRA International LLC. Compensation Plan\_US\_EN\_L052220 7732010001.6

## Fundos de Liderança

Ao se qualificar nas classificações superiores, os Consultores de Bem-Estar podem ganhar uma porcentagem do volume comissionável global da dōTERRA.

As quotas são ganhas nos fundos a cada mês em que a classificação para qualificação é alcançada e mantida.

### Fundos de Liderança (pagos mensalmente sobre o volume organizacional com compressão)

Pago na Classificação	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
	Fundo de Desempenho de Liderança						
Nº de quotas	1	5	10		1	2	3
Quotas Extras	1+	1+	1+		1+	1+	1+
	2%				1%		
	Fundo de Empoderamento						
1 quota por cadastramento de 100 PV	# nº de quotas						
1	1	2	Quotas Extras		1+	1+	1+
	1.25%				1%	1%	1%

**Fundo de Empoderamento:** Cada Silver e Premier que cadastrar pessoalmente um cliente preferencial com 100 PV naquele mês receberá uma quota. Cada Gold tem direito a até duas quotas. Os Golds recebem uma quota quando cadastram pessoalmente um cliente preferencial com 100 PV, e duas quotas quando cadastram dois ou mais.

**Fundo de Liderança:** Cada Silver recebe uma quota, cada Gold recebe cinco quotas e cada Platinum recebe dez quotas.

**Fundo de Desempenho Diamond:** Cada Diamond recebe uma quota, cada Blue Diamond recebe duas quotas e cada Presidential Diamond ganha três quotas.

**Fundo Diamond:** Cada Diamond recebe três quotas.

**Fundo Blue Diamond:** Cada Blue Diamond recebe três quotas

**Fundo Presidential Diamond:** Cada Presidential Diamond recebe três quotas.

**Quotas Extras:** Os Consultores de Bem-Estar podem ganhar quotas extras do fundo para o qual se qualificam ajudando os Consultores de Bem-Estar pessoalmente cadastrados por eles a chegarem a Elite (Fundo de Desempenho de Liderança), Premier (Fundo de Desempenho Diamond, Fundo Diamond e Fundo Blue Diamond) e Silver (Fundo Presidential Diamond). Os Consultores de Bem-Estar cadastrados pessoalmente devem ser qualificados pela primeira vez. Não há limite para o número de quotas extras que podem ser ganhas.

\*As linhas devem ser cadastradas pessoalmente.

# As Funções da dōTERRA

Cada pessoa escolhe como maximizará seu relacionamento com a dōTERRA. Abaixo estão resumidos os quatro papéis principais.

## Use esta página para:

**Deixar claro** o que cada papel envolve, para que você possa administrar suas expectativas e as dos outros. Lembre-se, são as ações e escolhas de uma pessoa, não o posicionamento, que definem seu empenho. Respeite as escolhas delas. Tenha conversas esclarecedoras para estabelecer compromissos e avaliar as responsabilidades da condição de cadastrador e patrocinador, conforme necessário.

**Prestar atenção.** Em conjunto com os relatórios do escritório virtual, observe o que está acontecendo além de sua linha de frente ou dos líderes qualificados. Avalie o crescimento e o potencial futuro, observando os cadastramentos, o volume e os avanços de classificação para orientar onde você vai dedicar seu tempo e sua atenção.

**Aprofundar.** Ao avaliar o sucesso ou o fracasso das funções que espera-se que as pessoas cumpram, conforme necessário, contate sua organização em profundidade, buscando formadores de rede que queiram e precisem de melhor mentoria. Às vezes, há oportunidades de mudar o cadastrador e produzir benefícios mútuos para todos os envolvidos. Seu cuidado e reconhecimento podem fazer a diferença e alimentar o crescimento onde quer que os formadores de rede comprometidos estejam em sua equipe.

<p><b>Cliente</b> Cliente Preferencial</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Decidi usar as soluções de bem-estar que a dōTERRA me oferece.</li> <li>• Quero continuar aprendendo sobre os óleos.</li> <li>• Se amigos ou familiares mostrarem interesse, tenho prazer em encaminhá-los ao meu Consultor de Bem-Estar dōTERRA..</li> <li>• Utilizo meu guia para consultas, fóruns on-line, o atendimento ao cliente dōTERRA e meu Consultor de Bem-Estar para obter ajuda..</li> <li>• Desfruto de preços de atacado: um desconto de 25% em todos os produtos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posso escolher ganhar Pontos de Fidelidade, o que me permite ganhar 10 a 30 por cento de volta em produtos gratuitos.</li> <li>• Posso optar por aproveitar:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- O Produto do Mês Gratuito fazendo um pedido do Programa de Fidelidade (LRP) de 125 PV ou mais até o dia 15 de qualquer mês.</li> <li>- Promoções especiais para ganhar descontos e vantagens.</li> </ul> </li> </ul>
<i>Além de ser Cliente dōTERRA..</i>		
<p><b>Compartilhador</b> Consultor(a) de Bem-Estar</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estou interessado(a) em aprender mais sobre como os óleos podem ajudar com minhas próprias metas e prioridades de bem-estar e as dos outros.</li> <li>• Gosto de ajudar os outros a encontrar esperança e bem-estar com a dōTERRA.</li> <li>• De modo natural, ajudo outras pessoas a encontrar novas opções de bem-estar com a dōTERRA.</li> <li>• Estou interessado(a) em ganhar o suficiente para pagar meu pedido</li> </ul>	<p>mensal</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quando as pessoas com as quais compartilho fazem uma compra em seus primeiros 60 dias, posso ganhar um Bônus de Início Rápido de 20% quando faço um pedido do Programa de Fidelidade (LRP) de qualificação de 100 PV ou mais e mantenho a condição de cadastrador.</li> <li>• Ao dar suporte àqueles com quem compartilhei, posso ganhar um Bônus Poder de 3 mensal de R\$ 1.250 ao estruturar corretamente meus clientes.</li> </ul>
<i>Além de ser Cliente dōTERRA..</i>		
<p><b>Formador(a) de Rede</b> Consultor(a) de Bem-Estar</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenho paixão por compartilhar a dōTERRA com os outros..</li> <li>• Opto por aprender mais sobre os óleos de modo ativo para poder servir aos outros de maneira mais eficaz.</li> <li>• Estou comprometido(a) com o crescimento pessoal e em aprender sobre o negócio.</li> <li>• Envolve-me de maneira constante nas atividades PIPES.</li> <li>• Aperfeiçoço minha abordagem para que possa ser mais eficaz em despertar o interesse em um estilo de vida com bem-estar dōTERRA.</li> <li>• Busco orientação e apoio dos líderes de minha equipe da linha ascendente e da dōTERRA.</li> <li>• Participo dos treinamentos e da mentoria oferecidos pela dōTERRA e por meu(minha) mentor(a) e equipe da linha ascendente.</li> <li>• Dou aulas para que outras pessoas possam vivenciar a dōTERRA.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilizo os mostruários, as amostras, os folhetos e outros materiais necessários para as minhas aulas.</li> <li>• Integro os clientes que cadastro, acompanhando-os com as boas-vindas e uma Consulta de Bem-Estar.</li> <li>• Esforço-me para posicionar cuidadosamente cada cadastrado, para desenvolvimento mútuo.</li> <li>• À medida que adquiro experiência, sinto-me mais confiante em ensinar aos outros como convidar, ensinar e apoiar por conta própria.</li> <li>• Sou dedicado(a), seja em tempo integral ou parcial, ao crescimento de um negócio forte.</li> <li>• Faço o que é necessário para obter uma bonificação mensal regular.</li> <li>• À medida que avanço, recebo Bônus Unilevel e do Fundo de Desempenho.</li> </ul>
<i>Além de ser Cliente dōTERRA..</i>		
<p><b>Líder</b> Consultor(a) de Bem-Estar</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sou levado(a) a fazer crescer meus sonhos.</li> <li>• Vivo minha visão de vida e sou guiado(a) por uma missão.</li> <li>• Sou apaixonado(a) por bem-estar e uso minha influência/voz para difundir essa mensagem.</li> <li>• Tenho o desejo de aprender e crescer continuamente.</li> <li>• Venço as crenças limitantes e me torno um(a) líder melhor a cada dia.</li> <li>• Sou receptivo(a) e busco mentoria, apoio estratégico e responsabilidade.</li> <li>• Aproveito meu tempo e energia com um sistema comprovado para que possa me concentrar no que mais importa.</li> <li>• Decido investir o dinheiro necessário para o crescimento do meu negócio.</li> <li>• Mantenho minha equipe vibrante, oferecendo constantemente apoio relevante, cadastrando e inspirando os formadores de rede a se tornarem líderes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ensino com confiança e tenho experiência e excelência em fechar negócios e parcerias.</li> <li>• Trabalho bem com as pessoas da minha equipe e dou apoio a elas.</li> <li>• Apoio e treino minha equipe com/em treinamentos regulares.</li> <li>• Sou empenhado(a) em ajudar os outros a obterem bônus.</li> <li>• Reconheço e apoio o sucesso de toda a minha equipe.</li> <li>• Comemoro os sucessos dos membros de minha equipe, mesmo quando eles superam os meus próprios.</li> <li>• Sei que sou Diamond+ e confio em meu cronograma de crescimento.</li> <li>• Acredito na capacidade de receber bônus continuamente.</li> <li>• Estou comprometido(a) com o desenvolvimento de uma adutora financeira.</li> <li>• Aprecio e comemoro os frutos do meu esforço.</li> </ul>



## Abeto-Negro

A árvore do Abeto-Negro simboliza a capacidade de crescer, prosperar e avançar, a despeito do ambiente ártico inóspito da Floresta Boreal.

Por esse motivo, ela foi escolhida para representar a jornada de um Consultor de Bem-Estar dōTERRA, o qual, à medida que desenvolve a si mesmo e à sua equipe, suporta muitas temporadas de experiências de aprendizado que aprimoram a determinação de descobrir a confiança, evitar distrações e elevar-se acima das crenças limitantes.

Ao produzir pinhas, o Abeto-Negro simboliza a importância de cultivar sementes com potencial, no abrigo dos galhos de líderes que sabem que a duplicação é essencial para o desenvolvimento de uma floresta próspera e bem-sucedida.



A **melhor** maneira de prever o futuro é realizá-lo.

—  
*Peter Drucker*



**Parabéns por lançar seu negócio. O próximo passo é o guia *Treine!***

Obrigado aos líderes Consultores de Bem-Estar que colaboraram e contribuíram para a elaboração deste guia e de inúmeros outros e por participarem da criação do *Empowered Success*.

Business Building Guide BR v1

