

dōTERRA®

Treine

para Premier & Silver



Faça Crescer sua Equipe

Parabéns por ter chegado a Elite e estabelecer o objetivo de alcançar a próxima classificação! Agora é o momento de se concentrar para acreditar em si mesmo(a), nos produtos e na oportunidade dōTERRA. Sua adutora vai se expandir à medida que você continuar a compartilhar, cadastrar e lançar novos líderes. Use este guia para ajudá-lo(a) a priorizar seu tempo, dominar o ensino e nutrir sua equipe.



+ Ação

- Compartilhe os Óleos
- Cadastre Clientes e Líderes
4 Clientes ou mais/mês
1 Líder ou mais/mês
- Lance Líderes que Façam o Mesmo

= Resultados

- Mudança de Vidas
- Seu Próprio Crescimento
- Criação de Bônus Residual*

P

PREPARE PREPARAR

- Alimente seu Sucesso (pág. 4)
- Torne-se um Treinador (pág. 5)
- Planeje a Classificação & Poder de 3 (págs. 6-7)
- Priorize Suas Atividades (pág. 8)

I

INVITE CONVIDAR

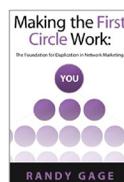
- Convide para Construir (pág. 9)

P

PRESENT APRESENTAR

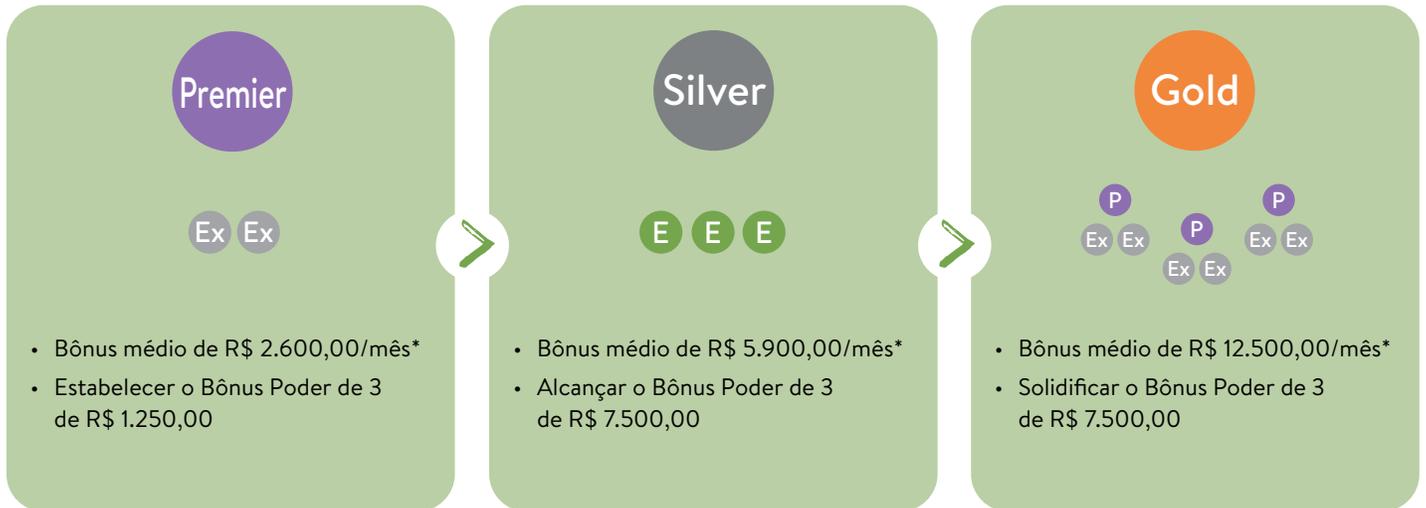
- Domine a Mensagem (págs. 10-11)

RECOMENDAÇÕES PARA DESENVOLVIMENTO PESSOAL*



* Estes livros são apenas sugestões. Os autores e editores não ratificam ou endossam, de qualquer forma, a dōTERRA, seus produtos, oportunidades de negócios ou métodos de negócios em geral.

PRÓXIMOS PASSOS PARA O SUCESSO



E

ENROLL CADASTRAR

- Próximas Apresentações (pág. 12)

S

SUPPORT APOIAR

- Receba Mentoria (pág. 13)
- Cronograma do Sucesso (págs. 14-15)

Passos Vitais

1. Desenvolvimento Pessoal
2. Compartilhar/Convidar
3. Aulas/Instruções Individuais
4. Cadastrar Clientes
5. Visões do Estilo de Vida
6. Entendendo a Oportunidade

Consulte o Guia *Decole* para mais detalhes

“Para ter sucesso é preciso que seu coração esteja em seu negócio e seu negócio esteja em seu coração.”

—Thomas J. Watson

📄 Os itens com o ícone de download encontram-se na **Biblioteca de Ferramentas Empowered Success** no site doterra.com.br.

* Os números mostrados são as médias dōTERRA Brasil. Os primeiros ganhos são, normalmente, muito menores.

Alimente seu Sucesso

ENTENDA O SEU PORQUÊ

Comemore! Você se apaixonou por nossas soluções, importou-se o suficiente para compartilhá-las e vidas foram mudadas. Sua crença nos produtos lhe deu a coragem de compartilhar suas experiências e convidar outras pessoas para fazerem o mesmo. Você lançou seu negócio com sucesso e agora é Elite!

De que modo a dōTERRA mudou sua vida e a vida de outras pessoas?

Por que continuar a compartilhar aquilo que você adora? Qual é a sua paixão?

Por que você iniciou seu negócio dōTERRA? Por que é importante que você continue crescendo?

“A esperança é o motivo pelo qual as pessoas se filiam à dōTERRA. Esperança em soluções, esperança de uma vida melhor. Mas a crença... a crença é o motivo pelo qual elas permanecem. Crença de que a dōTERRA não é apenas uma empresa, mas uma causa.”

— Justin Harrison

AJA COM COMPROMETIMENTO

Agora é um ótimo momento para analisar. Você considera seu negócio um hobby ou uma profissão? Gerar ganho residual é uma prioridade? Seus objetivos de renda são condizentes com suas ações?

FUNCIONÁRIO

Troca seu tempo por reais (R\$)/contracheque
Recompensado com base no esforço/curto prazo
Atividades dirigidas por outras pessoas
Constrói os sonhos de outras pessoas

ou

EMPREENDEDOR

Bônus residual duradouro*
Recompensado com base em ativos/longo prazo
Dirige as próprias atividades
Constrói seus próprios sonhos e empodera outras pessoas para que elas façam o mesmo

CRIE EXPERIÊNCIAS

Você está no segmento do marketing de experiências. Crie experiências para expor os membros em potencial às possibilidades, aos benefícios de seus produtos e ao desejo de conhecer mais. Dê a elas motivos para acreditar. Sempre que conseguir as informações de contato de um membro em potencial, entre em contato com ele dentro de poucos dias.

📌 Utilize **Faça Crescer Seus Candidatos e Convide com Eficácia** para aprimorar seus talentos e seu treinamento

Como nossos produtos satisfazem necessidades?

- Como os óleos apoiam o bem-estar?
- Como os suplementos melhoram a vida das pessoas?
- Como o Programa de Fidelidade (LRP) aprimora as experiências e os resultados?
- Quem precisa de bem-estar e pode ser beneficiado com informações a esse respeito?

Como nossa oportunidade satisfaz necessidades?

- Como um negócio próprio empodera e dá liberdade?
- Como um ganho residual afeta o estilo de vida?
- Como a capacidade de criar o futuro impacta a capacidade de retribuir e de servir?
- Como você pode crescer como pessoa ao aumentar sua liderança?

Como você pode criar experiências?

- Compartilhe sua história ou a de outra pessoa de forma breve e interessante
- Compartilhe o livreto *Ser Saudável Pode Ser Simples*
- Use os óleos nas pessoas para atender a uma prioridade de bem-estar
- Convide a pessoa para uma apresentação



* Os resultados podem variar. Vide versão atualizada de nossa Divulgação de Oportunidades e Ganhos no site doterra.com.br > Recursos > Folhetos

Torne-se um Treinador

“A qualidade suprema da liderança inquestionavelmente é a integridade. Sem ela, nenhum sucesso verdadeiro é possível.”

— Dwight D. Eisenhower

CONSTRUA A CRENÇA NA EMPRESA E NA OPORTUNIDADE

Parabéns! Você está no autêntico negócio de marketing de influência. Este é um dos modelos de negócios com crescimento mais veloz no mundo inteiro. Você está participando do veículo de empreendedorismo mais acessível que existe!

Apaixone-se por sua Profissão

Para cadastrar e treinar seus parceiros comerciais para lançarem o negócio, você precisa acreditar para inspirar a crença. E à medida que sua certeza crescer, você se tornará mais capacitado para convidar para ações compromissadas.

- Aprenda sobre a história da dōTERRA
- Compareça aos treinamentos e eventos
- Estabeleça uma ligação com sua linha ascendente mais experiente
- Leia as histórias de sucesso dos maiores líderes da dōTERRA

A EDUCAÇÃO É NOSSA CULTURA

Como treinador(a), seu enfoque tem três aspectos. Primeiro, dominar o ensino da apresentação inicial, o que resultará em cadastramentos regulares. Segundo, ensinar seus formadores de rede a fazerem o que você fez para se tornar Elite. Esforce-se por viver de maneira consciente. Preste atenção naquilo que você já está fazendo corretamente para aprimorar sua capacidade de ensinar a mesma coisa aos outros. Terceiro, faça das atividades “PIPES” um modelo e os outros seguirão seu exemplo.

Quando seus formadores começarem a compartilhar e a convidar, eles ainda saberão pouco. Sua parceria fará a mágica acontecer! Eles estabeleceram a confiança com seu mercado receptivo. Você é o apresentador e serve como uma adicional e importante testemunha. Como especialista provedor(a) de soluções, você traz credibilidade aos produtos e à oportunidade.



TREINE COM INTEGRIDADE

Este é um negócio de relacionamentos. Resultados mensuráveis (ou seja, volume de equipe, ganhos pessoais) são o resultado direto do número de vidas que influenciamos. A qualidade e a duração desses resultados dependem das experiências daqueles que cadastramos. As pessoas seguem aqueles em quem confiam.

Como líder emergente na dōTERRA, tenha em mente que a liderança é como ser pai ou mãe; aqueles que vêm depois de você repetem suas palavras e ações. O que escolhemos dizer e fazer exerce impacto e influencia o futuro, tanto de sua equipe como da comunidade mais abrangente da dōTERRA.

SEGREDOS PARA SE GANHAR A CONFIANÇA | Apresento minha mensagem com integridade e ganho a confiança daqueles que cadastro.

Lidere com a atitude mental de quem busca servir e ajudar pessoas.

O QUE FAZER

- Faça conexões autênticas e construa relacionamentos de confiança
- Descubra maneiras preferidas/eficazes de se conectar com as pessoas
- Manifeste e encontre coisas que vocês têm em comum
- Faça perguntas e ouça para descobrir interesses e necessidades
- Procure maneiras de alinhar suas soluções com as necessidades da pessoa
- Use seus pontos fortes para servir e resolver
- Plante sementes que se desenvolverão mais tarde

O QUE NÃO FAZER

- Enviar spam para sua lista de contatos
- Usar táticas de venda de grande pressão
- Exagerar a verdade
- Prometer demais e realizar bem menos
- Falar demais sobre si mesmo
- Agir de modo insistente ou dar desculpas por seus atos

Planeje a Classificação

PREMIER		100 PV & 5.000 OV - 2 Linhas Executive	
SILVER		100 PV - 3 Linhas Elite	
FORMADOR 1:		FORMADOR 2:	
<input type="radio"/> OBJETIVO: EXECUTIVE + (2.000 OV) <input type="radio"/> OBJETIVO: ELITE + (3.000 OV)		<input type="radio"/> OBJETIVO: EXECUTIVE + (2.000 OV) <input type="radio"/> OBJETIVO: ELITE + (3.000 OV)	
<input type="radio"/> Planejamento de Classificação Revisado <input type="radio"/> Assistiu ou presenciou um Treinamento de Lançamento		<input type="radio"/> Planejamento de Classificação Revisado <input type="radio"/> Assistiu ou presenciou um Treinamento de Lançamento	
VOLUME NECESSÁRIO	<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000	VOLUME NECESSÁRIO	<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000
ESCREVA TODO O VOLUME DE FIDELIDADE ATUALMENTE	—	ESCREVA TODO O VOLUME DE FIDELIDADE ATUALMENTE	—
VOLUME NECESSÁRIO	=	VOLUME NECESSÁRIO	=
DIVIDA O VOLUME NECESSÁRIO PELO VOLUME MÉDIO DA AULA (A META É 1.000)	÷	DIVIDA O VOLUME NECESSÁRIO PELO VOLUME MÉDIO DA AULA (A META É 1.000)	÷
AULAS/INSTRUÇÕES INDIVIDUAIS NECESSÁRIAS	»	AULAS/INSTRUÇÕES INDIVIDUAIS NECESSÁRIAS	»
AULAS AGENDADAS		AULAS AGENDADAS	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
INSTRUÇÕES INDIVIDUAIS MARQUE O NÚMERO PLANEJADO.		INSTRUÇÕES INDIVIDUAIS MARQUE O NÚMERO PLANEJADO.	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10		<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	
FORMADOR 3:		FORMADOR 3:	
<input type="radio"/> OBJETIVO: ELITE + (3.000 OV)		<input type="radio"/> OBJETIVO: ELITE + (3.000 OV)	
<input type="radio"/> Planejamento de Classificação Revisado <input type="radio"/> Assistiu ou presenciou um Treinamento de Lançamento		<input type="radio"/> Planejamento de Classificação Revisado <input type="radio"/> Assistiu ou presenciou um Treinamento de Lançamento	
VOLUME NECESSÁRIO	<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000	VOLUME NECESSÁRIO	<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000
ESCREVA TODO O VOLUME DE FIDELIDADE ATUALMENTE	—	ESCREVA TODO O VOLUME DE FIDELIDADE ATUALMENTE	—
VOLUME NECESSÁRIO	=	VOLUME NECESSÁRIO	=
DIVIDA O VOLUME NECESSÁRIO PELO VOLUME MÉDIO DA AULA (A META É 1.000)	÷	DIVIDA O VOLUME NECESSÁRIO PELO VOLUME MÉDIO DA AULA (A META É 1.000)	÷
AULAS/INSTRUÇÕES INDIVIDUAIS NECESSÁRIAS	»	AULAS/INSTRUÇÕES INDIVIDUAIS NECESSÁRIAS	»
AULAS AGENDADAS		AULAS AGENDADAS	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
INSTRUÇÕES INDIVIDUAIS MARQUE O NÚMERO PLANEJADO.		INSTRUÇÕES INDIVIDUAIS MARQUE O NÚMERO PLANEJADO.	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10		<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	

Ganhe Bônus

Cada bônus pode ser alcançado mensalmente e é pago entre os dias 25 e 31 do mês seguinte. Para garantir que você receba seu bônus, certifique-se de que ele esteja aparecendo no último dia do mês e depois continue a acompanhar até que as bonificações tenham sido processadas. Você precisa ter um Modelo de Fidelidade de 100 PV configurado o tempo todo para receber as bonificações. Use esta lista de verificação para ajudá-lo(a) a se qualificar todos os meses. Para mais detalhes, acesse o site doterra.com.br.

PODER DE 3

- Ganhe seus R\$ 250
- Ensine sobre os R\$ 250
- Continue a ensinar e a cadastrar todos os meses

CLASSIFICAÇÃO

- Alcance os volumes necessários
- Assegure-se de ter a condição correta de cadastrador
- Certifique-se de que os qualificadores alcancem a classificação de que precisam

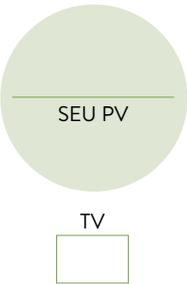
BÔNUS DE EMPODERAMENTO

- Alcance a classificação de Premier ou Silver
- Cadastre um novo Cliente Preferencial com 100 PV ou mais

Poder de 3

Chegue aos R\$ 250 | Ensine sobre os R\$ 250 | Repita

- Preencha e atualize este gráfico no início, na metade e no final de cada mês.
- Destaque onde você precisa se concentrar (por exemplo, novos inscritos, clientes no Programa de Fidelidade (LRP)).
- Qual é o seu próximo objetivo do Poder de 3 (circule uma): R\$ 250, R\$ 1.250, R\$ 7.500. Como você chegará lá?

R\$ 250		R\$ 1.250		R\$ 7.500		
<div style="text-align: center;">  <p>SEU PV</p> <p>TV</p> <p>SEU NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	NOME	PV	
	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>		
	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NOME</p> </div>		

PV = Volume Pessoal TV = Volume de Equipe (você e sua linha de frente)
Assinale o quadradinho quando TV = 600

Priorize Suas Atividades

Crie sucesso ao priorizar atividades importantes. Considere perguntar-se: esta é uma atividade que gera renda ou é uma perda de tempo? Evite agendar compromissos em excesso e reserve horários para aquilo que mais importa. Desligue o som do seu telefone celular durante atividades importantes e, ao realizar multitarefas, aproveite bem seu tempo (por exemplo, listas de locais a visitar). Use os quadrantes a seguir para orientar seu planejamento.

ESSENCIAL

Comprometa-se com as coisas que mais importam. Envolver-se com atividades essenciais para fazer crescer um negócio próspero. Opte por sacrificar o que você deseja menos em prol daquilo que deseja mais.

- Cuidados pessoais
- Tempo com a família e rotinas
- Planejar e preparar
- Ser um produto do produto
- Convidar, apresentar e
- cadastrar regularmente
- Fazer acompanhamento regularmente
- Apoiar os construtores do negócio

IMPORTANTE

Separe e dedique um tempo para as atividades importantes. Viva com intento e torne-se mais especializado e profissional em seu negócio. Alguns minutos por dia fazem toda a diferença.

- Aprenda mais sobre os produtos
- Domine as habilidades "PIPES"
- Foque no seu desenvolvimento pessoal
- Crie a visão, estabeleça objetivos, meça os resultados

NÃO ESSENCIAL

Delegue, troque ou contrate os serviços que outra pessoa possa fazer tão bem quanto você, ainda que parcialmente (pelo menos 70%). Enquanto você constrói seu negócio e sua renda, use o apoio do seu cônjuge e da sua família.

- Louças
- Limpeza
- Trabalho no quintal
- Lavagem de roupas
- Preparo de refeições
- Tarefas
- Pagamento de contas
- Compras no supermercado

NÃO IMPORTANTE

Troque as distrações, a perda de tempo e todas as outras coisas que roubam seus sonhos por atividades mais essenciais e importantes. Faça sacrifícios. Abra mão de coisas que importam menos em favor das coisas que mais importam.

- Tempo diante da TV
- Tempo nas mídias sociais
- Atividades triviais
- Navegar na internet
- Jogos on-line

PROGrame seu Sucesso

Planeje as atividades essenciais semanais e mensais em seu próprio calendário. *Configure um lembrete recorrente em seu telefone para fazer planejamento mensal e semanal!*

Para planejar e organizar sua agenda de trabalho, faça a si mesmo(a) as seguintes perguntas:

- Quem precisa de uma aula de Soluções Naturais?
- Quem precisa de acompanhamento?
- Quem precisa de uma Visão do Estilo de Vida?
- Quem precisa Entender a Oportunidade?
- Quem precisa aprender a Apresentar os Óleos?
- Quem precisa Desenvolver seu Negócio?

	SEGUNDA-FEIRA	TERÇA-FEIRA	QUARTA-FEIRA	QUINTA-FEIRA	SEXTA-FEIRA	SÁBADO	DOMINGO
MANHÃ	Planejar / Definir Estratégia: - Convites para aulas - Programar visões do Estilo de vida	1:1 com João	- Fazer acompanhamento dos Inscritos na aula - Visões do Estilo de vida			Educação Continua ou Aula de Soluções Naturais	
DURANTE O DIA	Acompanhamento do Sucesso: - Receber mentoria da linha ascendente			1:1 com Michele			
NOITE	Ligação com a Equipe	Aula de Soluções Naturais			Jantar da Visão Geral		

📖 Consulte os recursos de planejamento e priorização.

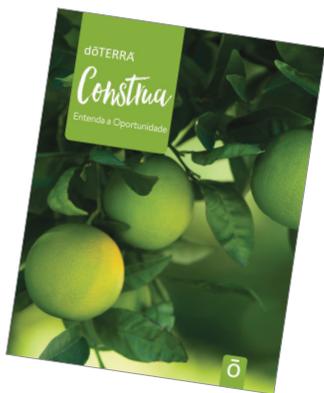
Convide a Construir

COMPARTILHE A OPORTUNIDADE

Ao experimentar ou convidar em uma aula agendada ou em uma instrução individual, ou até durante uma conversa casual, encontre maneiras autênticas de plantar sementes sobre a oportunidade de negócio ao deixar “cair” ideias. Depois, faça perguntas como:

- Você é receptivo(a) a novas oportunidades de negócios e a ganhar dinheiro?
- É receptivo(a) quanto a aprender sobre maneiras de criar diferentes fontes de renda?

Assim que a pessoa afirmar interesse, convide seu candidato a saber mais em uma apresentação. Como às vezes é um pouco mais difícil ser “profeta em sua própria terra”, faça parceria com sua linha ascendente nos estágios iniciais do avanço de classificação e de renda para ter mais credibilidade. Você pode fazer isso usando uma estratégia de três vias.



DESENVOLVA CREDIBILIDADE

A estratégia de três vias utiliza sua linha ascendente ou um outro especialista para ajudar seu candidato a adquirir respeito, segurança e confiança em você, em sua equipe e na empresa. Com o Guia Construa, vocês podem fazer juntos uma introdução à oportunidade de negócio dōTERRA. Pode ser tranquilizador, tanto para o candidato quanto para você, ter alguém da linha ascendente com mais experiência para apresentar a Visão do Negócio, seja durante uma instrução individual, em uma chamada de vídeo ou Zoom, após uma aula, em um webinar ou até mesmo em uma ligação telefônica.

Durante essas apresentações em conferência do negócio, comprometa-se a aprender como fazer perguntas de sondagem, identificar necessidades, determinar pontos importantes (o que a pessoa quer ou precisa resolver) e oferecer soluções. Depois, você, por sua vez, fará o mesmo com seus futuros líderes do negócio quando eles recrutarem seus próprios parceiros no negócio.

PREPARE

Se for preciso, envie materiais, links, instruções etc. para seu candidato e/ou sua linha ascendente antes da apresentação. Para auxiliar o membro de sua linha ascendente a se preparar para uma conversa eficaz antes da apresentação, transmita a ele quaisquer informações que você tenha sobre as necessidades e os objetivos de seu candidato.

👇 Use o **Descubra a dōTERRA** para uma maior compreensão dos motivos que levam as pessoas a fazerem parceria com a dōTERRA.

Nica

Faça com que seu candidato assista a um breve vídeo que apresente a dōTERRA a ele: a empresa, a qualidade dos produtos (por exemplo, o CPTG®), o Fornecimento por Coimpacto, a dōTERRA Healing Hands™ e outros aspectos exclusivos de nossa cultura, missão, história e realizações no site doterra.com.br.

Entenda como o guia **Construa** apresenta uma série de decisões conhecidas como as Quatro Portas. Os candidatos são convidados a decidir se querem:

1 CONSTRUIR UMA ADUTORA



pág. 2

2 FAZER PARCERIA COM A dōTERRA



pág. 3

3 COMPROMETER-SE A CONSTRUIR



pág. 9

4 INICIAR



pág. 10

Domine a Mensagem

Ao começar a treinar outras pessoas para falar sobre os óleos essenciais, seu próprio domínio da apresentação das soluções naturais será a chave do sucesso. Ensine com sinceridade e com o objetivo de levar esperança e bem-estar às outras pessoas. Você estará apresentando preciosas “dádivas da terra” e o resultado mais importante e que não tem preço, será a esperança.

Use este esboço para orientar seu trabalho e permita-se a liberdade de personalizar sua apresentação.

PREPARE-SE PARA O SUCESSO

- Prepare sua apresentação
- Vista-se de modo apropriado
- Seja pontual e profissional
- Exiba cada um dos produtos do Kit Soluções Naturais
- Deixe um difusor funcionando
- Traga óleos para compartilhar
- Mantenha as coisas simples
- Cuide para que as histórias sejam curtas, relevantes e relacionadas com os convidados

AULA DE SOLUÇÕES NATURAIS: 40-50 MIN.

Propósito: 1. Reunir as pessoas, ouvir as suas necessidades e oferecer-lhes a oportunidade de experimentar os óleos. Faça uma aula divertida!
2. Concentre-se nas necessidades dos participantes; fale sobre as melhores soluções.

APRESENTAR

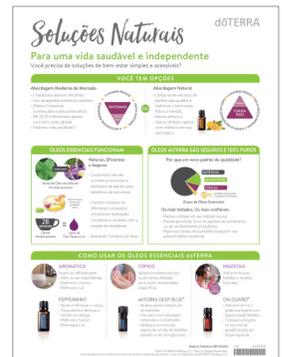
Objetivo: Conectar-se com os convidados e expressar a intenção de servi-los.

- 5 min.**
- O anfitrião dá as boas-vindas aos convidados, diz por que os convidou, lhe introduz e enaltece como apresentador.
 - Você enaltece o anfitrião e manifesta a intenção de falar sobre três assuntos:
 - O que são óleos essenciais?
 - Como são usados?
 - Como as pessoas podem levá-los para casa?

EDUCAR

Objetivo: Apresentar os óleos essenciais e os métodos de aplicação.

- 10 min.**
- Pergunte: "Você precisa de soluções de bem-estar que sejam seguras, eficazes e acessíveis?"
 - Converse sobre o seguinte: o que são óleos essenciais?
 - Abordagem Moderna x Natural (pág. 1 - fale rapidamente).
 - Seguros, Eficazes e Puros (leia os pontos).
 - CPTG® (mostre o vídeo).
 - Converse sobre o seguinte: como os óleos são usados?
 - Uso aromático, tópico e por ingestão (demonstre o método e depois use o óleo apropriado).



COMPARTILHAR

Objetivo: Criar experiências com os óleos essenciais e compartilhar soluções.

- 15-25 min.**
- "O que você mais deseja? E o que menos deseja?" Convide os participantes a falar sobre suas prioridades (pág. 3).
 - Fale sobre produtos que tenham a ver com as preocupações deles (págs. 3-4); convide as pessoas a falar sobre experiências que tenham tido.
 - Passe os óleos entre os participantes à medida que falar sobre cada um; não se sinta obrigado a falar sobre cada produto.



CONCLUIR

Objetivo: Cadastrar os participantes com um kit e convidá-los a mudar vidas.

- 10 min.**
- Como você pode levá-los para casa?
 - Reveja as opções de cadastro e os kits (págs. 4-5).
 - Com "um livro e uma caixa", eles estarão preparados para tratar de 80% das prioridades de bem-estar de suas famílias. O kit de Boas Vindas vem com vários materiais introdutórios para ajudá-los a começar.
 - Convide-os a se cadastrarem e a desfrutarem dos benefícios do estilo de vida com bem-estar dOTERRA.
 - Convide-os a mudar vidas.
 - Sirva um lanche leve e responda a perguntas.



Nicas

- **Seja acolhedor(a) e envolvente.** Sorria e se conecte com os participantes.
- **Use linguagem corporal.** Mais de 75% da comunicação é não verbal. Faça contato visual. Use gestos abertos.
- **Conecte-se com a plateia.** Conte sua história e seja vulnerável. Enfatize as dificuldades que você venceu usando os produtos.
- **Ensine os convidados a confiar nos recursos,** não em você. Não seja o(a) especialista. Permita que o folheto e outros recursos sejam o especialista. Se a explicação for simples, ela se repetirá.
- **Envolva a plateia.** Faça perguntas envolventes. Permita que falem sobre suas preocupações e experiências.
- **Use os óleos nas pessoas!** Crie experiências com os produtos no grupo inteiro. Deixe os óleos operarem sua mágica.
- **Convide-os a agir.** Pergunte se estão preparados para o próximo passo que é ter os óleos em suas casas. Use incentivos para criar um senso de urgência.
- **Seja conciso(a).** Para manter o interesse dos convidados, faça uma apresentação com menos de uma hora de duração. Reserve tempo para responder a perguntas e cadastrar os participantes.

“O professor medíocre fala. O bom professor explica. O professor superior demonstra. O ótimo professor inspira.”

– William Arthur Ward



📌 Para mais instruções sobre como apresentar e encerrar com êxito, assista aos vídeos de Treinamento e procure mais recursos na Biblioteca de Ferramentas Empowered Success.

E SE...

Eu me sentir desqualificado para ensinar:

- você não é e não precisa ser o(a) especialista
- permita que o folheto e/ou o vídeo seja(m) o(s) especialista(s)
- desperte a confiança dos convidados nos produtos, e 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:

- mantenha o foco na força dos padrões dōTERRA
- não se concentre nos produtos da concorrência
- convide os participantes a experimentarem, eles mesmos, os óleos dōTERRA

Surgirem preocupações com o uso por ingestão:

- ressalte que os rótulos dōTERRA para o uso por ingestão atendem às normas da COVISA e do FDA (EUA)
- informe que a pureza CPTG® é importante para o uso por ingestão com segurança
- convide os presentes a fazer o que eles entenderem que é melhor para si mesmos

A frequência for baixa ou as pessoas não comparecerem:

- confie que a quantidade de pessoas que compareceu foi perfeita
- aprecie a oportunidade de nutrir as poucas pessoas que vieram
- analise o processo do convite e como ele pode ser mais eficaz no futuro
- se ninguém compareceu, use esse tempo precioso para dar respaldo e melhorar os processos usados para convidar e dê outros treinamentos

Alguém falar em comprar pelo 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 um membro dōTERRA ultrapassam qualquer pequeno desconto obtido on-line (receba até 30% sobre suas compras e custos de envio em créditos sobre produtos grátis)

O anfitrião disser 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 entender seu valor
- enfatize o valor do kit e da filiação como membro dōTERRA
- da próxima vez, prepare o anfitrião para entender o valor do cadastramento e o intuito da aula, ensinando-o a Apresentar os Óleos

Alguém perguntar se trata-se de Marketing Multinível:

- a dōTERRA oferece uma opção para você ter renda
- 85% 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 ou por um anúncio
- a dōTERRA opta por apoiar e compensar as pessoas que compartilham seus produtos

Próximas Apresentações

O crescimento de sua equipe não depende apenas de quem você conhece, mas de quem a sua rede conhece. Uma das maneiras mais simples de lançar mão desse valioso recurso é convidar os participantes da aula ou os novos membros a serem anfitriões **de sua própria aula**.

MARQUE AULAS NAS AULAS

1. Ao final da apresentação, dê um presentinho ao anfitrião e agradeça-lhe por proporcionar a aula.
2. “Se você for como eu, você provavelmente pensou, durante nossos momentos juntos nesta noite, nas pessoas que você ama e como elas também poderiam ser beneficiadas por essas extraordinárias soluções naturais”.
3. Convide os participantes a agendar sua própria aula e ofereça um incentivo para os que marcarem ali mesmo, na hora.
4. Diga-lhes que se eles decidirem ser anfitriões de uma aula e que, se um número mínimo de convidados comparecer ao evento, eles também poderão ganhar o presentinho.
5. Mostre o presentinho do anfitrião. Informe sua agenda (ou a de seu novo líder) ou sua programação para aqueles que, depois da aula, expressarem interesse.
6. Dê a cada futuro anfitrião um guia Compartilhe e marque uma sessão para ensiná-los a Apresentar os Óleos



Use o [Planejamento de Aulas](#) para preparar anfitriões.

Nicas

- Você (ou o seu líder, se ele estiver preparado), informa algumas datas disponíveis para novas aulas.
- Tenha alguns brindes à mão para quem marcar (por exemplo, um óleo essencial de 5 ml)
- Use pontos do Programa de Fidelidade (LRP) para comprar presentes baratos
- Permita que sua paixão brilhe e inspire

DOMINE A DUPLICAÇÃO

A partir da demonstração de como isso pode ser feito.

- Permita que eles assumam, gradativamente, mais responsabilidades em cada aula até que se sintam preparados para apresentar sozinhos.

CRIE EMBALO COM OS EVENTOS

- Além das aulas, existem muitas maneiras de expor seus clientes e líderes a um processo educativo excepcional. Aproveite o conhecimento de sua linha ascendente, de linhas paralelas e dos líderes corporativos que já fizeram isso antes e têm experiências mais impactantes e vigorosas de que os produtos, a oportunidade e a missão da dōTERRA realmente funcionam. Essas mesmas pessoas são, com frequência, as que oferecem, administram e falam em eventos. Sua parte consiste em promover e permitir que esses eventos façam sua equipe crescer. Ao fazer a promoção, use uma **intensidade descontraída**. Aja normalmente, mas ao mesmo tempo com animação e paixão.

Lembre-se, os Eventos:

- Semeiam a crença entre os participantes.
- Respondem à pergunta: “O que eu ganho com isso?”
- Incentivam a dedicação ao viver e compartilhar os produtos e o estilo de vida dōTERRA.

Crie um senso de urgência com:

- Assuntos relacionados à época do ano.
- Ofertas por tempo limitado.
- Vagas limitadas.
- Apresentadores especialmente convidados.
- Prêmios por comparecimento e incentivos.

Cronograma do Sucesso

CLIENTES EXISTENTES

Os clientes constituem a maioria do volume de cada equipe. Faça contato regularmente e faça seus clientes felizes, e isso resultará em maior volume e classificação mais alta. Mantenha grande envolvimento e ensine como os produtos dōTERRA ajudam as pessoas a alcançarem os objetivos de bem-estar e a viverem uma vida empoderada.

Este é um negócio de pessoa para pessoa. O relacionamento que seus clientes têm com a dōTERRA e o Programa de Fidelidade (LRP) são promovidos pelo relacionamento deles com você! Mantenha uma ligação autêntica com seus clientes e dê-lhes a capacidade de satisfazer suas necessidades com Visões do Estilo de Vida, educação contínua e eventos. **Molde e estabeleça uma cultura dedicada a um acompanhamento eficaz.**



CADASTRAR

Enquanto a pessoa espera a chegada do kit:

- dê as boas-vindas
- compartilhe a animação
- programe uma Visão do Estilo de Vida



De 3 a 10 dias depois da chegada do produto:

- para respaldar os objetivos de bem-estar e integrar a dōTERRA ao estilo de vida de seus clientes, ofereça a eles a Visão do Estilo de Vida (*Consulte o Guia Decole para saber como conduzir uma Visão do Estilo de Vida*)
- ajude-os a se cadastrarem no Programa de Fidelidade (LRP)
- estabeleça ligação com os recursos
- convide-os a compartilhar e a construir



LANÇE LÍDERES

Este cronograma esboça os passos ideais para o lançamento eficaz de novos líderes e é muito importante para a duplicação e o sucesso de longo prazo. À medida que o novo líder demonstrar comprometimento ao ser anfitrião de sua(s) primeira(s) apresentação(ões), estabeleça uma consciência maior e as expectativas salutaras necessárias para continuar a levá-lo a Elite. Lembre-se, os líderes também são clientes! Certifique-se de que cada um experimentou a apresentação de Soluções Naturais e a Visão do Estilo de Vida. **Promova uma cultura de formadores de rede progressiva ao utilizar os guias Treinar por Classificação e o treinamento Empowered Success.**



COMPROMETER

PRÉ-LANÇAMENTO
(1-2 SEMANAS ANTES)

Aprenda a Apresentar os Óleos e Agendar Apresentações com a linha ascendente



Compartilhar, Convidar, Relembrar



Ser Anfitrião e Cadastrar com o apresentador da linha ascendente



Taxa de Retenção:

A dōTERRA tem uma taxa de retenção média de 65%!
Acompanhe, em seu escritório virtual, a retenção média de sua equipe. Navegue assim:

Serviços para o Consultor > Genealogia > Resumo Genealógico

Digite o ID do Consultor de Bem-Estar (o seu ou o de alguém de sua equipe) e o número de níveis que deseja verificar. Faça do acompanhamento um hábito. Estabeleça objetivos e crie uma estratégia com cada uma de suas linhas qualificadoras para aumentar a taxa de retenção.

“A melhor maneira de se encontrar é perder-se no serviço ao próximo.”

— Mahatma Gandhi

FAÇA CONTATO REGULARMENTE

Todo mês:

- Informe sobre programas e promoções mensais
- Compartilhe dicas
- Promova oportunidades de educação continuada

📖 Consulte a **Cultura do Cliente e Energizar o Sucesso**.

A cada 60–90 dias:

- Ofereça mais Visões do Estilo de Vida
- Faça contato e auxilie a alcançar objetivos de bem-estar

Se nenhum pedido for feito em 60 dias:

- Faça ligações de atendimento ao cliente

📖 Consulte o material **Ativar Clientes**.

COMUNIDADE DE CLIENTES SAUDÁVEIS



MÊS DO LANÇAMENTO

Acompanhamento com a linha ascendente



Desenvolva seu Negócio com a linha ascendente



Continue a Envolver-se com atividades "PIPES"



Chegue a Elite!



APRESENTAR O GUIA TREINE COM A

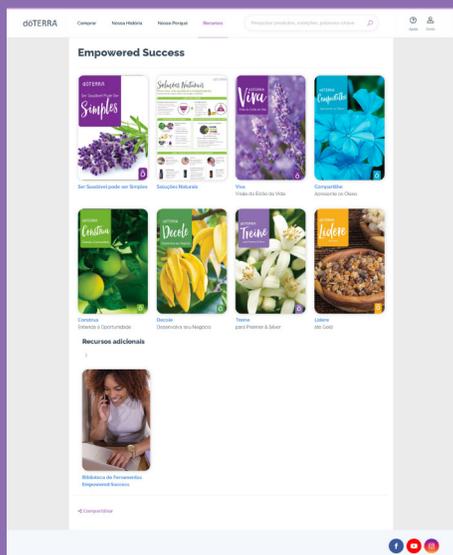
linha ascendente



Você *pode* fazer o
negócio em *tempo parcial*,
pode fazer o negócio em
tempo integral, mas não
pode fazer o negócio só
de *vez em quando*.

-Justin Harrison, Distribuidor Master

Saiba Mais:



doterra.com.br > Recursos > Empowered Success

Próximo Passo:



Muito obrigado a todos que colaboraram ou contribuíram para a elaboração do Empowered Success, especialmente aos líderes Consultores de Bem-Estar.

Train Guide BR

©2023 doterra Holdings, LLC. Todos os Direitos Reservados.
Todas as palavras com símbolos de marca registrada são marcas registradas da doterra Holdings, LLC.

