




dōTERRA
- Guide de -
*Croissance
entrepreneuriale*

La clé du succès

Programme de formation axée sur l'entreprise



Vous n'avez pas besoin
d'atteindre la perfection,
il suffit juste de faire le
premier pas.

Jack Canfield

Table des matières

Bienvenue	04	Inviter	31	Trouver des bâtisseurs	79
Créez votre réseau	05	Préparez-vous à partager	33	Trouvez des partenaires d'affaires	81
5 étapes vers le succès	07	Partagez votre histoire	36	Étendez votre influence	84
		Partagez et assurez un suivi	37	Atelier d'introduction à la création d'entreprise	87
		Invitez les gens à en apprendre davantage	42	Déroulement d'un atelier d'introduction à la création d'entreprise	89
Préparer	09	Invitez sans offrir d'échantillon	43	Aidez de nouveaux bâtisseurs à démarrer	91
Créez votre entreprise	11	Rejoignez plus de gens	46	Soutenez vos bâtisseurs	93
Établissez des objectifs	13				
Liste de noms	15	Présenter et enrôler	47	Développement personnel	95
Outil de suivi du succès	18	Animez des présentations	49	Visualisez votre avenir	97
Planifiez votre succès	19	Tableau de planification des ateliers	50	Vous avez le pouvoir	99
Planificateur du rang Elite	21	Présentez les produits avec confiance	51	Déclaration de confiance en soi	100
Soyez une source de solutions	23	Atelier d'introduction aux huiles essentielles	53		
Ciblez votre message	25	Déroulement d'un atelier	54	Annexe	103
Collaborez avec votre mentor	27	Enrôler efficacement	59	Plan de rémunération	105
Évaluez votre stratégie	28	Stratégies de placement	63	Rôles chez dōTERRA	107
Ce qu'il faut pour réussir	30	Prime de vente du Pouvoir de 3	66		
		Soutenir	67		
		Accueillez les nouveaux clients	69		
		Rencontres bien-être	71		
		Formation continue	73		
		Prenez soin des clients	75		



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

*Justin Harrison,
Distributeur principal*

Bienvenue!

Nous vous félicitons d'avoir choisi de démarrer votre entreprise dōTERRA.

Vous êtes ici parce que vous aimez les huiles essentielles. Vous les utilisez, les partagez et vous voulez aider les autres à faire de même. Ceci est le fondement d'une solide entreprise dōTERRA – un modèle de réussite qui a changé la vie et l'avenir financier d'innombrables personnes partout dans le monde. Et qui, grâce à votre courage et à votre engagement, pourrait aussi changer la vôtre.

Ce guide présente le processus par étapes pour atteindre le rang Elite et gravir les échelons supérieurs, tout en renforçant votre confiance en votre rôle de Représentant du bien-être. Que vous vouliez changer de carrière ou simplement gagner un revenu supplémentaire, plus vous vous engagerez à offrir une aide constante et significative tout en suivant assidûment les étapes décrites dans le présent guide, plus vous obtiendrez des résultats profitables.

Dans ce document, vous trouverez une série de listes de vérification, de feuilles de travail, de scripts et plus encore – tous créés pour vous aider à réussir et à rester concentré sur l'essentiel. Ces méthodes simples sont testées et efficaces et, surtout, elles ont été conçues spécialement pour vous. À mesure que vous perfectionnerez vos compétences et adopterez des habitudes productives, vous pourrez bâtir une entreprise florissante avec dōTERRA et réaliser vos rêves.

N'oubliez pas que vous n'êtes pas seul dans cette aventure. Ce guide vous accompagnera à chaque étape du processus. Collaborez avec votre lignée de mentors, puis offrez le même soutien à vos bâtisseurs lorsqu'ils démarreront leur propre entreprise.

Allons-y! Débutons!



Créez votre réseau

Ce guide regroupe toutes les ressources dont vous avez besoin pour bâtir une entreprise dōTERRA florissante et prospère.

Il propose un processus éprouvé en cinq étapes simples, connu sous le nom de « PIPES ».

Le modèle **PIPES** se résume en cinq étapes : **Préparer, Inviter, Présenter, Enrôler** et **Soutenir**. Il s'agit d'un modèle sur lequel reposent tous les programmes de formation axés sur les activités de dōTERRA. Les activités liées à ce modèle vous aideront à vous préparer, à inviter les gens à en apprendre davantage sur dōTERRA, à animer des présentations ou des rencontres individuelles, à enrôler des clients potentiels et à soutenir votre équipe et votre communauté de clients. Au fur et à mesure que vous bâtirez votre entreprise, vous repasserez souvent par ce modèle pour développer votre réseau financier et accroître votre revenu résiduel illimité.



Préparer

Préparez-vous à connaître le succès en profitant des bienfaits des produits dōTERRA et d'un programme de formation éprouvé.



Inviter

Faites part de vos expériences et invitez d'autres personnes à découvrir les solutions naturelles et l'opportunité d'affaires qu'offre dōTERRA.



Présentation

Présentez les messages de dōTERRA relativement au bien-être et au succès.

Vous

Vos clients potentiels





Croyance

- envers les produits
- envers dōTERRA
- envers votre "Pourquoi"



Actions

- Partagez
- Enrôler des personnes
- Aider des nouveaux bâtisseurs à démarrer



Résultats

- Changer des vies
- S'épanouir
- Obtenir des récompenses

E

Enrôler

Enrôlez des personnes et donnez-leur les outils nécessaires pour améliorer leur vie grâce à des solutions naturelles, puis invitez-les à changer des vies à leur tour.



S

Soutenir

Soutenez vos clients et vos bâtisseurs en établissant des relations personnelles, communautaires et éducatives.



Votre équipe et votre communauté



5 étapes vers le succès

1

Préparer

Créez votre entreprise

- Complétez la liste de vérification de création d'entreprise et n'hésitez pas à poser vos questions à votre mentor (p. 11).

Démarrez du bon pied

- Remplissez la section Établissez vos objectifs (p. 13 et 14).
- Dressez votre Liste de noms (p. 15 et 16).w
 - Classez les noms en ordre de priorité, puis ajoutez les bâtisseurs potentiels à votre Grille d'évaluation du succès (p. 18).
 - Remplissez la section Ciblez votre message, puis transmettez vos réponses à votre mentor (p. 25 et 26).
- Tenez votre séance de démarrage d'entreprise stratégique avec votre mentor.
 - Partagez vos espoirs et vos rêves.
 - Passez en revue la section Établissez vos objectifs.
 - Passez en revue les sections Créez votre réseau financier (p. 5 et 6) et 5 étapes vers le succès (p. 7 et 8).
 - Planifiez vos quatre (4) premiers ateliers ensemble et établissez votre plan d'activités pour votre mois de démarrage d'entreprise.
 - Passez en revue le Tableau de planification du rang Elite (p. 21).

- Utilisez le Tableau de planification des ateliers (p. 50).
- Passez en revue la section Collaborer avec votre mentor pour définir vos attentes et pour vous familiariser avec le formulaire Suivi de la stratégie (p. 27 et 28).
- Consultez la section Planifiez votre succès et établissez votre horaire hebdomadaire (p. 19 et 20).
 - Informez-vous sur les événements à venir au calendrier (p. ex., la convention mondiale annuelle).
- Consacrez environ 20 minutes par jour à votre développement personnel.
 - Apprenez à tirer parti de vos forces uniques.
 - Consultez les ressources de Développement personnel (p. 96 à 100).
 - Remplissez et publiez votre Déclaration de confiance en soi (p. 102).

2

Inviter

Établissez des relations et partagez

- Préparez-vous à partager dōTERRA* (p. 33).
 - Consignez vos expériences personnelles dans la section Partagez votre histoire (p. 36).
 - Utilisez votre Outil d'évaluation du succès pour vous concentrer sur vos clients potentiels et déterminez votre approche (p. 18, 37 à 40, 42, 43, 46, 81, 82, 84 et 85).
 - Trouvez des façons de Toucher plus de gens et d'alimenter votre Liste de noms (p. 46).
- Faites part de vos expériences à vos clients potentiels et offrez-leur des échantillons, puis faites un suivi auprès d'eux (p. 37 à 41).
 - Demandez-leur s'ils connaissent d'autres clients potentiels (p. 46).

Invitez les gens à en apprendre davantage et faites des rappels

- Invitez des clients potentiels qui aimeraient en apprendre davantage à un atelier d'introduction aux huiles essentielles ou à une rencontre individuelle, puis rappelez-leur de venir (p. 42 et 43).
- Préparez-vous à animer des présentations (p. 49 et 50).
 - Connaissez le script et la chronologie du déroulement des ateliers d'introduction aux huiles essentielles (p. 53 à 62).

3

PresentPrésenter et enrôler

Présentez

- Préparez vos ateliers; consultez le Tableau de planification des ateliers (p. 50).
 - Apprenez à Présenter les produits avec confiance (p. 51).
- Animez et apprenez à enseigner un atelier d'introduction aux huiles essentielles (p. 53 à 62).
 - Planifiez des ateliers à partir d'autres ateliers (p. 61).

Enrôlez

- Enrôlez les participants et planifiez leurs rencontres du bien-être (p. 59 à 62 et 69).
 - Apprenez la technique de vente pour assurer vos inscriptions de clients et de bâtisseurs avec succès.

- Faites un suivi dans les 48 heures auprès des personnes qui ne se sont pas encore inscrites.

Élaborez votre stratégie de placement

- Placez vos nouveaux membres inscrits dans votre organisation en suivant les conseils de votre mentor et selon votre Stratégie de placement (p. 63 à 66).
 - Comprenez le fonctionnement du plan de rémunération de dōTERRA (p. 105 à 107).
 - Apprenez à travailler selon un cycle de suivi de 14 jours (p. 63 à 65, 69 à 71, 91 et 92).
 - Comprenez les différents rôles chez dōTERRA : client, partageur, bâtisseur et leader (p. 108).

4

Soutenir

Accueillez les nouveaux clients

- Accueillez les nouveaux inscrits et invitez-les à participer à la formation continue et aux plateformes de réseaux sociaux (p. 69 à 74).

Fidélisez vos clients

- Informez régulièrement vos clients des promotions et d'autres occasions d'apprentissage, aidez-les à passer leurs commandes LRP et offrez-leur du soutien au besoin (p. 70, 73 à 78).

5

Trouver des bâtisseurs

Invitez les participants à organiser des ateliers et à bâtir une entreprise

- Invitez-les à organiser des ateliers chez eux ou en virtuel.
 - À l'aide de votre Outil d'évaluation du succès, déterminez qui serait disposé à organiser ou présenter un atelier; contactez vos participants pour déterminer qui parmi vos participants aimerait organiser un atelier avec vous (p. 18 et 84).
 - Organisez un atelier d'introduction à l'animation de présentation avec tous les participants qui ont manifesté leur intérêt à tenir un atelier avec vous (p. 21 et 84).
 - Planifiez des ateliers de présentation avec les nouveaux participants.
 - Lisez la section Étendez votre influence (p. 84 et 85).
- Invitez les bâtisseurs potentiels qui souhaitent en apprendre davantage à un atelier d'introduction ou une rencontre individuelle sur la l'opportunité d'affaire.
 - Concentrez-vous sur les bâtisseurs potentiels qui se trouvent en tête de votre Outil d'évaluation du succès (p. 17, 18 et 81).
 - Recrutez des partenaires d'affaires et des bâtisseurs dans votre équipe (p. 81, 82, 84 et 85).
 - Demandez-leur s'ils connaissent d'autres bâtisseurs potentiels (p. 85).

- son déroulement (p. 87 et 88) ainsi que le déroulement d'une présentation individuelle (p. 89 et 90).

- Animez et apprenez à enseigner un atelier d'introduction à l'opportunité d'affaire et des rencontres individuelles (p. 87 à 90).
 - Effectuez des appels à trois avec votre lignée de parrainage ascendante (p. 82, 89 et 90).

Formez des bâtisseurs

- Formez des bâtisseurs (p. 91 et 92).
 - Dirigez un atelier d'introduction au démarrage d'entreprise à l'aide de la liste de vérification (p. 7, étape 1) et présentez-leur le programme « Élite en six semaines » (p. 91 et 92).
 - Aidez vos bâtisseurs avec leurs premiers ateliers : Introduction aux huiles essentielles, Introduction à la création d'entreprise, Rencontres bien-être et séances stratégiques (p. 91 et 92).
 - Aidez vos bâtisseurs à faire des ventes avec d'appels à trois. (p. 82, 89 et 90).

Soutenez les bâtisseurs

- Encadrez-les avec des séances stratégiques régulières, à l'aide du formulaire Suivi de la stratégie (p. 27, 28 et 93).
 - Invitez-les à des formations et à des réunions d'équipe ou d'entreprise.

L'étape 5, Trouvez des bâtisseurs, se conjugue avec les étapes 2 à 4. Vous passez sensiblement par les mêmes étapes pour enrôler un bâtisseur ou un client; c'est l'accent mis sur la création d'entreprise qui distinguera le premier du deuxième.





Préparer

Soyez prêt à connaître le succès

À la fin de l'étape de Préparation, vous aurez établi des objectifs pour l'avenir, mis en place des bases solides pour commencer à faire connaître dōTERRA et à lancer des invitations, ainsi que planifié un échéancier pour votre entreprise.

Le succès est la somme
de petits efforts
répétés jour après jour.

Robert Collier

Créer votre entreprise

Inscrivez-vous

Ouvrez une session sur doterra.com/CA/fr :

- Inscrivez-vous au bureau virtuel à l'aide d'un mot de passe.
 - Configurez votre modèle de commande LRP et maintenez toujours un volume personnel d'au moins 100 PV afin de recevoir vos primes hebdomadaires de Démarrage rapide et vos commissions mensuelles.
 - Obtenez le produit gratuit du mois en passant une commande LRP d'au moins 125 PV avant le 15^e jour de chaque mois.
- Configurez votre site Web personnel en suivant le chemin d'accès (cliquez sur [Profil du compte](#) > [Le lien de mon site Web](#) > [Paramètres du site d'entreprise](#)).

Obtenez du soutien

Par l'entremise de votre lignée de parrainage ascendante ou d'une vidéo en ligne, participez aux activités suivantes (si ce n'est déjà fait) :

- Atelier d'introduction aux huiles essentielles • Rencontres bien-être
- Atelier d'introduction à l'opportunité d'affaire

Planifiez votre première séance stratégique (séance de mentorat) et vos séances hebdomadaires avec votre mentor de lignée ascendante :

Jour et heure / Numéro de téléphone

Communiquez avec votre équipe de lignée ascendante pour obtenir du soutien :

• Lieu de la réunion d'équipe / Lien :

Jour et heure / Numéro de téléphone

• Groupe Facebook d'équipe :

• Site Web de l'équipe/Autre :

- Posez vos questions à votre mentor ou à votre équipe de lignée ascendante, aux groupes de la page Facebook d'entreprise de dōTERRA, ou encore à l'équipe de développement d'entreprise au 801 370-2140 ou à l'adresse avancementbusiness@doterra.com.



Procurez-vous les outils

Ajoutez une Classe en boîte à votre commande LRP.

Améliorez votre atelier en ajoutant :

La brochure Vivre sainement peut être simple.

10 exemplaires supplémentaires des brochures Vivre et Bâti.

Les documents de présentation Les solutions de la nature, au besoin.

Consultez votre lignée de parrainage ascendante pour commander d'autres documents incitatifs (comme les guides de référence).



Consultez les ressources

La clé de la vie

Découvrez les produits et la formation continue :

[doterra.com](#) > [Notre histoire](#) > [À propos des huiles essentielles](#)

- Qu'est-ce qu'une huile essentielle?
 - Comment utiliser les huiles essentielles?
 - La sécurité et les huiles essentielles
 - Le contrôle de qualité CPTG
- [doterra.com](#) > [Ressources sur les huiles](#)
- Brochures et magazines

La clé du succès

Découvrez les outils de formation d'entreprise :

[doterra.com](#) > [La clé du succès](#)

Démarrez

- Vivre sainement peut être simple
- Vivre
- Partagez
- Bâti
- Les huiles essentielles simplement
- Outils



Établissez des objectifs

Les personnes qui réussissent sont celles qui établissent des objectifs précis. Définissez clairement vos objectifs et votre but pour les atteindre. Choisissez le niveau de récompense que vous recherchez et le rythme que vous souhaitez suivre pour obtenir ces résultats. En prenant des engagements précis à l'égard de votre réussite puis en établissant un échéancier, vous serez mieux préparé à suivre le parcours que nous vous présentons.

Le principe de duplication du rang Elite est la clé pour gravir les échelons vers les rangs Silver, Platinum, Diamond et plus.



1 Choisissez votre type de revenu

Payez vos produits

Objectif de revenu – rangs Elite à Premier

Temps à consacrer :

Entre 3 et 10 heures/semaine

Échelons de rang

E Rang Elite en 1 à 3 mois

P Rang Premier en 6 mois

Générez un revenu supplémentaire

Objectif de revenu – rangs Premier à Gold

Temps à consacrer :

Entre 10 et 30 heures/semaine

Échelons de rang

E Rang Elite en 1 à 2 mois

S Rang Silver en 6 à 9 mois

G Rang Gold en 1 à 2 ans

Renforcez votre revenu

Objectif de revenu – rangs Gold à Presidential

Temps à consacrer :

Entre 25 et 50 heures/semaine

Échelons de rang

E Rang Elite en 1 mois

S Rang Silver en 6 à 9 mois

P Rang Platinum en 1 à 2 ans

D Rang Diamond en 1 à 3 ans

PD Rang Presidential Diamond en 4 à 7 ans

Conseil

Comme pour les autres opportunités de vente, la rémunération gagnée par les conseillers bien-être varie considérablement et les gens deviennent des conseillers bien-être pour diverses raisons. Votre profit et votre succès ne peuvent venir que de la vente réussie de produits et des ventes d'autres conseillers du bien-être de votre organisation.

2 Choisissez votre rythme

Comptez d'une à quatre semaines environ pour vous préparer, faire connaître votre entreprise et lancer des invitations avant d'animer vos premiers ateliers. Choisissez votre rythme pour atteindre le rang Elite en vous basant sur l'échéancier de réussite ci-dessous. Commencez dès maintenant, au moyen de rencontres individuelles, à enrôler des personnes qui sont prêtes à s'engager envers dōTERRA et à vendre, même pendant votre étape de préparation.

Date du premier atelier : ____/____/____

Rang Elite en 30 jours

Exemples de façons d'atteindre 3 000 PV :

Moyenne de 150 PV par commande d'inscription x 20 inscriptions

OU *de 3 à 4 inscriptions et une moyenne de 500 PV par atelier x 6 ateliers*

OU *5 inscriptions et une moyenne de 750 PV par atelier x 4 ateliers*

Rang Elite en 60 jours

Exemple de nouvelles commandes d'inscription + commandes LRP de clients pour atteindre 3 000 PV :

• 8 des 15 clients inscrits au 1er mois ont en moyenne au moins 100 PV par commande LRP

+ 800 PV

• 4 inscriptions ou moyenne de 600 PV

+ 1,800 PV

• 3 inscriptions individuelles (au 2e mois)

+ 450 PV

Rang Elite en 90 jours

Exemple de nouvelles commandes d'inscription + commandes LRP de clients pour atteindre 3 000 PV :

• 12 des 20 clients inscrits aux 1er et 2e mois ont en moyenne au moins 100 PV par commande LRP

+ 1,200 PV

• 4 inscriptions ou moyenne de 600 PV

+ 1,200 PV

• 4 inscriptions individuelles (au 3e mois)

+ 600 PV

3 Choisissez vos objectifs

Objectif sur 90 jours

\$ _____ /mois

Rang : _____

Objectif sur 6 mois

\$ _____ /mois

Rang : _____

Objectif sur 1 an

\$ _____ /mois

Rang : _____

4 Choisissez de partager

Faites part de vos objectifs à votre famille et à votre mentor et placez-les bien en vue afin d'y avoir accès chaque jour.

• Sur une échelle de 1 à 10, dans quelle mesure êtes-vous déterminé à atteindre le rang Elite et vos objectifs en 90 jours?

Rang Elite : _____ 90 jours : _____

• Pourquoi est-il important d'atteindre vos objectifs au rythme que vous avez établi?.....

.....

• En quoi votre vie sera-t-elle différente si vous atteignez votre objectif en 1 an?

.....

• À quoi ressemblera votre vie si vous n'arrivez pas à atteindre votre objectif en 1 an?

.....

Prenez l'habitude de consigner vos prochaines réflexions sur la façon d'atteindre ces objectifs et de bâtir vos rêves.

Liste de noms

Vous voulez changer des vies, mais la vie de qui? Pour bâtir un réseau financier prospère, il faut d'abord inviter les autres à découvrir comment les solutions de bien-être de dōTERRA et les opportunités d'affaire peuvent leur être utiles.

- 1 Dressez une liste de toutes les personnes auxquelles vous pensez. Ne vous censurez pas. Vous ne pouvez pas savoir qui est justement à la recherche des solutions que vous proposez. Inscrivez leurs noms sur cette page et la suivante en les plaçant en sous-groupes, comme la famille ou les amis.

Famille : <i>parents, frères et sœurs, parenté</i>		Besoins – bien-être	Besoins – \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
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											

Amis : <i>actuels, école secondaire, collège, réseaux sociaux</i>		Besoins – bien-être	Besoins – \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
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 Ensuite, au fur et à mesure que vous réfléchissez à chaque personne dont vous avez écrit le nom, filtrez votre liste pour cibler les clients potentiels. Cochez les colonnes qui s'appliquent correspondant aux qualités recherchées chez un bâtisseur potentiel. Faites ensuite le décompte dans la dernière colonne.

- Cette personne souhaite ou améliorer sa vie ou ses perspectives futures.
- Elle a besoin de plus d'argent ou de temps ou est en quête de sens.
- Influence sociale : les gens la suivent et veulent faire comme elle.
- Elle s'intéresse aux produits holistiques et adopte un mode de vie sain.
- Elle possède de l'expérience en affaires ou en vente et est motivée.
- Elle se trouve à une étape de sa vie où elle peut créer son entreprise.
- Elle profite du soutien d'un conjoint ou d'un partenaire.

	Besoins - bien-être	Besoins - \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
1 <i>Angela Reyes</i>	✓		✓					✓		III
2 <i>Cousin Jenn (Yoga)</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		III

Communauté : <i>voisins, membres de l'église, école, clubs</i>	Besoins - bien-être	Besoins - \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
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										

Autres : <i>collègues, fournisseurs de produits ou de services</i>	Besoins - bien-être	Besoins - \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
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										

Organisez votre liste en ordre de priorité

Ciblez les bâtisseurs potentiels

La prochaine étape consiste à placer les bâtisseurs potentiels en ordre de priorité sur votre Liste de noms en mettant en tête ceux qui comptent le plus de crochets correspondant aux qualités recherchées chez un bâtisseur. Les meilleurs bâtisseurs ne sont pas nécessairement ceux qui cumulent le plus de points. Toutefois, ce système de notation a fait ses preuves pour vous aider à commencer.

Posez-vous les questions suivantes :

- Si j'avais le choix de travailler avec une seule personne, qui serait-elle?
- Avec qui travaillerais-je le mieux?
- Qui présenterait les niveaux d'engagement et d'action nécessaires pour suivre ou dépasser le rythme que j'ai établi en vue d'atteindre mes objectifs?

Notez les personnes qui vous viennent à l'esprit, à partir de votre liste ou d'ailleurs.

Partenaires d'affaires potentiels

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

Ciblez vos principaux clients potentiels

- 1 Remplissez votre *Outil d'évaluation du succès* avec les 45 clients potentiels qui figurent en tête de votre liste.
- 2 Déterminez la meilleure façon de communiquer avec chacun d'eux et de les approcher, que ce soit en leur présentant les produits ou l'entreprise.
- 3 Amorcez les échanges personnalisés et les invitations et faites le suivi des progrès de chaque personne. Avec l'aide et le soutien de votre lignée de parrainage ascendante, ciblez rapidement quelques bâtisseurs clés.
- 4 Engagez-vous à enrôler au moins un bâtisseur dans les 14 jours suivant le démarrage de votre entreprise. Cela vous permettra de créer une structure de placement efficace et d'optimiser le plan de rémunération. Sans bâtisseurs, vous n'aurez que des clients dans votre lignée immédiate, ce qui réduira votre potentiel de vente et de revenus.



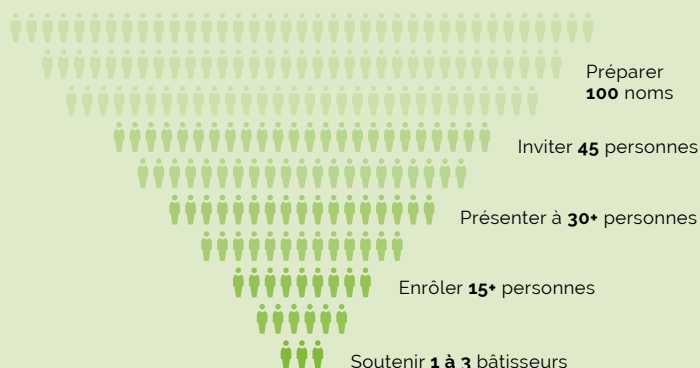
Liste de noms

Outil de suivi du succès

Alimentez votre liste

À mesure que de nouvelles personnes vous viennent à l'esprit ou entrent dans votre vie, ajoutez-les à votre Liste de noms pour développer votre réseau financier.

Engagez-vous à ajouter de 5 à 10 nouveaux noms chaque semaine. Pour garder une vue d'ensemble des personnes que vous connaissez ou que vous pourriez approcher, utilisez les documents Memory Jogger (Aide-mémoire) ou Grow Your Prospects (Ajoutez des bâtisseurs potentiels) que vous trouverez en suivant le chemin d'accès doterra.com. > La clé du succès > Outil



Votre entreprise repose sur des chiffres

Plus votre réseau financier comptera de personnes, plus il sera facile de trouver des clients et des bâtisseurs.

Fixez-vous comme objectif de trouver trois bâtisseurs au cours de vos 30 à 90 premiers jours. Si vous ne trouvez pas de bâtisseurs tout de suite, continuez d'alimenter votre liste et d'enrôler des membres. Bon nombre de bâtisseurs sont d'abord des clients et deviennent ensuite des ambassadeurs de doTERRA.

Outil de suivi du succès

Suivez les progrès de vos 45 principaux clients potentiels ici.
Placez les bâtisseurs en tête de liste.

Principaux bâtisseurs potentiels

Nom	Idée(s) d'échantillons de produits	Moyen de communication préféré	Proche		45*			30*			15*			3*			
			P	B	Échantillon donné	Suivi de l'échantillon	Atelier/renc. indiv. - invité(e)	Atelier/renc. indiv. - participante	Membre inscrit	Rencontre bien-être	Modèle LRP configuré	Engagés dans la formation rituelle	Animation d'un atelier	Intro à la création d'entreprise	Appel à trois	Intro au démarrage de son entreprise	
1			P	B													
2			P	B													
3			P	B													
4			P	B													
5			P	B													
6			P	B													
7			P	B													
8			P	B													
9			P	B													
10			P	B													
11			P	B													
12			P	B													
13			P	B													
14			P	B													
15			P	B													
16			P	B													
17			P	B													
18			P	B													
19			P	B													
20			P	B													
21			P	B													
22			P	B													
23			P	B													
24			P	B													
25			P	B													
26			P	B													
27			P	B													
28			P	B													
29			P	B													
30			P	B													
31			P	B													
32			P	B													
33			P	B													
34			P	B													
35			P	B													
36			P	B													
37			P	B													
38			P	B													
39			P	B													
40			P	B													
41			P	B													
42			P	B													
43			P	B													

Planifiez votre succès

Le succès n'est pas un but, c'est un mode de vie. Ces simples habitudes de réussite sont des pratiques reconnues et adoptées par les meilleurs leaders de dōTERRA. À mesure que vous les adopterez à votre tour, vous découvrirez la puissance des gestes quotidiens qui se consolideront au fil du temps. La croissance constante de votre entreprise **et les activités génératrices de ventes sont les clés pour obtenir des résultats.**

Consacrez au moins 70 % de votre temps à lancer des invitations, à organiser des présentations et à augmenter les inscriptions. La meilleure façon de faire croître votre entreprise est de réussir à recruter et à former des bâtisseurs qui reproduisent la même méthode.

Chaque jour : Préparer, Partager et Inviter

- Utilisez vos produits.
- Investissez dans votre développement personnel.
- Entrez en contact avec des gens, offrez des échantillons, faites un suivi et lancez des invitations.
- Planifiez des interactions, des ateliers et des rencontres individuelles.



Posez-vous les questions suivantes :

- *À qui puis-je offrir de faire l'expérience d'un produit?*
Offrez un échantillon à cette personne et faites un suivi auprès d'elle.
- *Qui serait disposé à en apprendre davantage sur les huiles essentielles?*
Invitez cette personne à un atelier d'introduction aux huiles essentielles ou à une rencontre individuelle.
- *Qui a assisté à une présentation et serait prêt(e) à s'inscrire?*
Aidez cette personne à se procurer une collection d'inscription et planifiez une rencontre bien-être.
- *Qui a besoin d'une rencontre bien-être?*
Planifiez une séance d'évaluation du bien-être et invitez cette personne à adhérer au programme LRP.
- *Qui aimerait en connaître davantage sur l'entreprise?*
Invitez cette personne à un atelier d'introduction à la création d'entreprise ou à une rencontre individuelle.
- *Qui adore ses huiles et aimerait animer une présentation?*
Invitez-les à animer. Planifiez une discussion d'introduction à l'animation de présentations.
- *Qui est prêt à démarrer son entreprise?*
Présentez-lui les Cinq étapes vers le succès dans le cadre d'un atelier d'introduction au démarrage d'entreprise.

Chaque semaine : Présenter, Enrôler et Soutenir

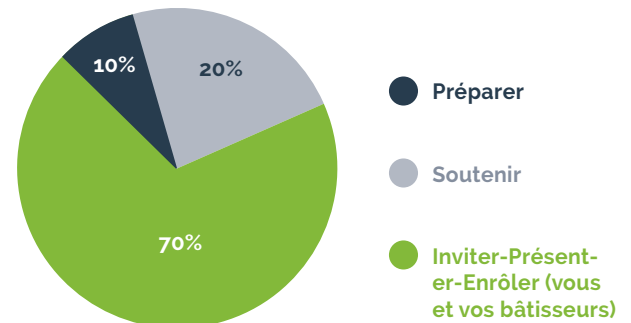
- Organisez des ateliers d'introduction aux huiles essentielles et des présentations individuelles.
- Organisez des ateliers d'introduction à la création d'entreprise et des rencontres individuelles.
- Tenez des de rencontres bien-être.
- Suivez et faites la promotion de la formation continue.
- Participez aux réunions d'équipe.
- Tenez des séances stratégiques ou des rencontres de mentorat.

Chaque mois :

- Passez une commande LRP d'au moins 125 PV.
- Établissez des objectifs et suivez vos progrès au moyen des tableaux de planification de rang et de Pouvoir de 3.
- Enrôlez au moins quatre clients et un bâtisseur.
- Suivez une formation axée sur l'entreprise: training

Chaque année :

- Participez et invitez des gens aux événements suivants :
 - Convention mondiale
 - Retraite des leaders
 - Événements régionaux
 - Voyage de récompense



Concentrez-vous sur ces trois étapes

Horaire hebdomadaire

À la section Établissez vos objectifs du présent guide, vous avez sélectionné votre parcours personnel de réussite. Vous trouverez ci-dessous le nombre d'heures recommandé par semaine à consacrer à votre entreprise selon le rythme que vous avez établi pour bâtir votre réseau financier.

Payez vos produits

Temps à consacrer : **Entre 3 et 10 heures/semaine**

Générez un revenu supplémentaire

Temps à consacrer : **Entre 10 et 30 heures/semaine**

Renforcez votre revenu

Temps à consacrer : **Entre 25 et 50 heures/semaine**

Notez le nombre d'heures que vous prévoyez de consacrer chaque jour à votre entreprise au cours d'une semaine normale.

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

En utilisant votre propre méthode de gestion de calendrier, réservez des plages pour vos activités hebdomadaires. Placez d'abord les événements prioritaires comme les activités familiales et votre emploi actuel, puis insérez vos activités de vente et de croissance d'entreprise. Prévoyez du temps de préparation et de déplacement, au besoin.

Heure/Période	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9 h	Développement personnel					
10 h	Réunion d'équipe				Contacts/suivis avec noms sur l'outil de suivi du succès	Intro création d'entreprise avec Jeanne
11 h	Séance stratégique (ou mentorat): - Hélène à 11 h	Contacts/suivis avec noms sur l'outil de suivi du succès		Séance stratégique avec lignée ascendante		
12 h	Intro au démarrage de l'entreprise: - Jean à 11 h 45					
13 h		Rencontres bien-être : - Maman à 13 h 30 - Steve à 14 h 15e @ 2:15	Renc. indiv. avec Marcia		Rencontres bien-être : - Kim à 13 h 30 - Connie à 14 h 15	
14 h						
15 h						
19 h		Intro aux huiles au bar à jus		Formation continue		

Exemple : Semaine dōTERRA de 16 à 20 heures pour un rythme de parcours moyen

Accélérez votre réussite

Il existe de nombreuses façons de planifier votre succès. L'une d'elles consiste à planifier vos quatre premiers ateliers dans une même semaine ou une fin de semaine intensive au cours de votre mois de démarrage, ce qui vous permet ceci :

- Réduire votre temps de préparation.
- Offrir plusieurs options d'ateliers à vos clients potentiels.
- Développer votre réseau d'un atelier à l'autre. (les participants les plus enthousiastes inviteront d'autres personnes).
- Optimiser les placements et favoriser l'atteinte de rangs supérieurs et l'obtention de primes

Conseils pour maximiser votre temps :

- Regroupez les réunions en une seule plage horaire pour éviter de perdre du temps.
- Offrez différentes options pour mieux vous adapter à l'horaire des autres.
- Répondez à vos messages dans les 24 heures.

Tableau de planification du rang Elite

J'atteindrai le rang Elite d'ici le

Associez ce tableau de planification à votre Grille d'évaluation du succès pour toute la planification de votre présentation.

Pendant votre mois de démarrage : (objectif d'atteinte du rang Elite en 30 jours)

- Planifiez un minimum de 4 ateliers ou de 15 rencontres individuelles, ou une combinaison des deux.
- Invitez au moins 45 personnes à un atelier ou à une rencontre individuelle.
- Enrôlez au moins 15 personnes.

Planification des ateliers

Invitez au moins 15 personnes directement ou par téléphone ou message texte afin d'atteindre un nombre idéal de 6 à 10 participants. Les ateliers sont animés par vous ou par quelqu'un qui accepte de faire. Consultez votre Outil de suivi du succès pour trouver des idées.

Atelier 1

Date et heure :

Lieu :

Animateur :

Atelier 2

Date et heure :

Lieu :

Animateur :

Atelier 3

Date et heure :

Lieu :

Animateur :

Atelier 4

Date et heure :

Lieu :

Animateur :

Objectif : rang Elite avec au moins 3 000 OV

Volume total requis

Volume actuel -

Volume prévu -

Volume manquant =

Mesure incitative

Lorsqu'un nouveau membre achète sa collection d'inscription en plus de passer sa première commande LRP, offrez-lui une récompense (comme une huile d'orange sauvage de 5 ml, un produit spécial dōTERRA ou un guide de référence).

Planification des rencontres individuelles

Organisez une rencontre individuelle en personne, en ligne ou dans le cadre d'une téléconférence à trois avec des clients potentiels qui ont besoin de réévaluer leurs priorités en matière de bien-être, qui doivent régler des contraintes d'horaire ou qui sont des influenceurs ayant besoin d'un cadre plus personnalisé.

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Nom :

Date et heure :

Lieu :

Conseil de pro

Invitez activement au moins 15 personnes directement ou par téléphone ou message texte, ou encore, invitez passivement au moins 30 personnes par l'entremise des réseaux sociaux ou par courriel (cette méthode requiert beaucoup plus d'invitations pour obtenir les mêmes résultats) afin d'atteindre un nombre idéal de 6 à 10 participants.

Le secret est de cibler les personnes figurant sur votre Liste de noms qui présentent le plus grand potentiel d'adhésion. Par exemple, en un mois :

- Si vos invitations sont bien ciblées, vous obtiendrez 30 participants x taux d'inscription de 50 % = 15 inscriptions.
- Si vos invitations sont mal ciblées, vous obtiendrez 50 participants x taux d'inscription de 30 % = 15 inscriptions.

Moins les invitations sont ciblées, plus il faut en envoyer. Plus les invitations sont ciblées, moins il faut en envoyer.

Soyez une source de solutions

Le succès commence par vous. Avant tout, devenez le produit de vos produits. Votre conviction grandira au fur et à mesure que vous profiterez de leurs bienfaits profonds. En étant une source de solutions chez vous, vos expériences nourriront votre enthousiasme à faire connaître les produits aux autres. En partageant votre passion, vous aiderez ceux qui vous entourent à en apprendre davantage et inspirerez vos bâtisseurs à en faire autant.

Utilisez les produits

Adoptez les principes d'un mode de vie sain pour créer une source d'expériences dans laquelle vous pourrez puiser pour inviter les autres à se joindre à vous et les inspirer.

- Mettez en œuvre votre plan de bien-être quotidien en utilisant vos produits tous les jours (brochure Vivre).
- Consultez un guide de référence pour apprendre à gérer plus de 80 % des problématiques liées au bien-être à la maison.
- Prenez l'habitude de vous tourner vers vos produits en priorité lorsqu'une problématique se présente.
- Apprenez à intégrer vos produits à votre mode de vie axé sur le bien-être grâce à la formation continue.
- Soyez votre meilleur client et faites l'expérience de toute la gamme des produits offerts par dōTERRA.
- Tirez profit du programme de fidélité (LRP) en apprenant comment obtenir jusqu'à 30 % de la valeur de votre commande en points de récompense.



Faites connaître les produits

À titre de représentant du bien-être de dōTERRA, faites connaître aux gens vos solutions et proposez-leur un nouveau modèle de soins de santé. Lors de vos interactions avec les personnes à qui vous souhaitez faire connaître dōTERRA, montrez-leur que vous vous souciez d'eux et que vous pouvez leur apprendre à prendre en main leur bien-être. Demandez à vos clients potentiels s'ils sont disposés à en apprendre davantage.

Invitez les autres à s'informer sur l'utilisation de solutions naturelles comme principale ligne de défense.

- Créez des occasions leur permettant de découvrir les solutions dōTERRA.
- Montrez-leur comment, « à l'aide d'un guide et d'un coffret » (un guide de référence sur les huiles essentielles et un coffret d'huiles essentielles dōTERRA CPTG®), ils seront en mesure de gérer simplement plus de 80 % des problématiques liées au bien-être à la maison.

La vente, dans sa forme la plus pure, est un service : elle aide les gens à trouver des solutions à leurs problèmes réels et potentiels ou même prévenir. Vous êtes une source de solutions. Non seulement parce que vous réglez des problèmes, mais parce que vous donnez aux autres les moyens de les résoudre par eux-mêmes.

Posez-vous les questions suivantes : « À qui puis-je m'adresser aujourd'hui et comment puis-je offrir mon aide? »



Cerner les problèmes

Tout le monde fait face à des défis et à des écarts par rapport à ses relations, à son bien-être, à ses finances, à son temps et à sa raison d'être.



Mesurer les conséquences

Les problèmes ont des répercussions et peuvent affecter les relations, le bien-être, les finances, le temps, la confiance et les convictions.



Offrir des solutions

Après avoir écouté vos clients potentiels et déterminé leurs besoins, offrez-leur des options :

- Approche par les produits (p. 37 à 40, 43)
- Approche par l'entreprise (p. 82 à 85)

Enseignez à vos bâtisseurs à faire de même

Alors que vous démarrez votre entreprise, donnez aux clients qui utilisent et aiment les produits, aux ambassadeurs qui animent des présentations et aux bâtisseurs qui collaborent avec vous les clés pour bâtir leur propre entreprise. Engagez-vous à acquérir les compétences nécessaires pour atteindre vos objectifs. Devenez le type de bâtisseur avec qui vous souhaitez travailler.

Tirez parti de ces cinq guides

Le programme de formation La clé du succès comprend cinq guides conçus pour alimenter les discussions clés qui présentent les premières étapes de l'expérience dōTERRA. Ces étapes peuvent se dérouler dans l'ordre qui convient le mieux à chaque client potentiel.

Vivre sainement peut être simple



Introduire le potentiel qu'ont les huiles essentielles sur le bien-être.

Les solutions de la nature Document d'atelier



Sensibiliser et susciter l'adhésion aux solutions de la nature.

Brochure Vivre



S'engager à adopter le mode de vie dōTERRA.

Brochure Partager



S'engager à animer des ateliers de présentation.

Brochure Bâtir



S'engager à bâtir une entreprise.

Ciblez votre message

Considérez-vous comme quelqu'un qui possède une expérience précieuse et qui se spécialise dans l'offre de solutions ciblées à ceux qui en ont besoin. Augmentez le flux de clients potentiels dans votre réseau en ciblant les personnes de votre cercle de connaissances à qui vous souhaitez offrir votre aide, puis en trouvant des moyens de communiquer avec eux. Vous n'avez pas besoin de permission ou de prérequis pour faire ce que vous aimez. Vous devez simplement démontrer à vos clients comment obtenir des résultats.

Répondez par écrit aux questions suivantes afin de déterminer qui vous êtes dans votre entreprise, qui vous aidez et comment vous le faites, quels sont les messages que vous voulez communiquer et quels sont vos conseils pour aider les autres à trouver leurs propres solutions.

Définir

Déterminez de façon claire comment vous souhaitez diriger votre entreprise tout en gardant à l'esprit d'aider les autres.

- *Qui êtes-vous? Pensez à tout ce que vous avez vécu dans votre vie, à la personne que vous êtes devenue et à ce qui vous vient naturellement. Notez vos expériences de vie uniques, votre expertise, votre engagement communautaire, vos liens, vos passions, vos compétences, votre expérience en affaires et vos influences qui continuent de forger la personne que vous êtes.*

- *Qu'est-ce qui vous motive? Quel est votre message ou quelle est la cause que vous défendez? La façon dont vous avez résolu vos problèmes peut devenir votre message. Quels défis avez-vous surmontés grâce à dōTERRA? Comment êtes-vous devenu une source de solutions à la maison? Par conséquent, qu'avez-vous le plus envie de partager avec les autres?*

- *Écrivez vos plus belles histoires à ce jour à la page 36 du présent guide. Utilisez-les ensuite pour nourrir vos pensées et vos sentiments alors que vous remplissez cette page. En définissant avec précision votre message et la cause que vous défendez, vous n'aurez jamais l'impression de vendre des produits sous pression.*

Aider

Choisissez d'être une source de solutions.

- *Qui voulez-vous aider? Qui a besoin d'entendre votre message? Avec qui communiquez-vous le mieux? La nervosité première s'estompera vite si vous manifestez une véritable passion pour aider ceux qui ont besoin de vos solutions. Décrivez votre cercle de connaissances.*

- *Où se tiennent-ils? Où pouvez-vous les trouver?*

- *Quelle est la meilleure façon de communiquer avec eux? Qu'est-ce que vous aimez partager et faire avec les autres? Quel message voulez-vous leur transmettre?*

Résoudre

Le courage de partager naîtra de la compréhension des besoins des autres et de la conviction de pouvoir créer de la valeur avec vos solutions.

- Pour quels problèmes précis offrez-vous des solutions aux autres? Déterminez les problèmes que vous réglez à votre façon. Comment pouvez-vous aider les autres à trouver leurs propres solutions?

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

Offrez-vous des solutions pour la mise en forme, l'alimentation saine, le bien-être des enfants, la santé et la beauté de la peau, le mode de vie écologique, le jardinage biologique, les soins pour animaux, les problèmes financiers, le besoin d'un revenu familial supplémentaire ou quoi que ce soit d'autre?

- Pourquoi les gens voudraient-ils apprendre et acheter auprès de vous? Pourquoi vous choisiraient-ils? Que pouvez-vous faire que les autres ne savent pas ou ne veulent pas faire? À quel groupe ou quelle communauté pouvez-vous les inviter à se joindre? À quels ateliers peuvent-ils participer pour en apprendre davantage grâce à vous? Comment comptez-vous les surprendre et les éblouir? En quoi leur monde sera-t-il meilleur une fois que vous les aurez aidés? Qu'est-ce qui vous caractérise et vous distingue?

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

Ce que vous faites

Il peut être utile de rédiger ce qu'on appelle une Charte des forces et des valeurs. Une Charte des forces et des valeurs aide à présenter aux autres ce que vous faites et les avantages que vous leur offrez s'ils travaillent avec vous. Lisez les exemples ci-dessous, puis suivez le modèle pour rédiger le vôtre.

Une femme, une mère, une enseignante ou une accompagnante à la naissance qui adopte un mode de vie écologique pourrait dire ceci :

J'aide les mères à découvrir des solutions fondées sur les huiles essentielles pour qu'elles puissent donner naissance à la maison, comme une option à l'approche traditionnelle, car l'accouchement peut être beau et naturel.

Une passionnée du conditionnement physique qui est aussi une mère et qui s'intéresse à un mode de vie sain pourrait dire ceci :

J'aide les femmes à prendre leur bien-être en main par l'activité physique, la saine alimentation et le maintien d'une bonne santé grâce à des produits naturels afin qu'elles se sentent mieux, qu'elles bougent plus et qu'elles vivent une vie épanouie – plutôt que de manquer d'énergie, de ressentir de l'inconfort et d'avoir une faible estime d'elles-mêmes – parce que mon objectif est de leur donner les moyens de s'accorder la priorité, même s'il est plus facile de la donner aux autres.

Charte des forces et des valeurs

(Selon le modèle de Mel Abraham)

J'aide/forme/encourage (nom de la personne)

à (action)

afin de/que (résultat).

plutôt que de (option moins favorable),

parce que (ce qui rend votre offre unique).

Collaborez avec votre mentor

Vous exploitez votre entreprise pour vous-même, mais vous n'êtes pas seul. Le fait de travailler en partenariat avec un mentor peut accroître votre succès et celui de votre équipe de manière considérable. Établissez dès le départ des attentes claires pour votre partenariat afin de créer les conditions favorables à un succès à long terme, à mesure que votre relation s'enrichira. Amusez-vous tout en travaillant fort et intelligemment ensemble. Partagez vos espoirs et vos rêves avec votre mentor et demandez-lui qu'il vous parle des siens.

Cela dit, ce ne sont pas tous les bâtisseurs qui ont un mentor. En fait, certains des bâtisseurs les plus performants de dōTERRA n'ont jamais profité du soutien immédiat de leur lignée de parrainage. Ce guide est conçu comme une formation complète, offrant à chacun les notions de base nécessaires à sa réussite. En fin de compte, votre réussite ne dépend que de vous. Au besoin, trouvez quelqu'un d'autre qui pourra jouer le rôle de partenaire de stratégie et de responsabilisation.

Une relation de mentorat est un partenariat. Tirez le meilleur parti de cette collaboration en précisant vos intentions selon le modèle proposé.

Mentor	Bâtisseur
<p>Ce que vous pouvez attendre de votre mentor</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Qu'il croie en vous. Se soucie de votre réussite. Croie en ce que vous dites vouloir. Croie que vous ferez ce qu'il faut pour y parvenir. 2. Qu'il soit positif. Voie vos principales forces et qualités et votre potentiel. 3. Qu'il soit honnête. Donne une rétroaction utile. Soit franc avec vous. <p>Agisse avec intégrité.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Qu'il reste concentré sur les principes fondamentaux. Vous aide à garder le cap sur votre objectif principal. Vous appuie à mesure que vous progressez dans les Cinq étapes vers le succès. 5. Qu'il vous encadre selon son expérience, pas seulement en théorie. 	<p>Ce que le mentor attend de vous</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que vous soyez ouvert(e) aux suggestions. Faites confiance aux processus éprouvés et aux recommandations; acceptez d'essayer de nouvelles idées et stratégies. 2. Que vous soyez positif(ve). Faites rejaillir votre enthousiasme sur les clients et les bâtisseurs lors des présentations et des événements. 3. Que vous travailliez fort. Suivez l'échéancier de réussite que vous avez établi. Faites ce que vous dites que vous allez faire. Par-dessus tout, cherchez à offrir votre aide. 4. Que vous soyez assidu(e) dans votre apprentissage. Visionnez, consultez et étudiez tout ce qui porte sur les produits et les formations axées sur les activités. <p>Considérez-vous toujours en apprentissage de votre entreprise.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Que vous soyez honnête et responsable. Mesurez systématiquement vos résultats ensemble lors de rencontres régulières. Soyez franc avec votre mentor en cas de difficultés. 6. Que vous trouviez des solutions, et non des excuses. Respectez vos engagements envers vous-même. Tout ce qui en vaut la peine implique un travail acharné, de la frustration et de la persévérance. Soyez résilient. Il peut arriver, pour une raison ou une autre, que vous ayez envie de tout abandonner. Si cela se produit, comment aimeriez-vous que votre mentor réagisse? <p><i>Inspiré du chapitre 3 de l'ouvrage Being the Starfish de Neal Anderson</i></p>
<p>Quand devez-vous appeler votre mentor?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quelle est la situation? 2. Quelles sont mes options? 3. Que devrais-je faire? <p>Trouvez d'abord vos propres solutions. Si vous avez besoin d'autres options, appelez votre mentor.</p>	

Conseils pour des séances stratégiques (mentorat) réussies

1. Planifiez des rencontres régulières et récurrentes avec votre mentor.
2. Choisissez la meilleure façon de communiquer entre vous, que ce soit par messages textes quotidiens le matin ou l'après-midi ou encore des appels hebdomadaires.
3. Avant chaque séance stratégique, envoyez-lui par message texte ou courriel les grandes lignes des réussites et des défis vécus au cours de la semaine afin qu'ils soient abordés. Servez-vous du formulaire Suivi de la stratégie. doterra.com/CA/fr > La clé du succès > Outils
4. Appelez votre mentor au moment convenu.
5. Soyez bien préparé(e) à noter des idées et à trouver des solutions au lieu d'attendre que votre mentor règle les choses à votre place. Votre mentor peut vous aider à élaborer une stratégie; il n'est pas là pour vous offrir une thérapie.
6. Mettez constamment sur votre développement personnel pour repousser vos limites, être mieux préparé, trouver des solutions et élaborer des stratégies qui fonctionnent.
7. Votre lignée ascendante sera à l'image de l'énergie que vous dégagez. Investissez dans votre succès, et on investira en vous.

Suivi de la stratégie

Envoyez une photo de ce formulaire rempli à votre mentor de lignée ascendante par message texte ou par courriel avant votre séance stratégique.

1 Rencontres et découvertes

Quelles victoires avez-vous remportées la semaine dernière?

Qu'est-ce qui fonctionne le mieux pour faire croître votre entreprise?

Quels défis rencontrez-vous dans votre entreprise?

2 Bilan de la semaine dernière

Comment les choses se sont-elles passées la semaine dernière avec vos trois principaux objectifs d'action?

Y a-t-il des changements à apporter pour l'avenir?

Inscrivez le nombre atteint la semaine dernière dans les cases vertes, puis votre objectif pour la semaine prochaine dans les cases bleues.



Préparer

- Activités liées au réseau
- Ajouts à la Liste de noms
- Séance stratégique avec lignée ascendante
- Participation aux réunions d'équipe
- Formation sur les produits
- Développement personnel quotidien

Cochez si la tâche est accomplie

Inviter

- Expériences partagées :
- Échantillon d'huile/expérience
 - Votre histoire
 - Lien vidéo
 - Lien vers le site Web

Invitations lancées :

- Intro to Oils class
- Intro to Build class
- Wellness Consult
- Host a class

Présenter

Intro aux huiles essentielles (animation/formation)

Rencontres individuelles

Intro à la l'opportunité d'affaire

Enrôler

Inscriptions personnelles

Rencontres bien-être

Inscriptions au LRP

Engagements à animer un atelier

Engagements à bâtir une entreprise

Soutenir

Intro au démarrage avec un nouveau bâtisseur

Séance stratégique avec les bâtisseurs

Participation à la formation continue/amener un invité

Promotion des formations/événements d'équipe

Participation à une formation d'équipe/amener un bâtisseur

Misez sur les étapes Inviter-Présenter-Enrôler pour bâtir votre réseau

Encerclez les endroits où vous observez un ralentissement des activités. Ayez vos actions de la semaine prochaine sur des mesures qui stimuleront ces activités.

3 Objectifs pour la semaine à venir

Consultez votre tableau de planification du classement pour vous aider à choisir vos principales actions pour la semaine.

Objectifs pour ce mois :

Rang : Prime du pouvoir des 3 : \$50 \$250 \$1500

Trois principales actions Que dois-je accomplir?	Mon rôle Comment vais-je m'y prendre?	Soutien de ma lignée ascendante De quel soutien aurais-je besoin?	Date visée
.....	____ / ____ ____ / ____ ____ / ____

4 Progrès


Quelles formation ou activité de développement personnel pourraient vous servir? Qu'est-ce qui pourrait renforcer votre conviction, votre réflexion et vos compétences?

.....

5 Rappels importants

Réunion d'équipe, promotions de l'entreprise, événements, etc.

.....



Mon succès dépend de moi. Je suis maître de mes actions. Je recherche et j'obtiens la formation nécessaire pour accroître mes résultats. Sans relâche, je laisse tomber les croyances qui me freinent, je forge mon caractère et j'étends mon influence à mesure que j'atteins mes objectifs.

Ce qu'il faut pour réussir

Votre succès dépend de vous.

Vous établissez votre rythme. Le parcours idéal est décrit dans le présent guide.

Consultez vos ressources.

Vous exploitez votre entreprise pour vous-même, mais vous n'êtes pas seul. Votre lignée de parrainage et dōTERRA s'engagent à fournir la formation, les ressources éducatives et les outils qui vous guideront vers le succès.

Cherchez à apprendre, à découvrir, à faire et à croître.

La formation suit ce schéma : vous apprenez chaque étape, vous découvrez comment faire et vous le faites, vous mesurez les résultats, vous recevez de la rétroaction, puis vous faites croître votre entreprise en répétant en boucle ce même processus.

Gardez votre objectif en tête.

Mettez tout en œuvre pour devenir indépendant et connaître le succès dès que possible.

Le succès requiert de la patience.

Selon votre assiduité, les efforts que vous mettez et le rythme de croissance que vous établissez, vous pourriez :

- D'ici 90 jours, générer un revenu suffisant pour couvrir vos frais de commandes et de fournitures.
- D'ici 1 an, gagner un revenu à temps partiel.
- D'ici 2 à 3 ans, gagner un revenu considérable.
- D'ici 5 à 7 ans, devenir un professionnel de haut niveau et figurer parmi les leaders les plus performants.

Le succès exige des efforts.

Contrairement à un emploi où l'on est motivé par des attentes extérieures, le fait d'être un entrepreneur exceptionnel vous oblige à miser sur votre créativité, sur votre contribution, sur votre raison d'être et sur votre passion. Vous êtes désormais votre propre force motrice.

La croissance est la clé.

Plus vous étendez votre réseau, plus vous générerez de revenus. Les bâtisseurs avec qui vous travaillez s'engageront à leur propre rythme. Songez à enrôler davantage de personnes pour créer encore plus d'occasions de croissance afin que vous ne soyez pas limité par le rythme de chaque bâtisseur. Par exemple, si vous visez le rang Silver, entourez-vous de quatre membres parrainés plutôt que trois.

Vos compétences vous rendent libre.

Les compétences requises ne sont pas difficiles à acquérir, mais elles doivent être mises en pratique, utilisées et maîtrisées au fil du temps.

Restez concentré.

Concentrez-vous sur le développement de votre entreprise et évitez toute distraction. Canalisez votre énergie. L'énergie circulera là où vous porterez votre attention.

Soyez courageux.

En sortant de votre zone de confort pour explorer de nouvelles avenues, vous pourriez vous sentir désorienté et douter de votre choix. Vous pourriez connaître des échecs ou des rejets. Choisissez plutôt de garder le cap sur vos rêves.

Les deux côtés de la bouteille

dōTERRA®

Votre partenariat avec dōTERRA est un contrat bidirectionnel. D'un côté de la bouteille se trouve la gouvernance de dōTERRA. De l'autre, il y a vous, qui partagez ces précieuses huiles avec le monde entier. Grâce à l'approvisionnement responsable, au renforcement communautaire et à la recherche novatrice, dōTERRA offre des huiles essentielles de qualité CPTG® inégalée – les trésors de la Terre – de la source à vous, tout en récompensant généreusement ceux qui les font connaître également.



Représentant du bien-être

En présentant les huiles essentielles pures comme des solutions de santé et de bien-être naturelles, vous invitez ceux qui vous entourent à découvrir un monde de possibilités tout en dirigeant, en soutenant et en formant ceux qui vous semblent aptes à faire connaître à leur tour la puissance de ces trésors de la Terre.



Source > Bouteille > Validation > Livraison > Récompense

Présenter > Inviter > Résoudre > Renforcer > Diriger





Inviter

Changez la vie des autres

À la fin de l'étape d'Invitation, vous aurez eu l'occasion d'inviter les personnes dont le nom figure sur votre liste, de leur fournir des échantillons et de leur faire part de vos expériences afin de les préparer à profiter pleinement de votre présentation.

Aucun succès n'est immédiat. De même, aucun échec ne survient subitement. Le succès comme l'échec sont le produit de nos actions quotidiennes, dont les répercussions s'amplifient avec le temps.

Jeff Olsen

Préparez-vous à partager

dōTERRA est une entreprise fondée sur les relations. Prenez le temps d'établir et d'entretenir des relations lorsque vous commencez à faire part de vos expériences.

Le moment venu, demandez à vos clients potentiels quelles sont leurs priorités en matière de santé et faites-leur découvrir les solutions possibles en faisant part de vos expériences et en leur offrant des échantillons. Offrez votre aide, et les autres s'intéresseront naturellement à ce que vous proposez. Plus une personne entretient des liens positifs avec vous et les huiles essentielles, plus elle souhaitera apprendre.

Pour inciter votre entourage à accepter votre invitation à en apprendre davantage sur les huiles essentielles, commencez par faire part de vos expériences. De nombreuses occasions de partage surviennent spontanément au quotidien (lors d'une rencontre entre amis ou d'un événement sportif, sur les réseaux sociaux, dans une file d'attente, etc.).



Votre histoire

Prenez le temps de faire l'exercice Partagez votre histoire (p. 36). Vous gagnerez assurément à résumer votre histoire en un message concis, pertinent et facile à communiquer. Les histoires suscitent l'émotion et aident les autres à se voir à travers vos expériences, ce qui est pour eux source d'espoir. Plus votre message est clair, plus vos clients potentiels seront portés à y adhérer.

Des huiles à découvrir

Faites découvrir les huiles à vos proches en vous servant de vos propres bouteilles (p. ex., offrez une goutte d'une huile que vous avez dans votre sac à main ou sur votre porte-clés) dès que l'occasion s'y prête. Soyez outillé pour aider les autres à découvrir les solutions de la nature.

Échantillons

Lorsque vous préparez des échantillons à l'intention de clients potentiels, tenez compte de ce qui suit :

- Personnalisez les échantillons en fonction de besoins ou de désirs précis. Concentrez-vous sur ce que vous pouvez facilement améliorer.
- Mettez sur des huiles qui produisent un effet rapide (comme l'orange sauvage, le mélange Deep Blue®, la lavande, la menthe poivrée ou le mélange PastTense®).
- Fournissez un exemplaire de la brochure Vivre sainement peut être simple et inscrivez au verso les directives d'utilisation des échantillons et vos coordonnées.

Liens

Pour susciter l'intérêt, tirez parti de tous les outils géniaux de dōTERRA – formations, vidéos, balados, pages Web, images et publications sur les réseaux sociaux.

Les médias de dōTERRA

[doterra.com](https://www.doterra.com) > Découvrir > Médias sociaux

La clé de la vie

[doterra.com/CA/fr/empowered-life-series](https://www.doterra.com/CA/fr/empowered-life-series)

En savoir plus


[doterra.com](https://www.doterra.com) > Découvrir > Blogue



Conseils de pro

- Conservez des échantillons sur vous en tout temps
- Demandez toujours les coordonnées de votre interlocuteur.
- Utilisez les échantillons déjà préparés de doTERRA.



A woman with dark hair pulled back, wearing a black sleeveless top, is smiling broadly and looking towards a group of people whose backs are to the camera. She appears to be in a professional or social setting, possibly a meeting or networking event. The background is softly blurred, showing what might be a window or a bright indoor space.

Votre histoire est votre atout le plus important; elle déterminera votre mission, votre message et votre progression et vous permettra de générer le revenu et d'exercer l'influence dont vous êtes réellement capable.

Chris Smith

Partagez votre histoire

En racontant comment vos solutions ont changé votre vie, vous piquerez la curiosité et créez de la valeur, de sorte que vos clients potentiels souhaiteront en apprendre davantage et seront plus susceptibles de prendre le temps d'assister à votre présentation.

Rédigez votre histoire, peaufinez-la et puisez dans vos expériences lorsque vient le temps de prêter l'oreille aux besoins des autres. Votre objectif est de faire découvrir aux autres de nouvelles possibilités; vous offrez de l'espoir et du soulagement. Lorsque le moment se présente, racontez votre histoire en insistant sur les points susceptibles d'intéresser votre interlocuteur.

Votre découverte des produits

Soyez prêt à communiquer votre amour des produits dōTERRA et à expliquer pourquoi ils sont si importants pour vous.

- Quel défi avez-vous dû relever? Depuis combien de temps la situation perdurait-elle? Quelles en ont été les conséquences?
- Qu'avez-vous tenté de faire? Quels ont été les résultats? Combien tout cela vous a-t-il coûté?
- Qu'est-ce qui vous a amené à dōTERRA? En quoi les solutions proposées par dōTERRA étaient-elles différentes?
- Quel genre de résultats avez-vous commencé à observer? Comment les produits ont-ils transformé votre vie?
- À quoi ressemble votre vie à présent? En quoi ces découvertes ont-elles orienté vos objectifs d'avenir?

Selon vous, comment les produits dōTERRA répondent-ils aux besoins des gens et changent-ils des vies?

L'histoire de votre entreprise

Soyez prêt à faire part de vos espoirs, de vos rêves et des raisons qui vous ont amené à choisir dōTERRA pour bâtir votre avenir.

- Où en étiez-vous avant de découvrir dōTERRA? Décrivez les raisons qui vous ont attiré à l'opportunité d'affaire dōTERRA.
- Où en êtes-vous maintenant? Décrivez le succès que vous vivez suite à la vente des produits dōTERRA.
- Que souhaitez-vous accomplir grâce à votre entreprise dōTERRA et à votre succès? Êtes-vous porté par l'idée de réaliser vos propres rêves plutôt que ceux de quelqu'un d'autre? Vous êtes-vous fixé comme objectif de prendre le contrôle de votre vie? Sensibiliser votre entourage au bien-être et aux huiles essentielles fait-il partie de votre mission? Avez-vous un projet humanitaire qui vous tient à cœur et auquel vous aimeriez verser des dons réguliers grâce à des revenus additionnels?

Selon vous, comment votre entreprise dōTERRA répond-elle aux besoins des gens et change-t-elle des vies?

Faites connaître dōTERRA et assurez un suivi

Soyez ouvert et perspicace lorsque vous créez des occasions de faire connaître dōTERRA et de lancer des invitations, peu importe où vous êtes et avec qui vous êtes.

Cherchez à profiter d'occasions où le partage semblera logique et naturel. Que ce soit dans le cadre d'une relation de longue date ou avec une nouvelle personne, renforcez la confiance à chaque interaction.

Vous n'avez pas besoin d'être un expert pour communiquer avec succès. Il vous suffit d'être authentique. Découvrez ce qui compte le plus pour chaque personne en vous intéressant sincèrement à elle, à ce qu'elle vit et à ce que vous pourriez faire pour lui rendre service. N'hésitez pas à utiliser les scénarios ci-dessous ou à vous en inspirer.

Établissez des liens pour favoriser les découvertes

1 Engagez une conversation avec une personne avec laquelle vous n'avez pas eu de contacts récents

Il est toujours emballant de recevoir l'appel de quelqu'un à qui on n'a pas parlé depuis longtemps, surtout si la conversation s'avère agréable. Mais si l'échange bascule vers un baratin de vente, vous aurez vite l'impression que votre interlocuteur ne vise pas à créer avec vous des liens authentiques. Lorsque vous communiquez avec quelqu'un, jouez la carte de la sincérité.

Que ce soit en personne ou au téléphone, amorcez la conversation ainsi : Ça fait tellement longtemps, et j'ai quelque chose de particulier dont j'aimerais te parler, mais tout d'abord... Établissez un lien :

A. Comment vas-tu? Raconte-moi comment ça se passe pour toi et avec ta famille.

B. Donne-moi un peu de tes nouvelles. Quoi de neuf de ton côté? J'ai lu ton message à propos de... Comment t'en sors-tu? Échangez sur ces sujets aussi longtemps que vous demeurez à l'aise de le faire.

Au bout d'un certain temps, la personne que vous avez appelée dira probablement ceci : « Alors, de quoi voulais-tu donc me parler? » Sinon, vous pouvez dire : Écoute, je t'ai appelé parce que... Passez ensuite au motif premier de votre appel.

Si le temps file et que vous devez mettre fin à l'appel, votre interlocuteur vous dira, bien souvent : « Dis-moi, de quoi exactement voulais-tu me parler? » Répondez simplement : C'est tellement génial d'avoir eu l'occasion de te reparler. Je te rappellerai demain et je t'expliquerai de quoi il s'agit. Continuez de tisser des liens par la conversation et de bâtir la relation.

Proposez des solutions adaptées aux besoins de chacun

2 Racontez votre histoire et piquez la curiosité

Racontez comment les produits vous ont aidé, vous et votre famille (reportez-vous à l'histoire que vous avez rédigé à la page 36). Soyez précis. Gardez les choses simples et venez-en aux faits. Tu sais à quel point nous avons eu du mal avec... Eh bien, nous sommes stupéfaits de voir à quel point les huiles essentielles dōTERRA nous ont aidés...! J'aimerais vraiment discuter de tout cela avec toi.

Faites entrevoir les possibilités à votre interlocuteur :

A. Juste par curiosité, que penses-tu des soins de santé alternatifs? Que sais-tu à propos des huiles essentielles? Souhaiterais-tu en apprendre davantage?

B. Sérieusement, les huiles essentielles ont tellement changé mon quotidien que j'ai du mal à garder tout cela pour moi! Je me suis dit que ça pourrait te plaire aussi. En as-tu déjà fait l'essai?

C. Tu sais pourquoi de plus en plus de gens se tournent vers les produits de santé naturels? Les gens accordent de plus en plus d'importance au fait de mieux manger, de faire de l'exercice régulièrement, d'avoir un sommeil de qualité et de se débarrasser des produits synthétiques à la maison. Est-ce à peu près ce que tu recherches toi aussi? Quelles sont les solutions que tu utilises avec ta famille? Que sais-tu à propos des huiles essentielles?

3 Cernez les problèmes et quantifiez son impact

Renforcez la pertinence de votre échange en posant des questions pour découvrir les priorités de votre interlocuteur et ajouter de la valeur à la conversation. Vous pourrez ainsi adapter plus naturellement vos solutions à ses besoins. En ce qui concerne... (p. ex., ton bien-être général), qu'aimerais-tu améliorer? ... Comment cela t'affecte-t-il? Depuis combien de temps te sens-tu ainsi? Combien tout ça t'a-t-il coûté?

Créez des expériences

Il existe de multiples façons de faire découvrir dōTERRA. Les histoires personnelles sont bien souvent assez marquantes pour inciter les gens à vouloir en apprendre davantage. Après avoir raconté votre histoire, demandez : Juste par curiosité, serais-tu prêt à essayer quelque chose de naturel pour cela? Ou, Juste par curiosité, accepterais-tu que je te montre comment faire?

Proposez ensuite l'une des options suivantes :

- Offrez un échantillon (voir les détails plus bas).
- Planifiez une rencontre individuelle : Et si on planifiait un rendez-vous pour discuter de tes objectifs?
- Partagez un lien : Que dirais-tu si je t'envoie un lien vers une vidéo sur ___? Aimerais-tu la visionner?



4 Invitez les gens à essayer les produits

L'une des meilleures façons d'inciter un client potentiel à adopter les produits dōTERRA est de lui faire vivre une expérience positive avec les huiles. Voilà à quoi servent les échantillons. Chaque goutte offerte suscite de l'intérêt, renforce la confiance et convainc la personne d'essayer d'autres produits. La distribution judicieuse d'échantillons peut entraîner une hausse des inscriptions, de la participation aux ateliers, des adhésions au programme de fidélité et plus encore. Voici comment vous pouvez vous y prendre.

Demandez la permission d'offrir un échantillon :

A. Es-tu prêt à essayer quelque chose de naturel pour cela? Si je te donne un échantillon, serais-tu disposé à l'essayer pendant quelques jours?

B. As-tu envie de découvrir comment les huiles essentielles pourraient t'aider? Ça te va si je te laisse un échantillon?

C. Ça te dirait que je te donne un ensemble cadeau d'huiles essentielles?

Un ensemble cadeau peut comprendre un ou deux échantillons et un livret.

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

Robert Louis Stevenson

Résumé de la conversation

Avec une personne que vous connaissez bien, commencez par cette étape.

Lorsque vous échangez en personne ou par téléphone, dites ceci :

Je pense souvent à toi. Je sais à quel point tu apprécies les produits de sources naturelles et... (livrez un témoignage personnel simple mais percutant ou relatez l'expérience d'une autre personne qui, selon vous, pourrait intéresser votre interlocuteur).

Invitez la personne à essayer un échantillon ou faites-lui faire l'expérience d'une huile.

A. Vous connaissez les priorités de la personne en matière de bien-être :

J'ai pensé à ____ (nommez une huile) parce que je sais que tu cherches une solution pour ____ (nommez un membre de sa famille). J'aimerais te donner un échantillon gratuit d'huile pour que tu puisses en faire l'essai. Les huiles essentielles sont une alternative moins coûteuse et plus efficace que les produits synthétiques modernes. J'aimerais que tu aies la chance d'en faire l'expérience. Seras-tu là demain? Est-ce que je pourrai te l'apporter?

B. Vous ne connaissez pas les priorités de la personne en matière de bien-être :

J'ai eu des résultats assez étonnants avec les huiles essentielles et j'ai pensé à toi... (livrez un témoignage personnel simple mais percutant ou relatez l'expérience d'une autre personne qui, selon vous, pourrait intéresser votre interlocuteur). Je sais que chacun de nous doit relever toutes sortes de défis. As-tu une problématique au niveau du bien-être pour lequel tu es à la recherche d'une nouvelle solution? J'aimerais t'offrir un échantillon d'huile essentielle pour que tu puisses en faire l'essai toi-même. Ça me ferait plaisir de t'en apporter un. Quand seras-tu là demain?

Passez ensuite à l'étape 5.

5 Offrez des échantillons

- Ciblez un ou deux besoins pour obtenir des résultats probants.
- Offrez une quantité pour une durée de deux jours (environ 10 à 15 gouttes).
- Ciblez les soucis de bien-être les plus faciles à régler ou offrez une huile populaire pouvant répondre à de nombreux besoins.
- Joignez un exemplaire de la brochure Vivre sainement peut être simple ou un guide de référence rapide.
- Montrez ou expliquez à la personne comment utiliser l'échantillon.

Demandez à la personne la permission de faire un suivi dans les 48 heures et assurez-vous d'obtenir ses coordonnées : Est-ce que ça te convient si je t'appelle dans quelques jours pour voir si ça fonctionne?

Exemple d'instructions d'utilisation

Mieux vaut offrir un échantillon accompagné d'instructions que de laisser vos clients potentiels trouver par eux-mêmes comment s'y prendre. Voici ce que tu devras faire : Ce soir, avant de te coucher, frotte quelques gouttes du mélange dōTERRA Serenity® sur tes tempes et ta nuque. Puis, une fois au lit, porte tes mains à ton visage et inspire profondément son arôme relaxant pour te préparer à t'endormir. Je t'appellerai dans deux jours pour voir comment ça s'est passé. Quel est le meilleur moment pour te joindre?

6 Définissez les attentes

Lorsque vous offrez un échantillon, établissez des attentes raisonnables quant aux résultats. Votre client potentiel sera ainsi à l'aise d'explorer des solutions avec vous et risque moins d'être déçu du produit. Comme tout le monde est différent, les résultats peuvent varier d'une personne à l'autre. Si la première huile que tu essaies ne produit pas les résultats que tu recherches, on pourra essayer une autre option. Je suis convaincu qu'on réussira à trouver ce qui fonctionne le mieux pour toi afin que tu puisses commencer à profiter de solutions plus efficaces au quotidien.

7 Faites un suivi de l'expérience

Faites un suivi téléphonique après deux jours. Bonjour, je t'appelle pour faire un petit suivi, comme nous en avons parlé. Comment ça s'est passé avec ____ (échantillon)?

Choisissez la réponse qui convient (les scénarios suivants sont fournis à titre d'exemples) :

Expérience positive

Échantillon testé.

Raconte-moi... Génial!

- Invitez la personne à en apprendre davantage (inspirez-vous des formulations fournies aux pages suivantes).
- Pensez à lui offrir un échantillon comme incitatif pour participer à un atelier.

Aucun résultat

Pas d'amélioration notable. OU Aucun changement.

Peux-tu m'en dire plus?

- Écoutez simplement la personne en évitant toute réaction.
- Reformulez ses propos.
- Posez des questions pour déterminer si elle devrait utiliser l'échantillon pendant quelques jours de plus, ou plus souvent au cours de la journée, ou s'il y a lieu d'envisager une autre méthode d'utilisation.

Soyez patient et aidez-la à trouver une solution. Ou, au besoin, offrez-lui un nouvel échantillon. Tu te souviens lorsque j'ai mentionné que tout le monde est différent et que les résultats peuvent varier? Essayons une autre option afin de voir quelle huile te convient le mieux. Je vais te donner _____ pour que tu l'essaies.

Échantillon non testé

La personne n'a pas essayé l'échantillon.

Invitez-la à en faire l'essai.

Ce n'est pas grave! Voici ce que je te propose. Quand tu seras à la maison ce soir, au moment de te préparer pour aller au lit...

(répétez les instructions d'utilisation).

Je te rappellerai demain matin pour voir comment ça s'est passé.

Rappelez le lendemain matin.

Et puis, comment ça s'est passé avec ____?

As-tu eu l'occasion de l'essayer?

Oui, je l'ai essayé.

Référez-vous au scénario Échantillon testé (première colonne).

Non, je ne l'ai pas essayé.

Ce n'est pas grave! Voici ce que je te propose. Va le chercher et on va faire une petite expérience avec les huiles essentielles ensemble dès maintenant.

Conseil de pro

Si une personne cesse de répondre, considérez qu'elle est occupée à d'autres tâches et réessayez un peu plus tard.

Tu as certainement été pris dans un tourbillon. J'espérais recevoir de tes nouvelles afin de pouvoir t'aider au sujet de ce dont nous avons parlé. Es-tu prêt à me faire part de ton expérience avec l'échantillon? Ou J'aimerais te réserver une place pour notre prochain atelier.

Invitez les gens à en apprendre davantage

Ce n'est pas parce qu'une personne figure sur votre liste de noms que vous devez l'inviter automatiquement à un atelier.

Réfléchissez d'abord au niveau de confiance qui existe entre vous.

Personne n'a envie de se faire importuner par un vendeur au discours insistant, mais nous aimons tous que quelqu'un se soucie assez de nous pour nous faire part d'une découverte extraordinaire. Idéalement, invitez la personne à en apprendre davantage seulement lorsqu'elle a eu l'occasion d'expérimenter personnellement les produits avec succès. Évitez les invitations de masse. Mettez sur les conseils et les formulations ci-dessous pour personnaliser vos invitations.

Une invitation efficace devrait être :

- **Personnalisée** : Utilisez le prénom de la personne.
- **Enthousiaste** : Décrivez les bénéfices retirés par les participants.
- **Directe** : « Je donne un atelier. Aimerais-tu venir? »
- **Précise** : Mentionnez l'un des sujets qui seront abordés.

- **Limitée dans le temps** : Offrez une promotion spéciale pour une durée limitée ou invitez à un événement se déroulant à un moment précis, par exemple « en direct seulement ».
- **Professionnelle** : « Venez découvrir le monde des huiles avec moi », ou encore « venez profiter de l'expertise de mon présentateur invité ».
- **Bienveillante** : Intéressez-vous sincèrement aux personnes que vous invitez et montrez que vous vous souciez de leurs besoins

Invitez à un atelier

Après que le client potentiel a eu l'occasion d'expérimenter les huiles essentielles avec succès ou d'entendre une histoire inspirante, dites-lui :

A. *Souhaiterais-tu en apprendre davantage? J'organise un atelier animé par un présentateur renommé le ____, ou nous pouvons nous rencontrer le ____. Qu'est-ce qui te conviendrait le mieux?*

B. *Maintenant que tu as eu l'occasion de faire cette expérience géniale, je te propose de découvrir comment intégrer les huiles essentielles à ton quotidien. Je donne un atelier le ____, ou nous pouvons nous rencontrer le ____. Qu'est-ce qui te conviendrait le mieux?*

C. *Si tu crois que ____ (nommez une huile) est un produit génial, sache ce n'est que la pointe de l'iceberg. Il est difficile d'imaginer tout ce que les huiles essentielles peuvent faire.*

Racontez une autre expérience convaincante liée aux huiles essentielles. Voici ce que je te propose maintenant : j'offre un atelier d'introduction aux huiles le ____ et un autre le _____. Je pense que ce que tu vas y apprendre pourrait changer ta vie. J'aimerais beaucoup que tu te joignes à nous. Lequel de ces moments te conviendrait le mieux?

D. *Comme je te disais, j'apprends beaucoup en ce moment sur les huiles essentielles et elles sont en train de changer ma vie et celle de ma famille. Nous les utilisons pour tout. Je sais que tu as eu des difficultés avec _____*

(p. ex., les besoins divers des enfants) et j'ai pensé à toi.

Je donne un court atelier sur la santé et j'adorerais que tu te joignes à nous. Ce sera chez moi, jeudi à 19 h, mais si tu préfères, on peut aussi se rencontrer la semaine prochaine. Qu'est-ce qui te conviendrait le mieux?

Le fait d'offrir deux choix de date et d'heure augmente considérablement vos chances que les clients potentiels disent oui. Fournissez ou textez les renseignements à vos clients potentiels pour leur rappeler de se présenter à l'événement. Faites-leur savoir que vous leur téléphonerez quelques jours avant l'atelier pour leur donner plus de détails.

Invitez à une rencontre individuelle

Ce que je fais, c'est rencontrer les gens en ligne ou en personne, leur demander s'ils ont des objectifs en matière de santé et déterminer ce sur quoi ils souhaitent en apprendre davantage. On va passer environ 30 minutes ensemble. Il n'y a aucune obligation de ta part, ce sera simplement l'occasion pour toi de découvrir des outils efficaces capables de répondre à tes besoins. Une fois que nous aurons trouvé des solutions qui te conviennent, je te montrerai la meilleure façon de te lancer. Est-ce que ça t'intéresse? Fixez une date et une heure.

Invitez à regarder une vidéo ou un webinaire

Je sais que tu m'as dit que _____ (mentionnez un sujet) t'intéressait. Si je t'envoie un lien vers une capsule vidéo sur _____ (mentionnez le sujet), aimerais-tu la regarder?

Rappel en vue de l'atelier

Peu importe le type d'atelier, demandez à vos invités la permission de leur envoyer un rappel avant l'activité. Si tu es comme moi, tu aimes bien recevoir un petit rappel. Puis-je t'en envoyer un avant l'atelier?

Un simple rappel par téléphone ou texto suffit.

Faites preuve d'enthousiasme. N'oubliez pas qu'il ne s'agit que d'un rappel; vos invités se sont déjà engagés à venir.

Téléphonez à vos invités 48 heures avant l'atelier pour leur rappeler d'y assister. J'ai très hâte de te voir jeudi à 19 h! Tu adoreras en apprendre davantage avec _____. Tu en repartiras avec de nouvelles idées géniales pour prendre soin de ta famille. N'hésite pas à inviter un ami pour obtenir un cadeau.

Envoyez-leur un texto deux à quatre heures avant la tenue de l'atelier. Réitérez votre enthousiasme. Ajoutez une information utile. N'hésite pas à stationner ta voiture dans l'entrée ou au bord de la rue. Je serai heureux de pouvoir te faire découvrir ces solutions géniales pour toi et ta famille.

Invitez sans offrir d'échantillon

Il arrive parfois que vous puissiez inviter spontanément une personne, sans offrir d'échantillon.

Inspirez-vous des formulations suivantes pour vous aider à amorcer des conversations propices aux invitations.

Trois types d'accompagnement

Je peux soutenir mes clients de trois façons différentes dans l'aventure dōTERRA. Premièrement, je peux t'enseigner comment utiliser les produits, t'aider à en apprendre davantage et te montrer comment recommander des amis qui s'intéressent aux solutions naturelles. En deuxième lieu, je peux te montrer comment obtenir des produits gratuits et peut-être même gagner de l'argent en faisant connaître dōTERRA à ton entourage. Le troisième parcours convient à ceux qui se disent : « Je sais qu'il est important d'avoir plusieurs sources de revenus et je suis passionnée par le bien-être. J'aimerais beaucoup pouvoir créer une entreprise à temps partiel, de la maison. » Laquelle de ces options te conviendrait le mieux? ... Excellent!

Dans ce cas, je te propose d'assister à un atelier. J'en organise justement un ce jeudi!

Si la personne opte pour la deuxième ou la troisième option, répondez : Dans ce cas, je te propose qu'on se rencontre. Chaque semaine, je me réserve du temps pour faire découvrir à d'autres ce que dōTERRA peut leur offrir. On pourrait se rencontrer mardi à 19 h ou jeudi à midi. Quel moment te convient le mieux?

Ateliers


Bonjour Jeanne Comment vas-tu?... Je communique avec tous mes amis qui ont leur santé à cœur pour les inviter à un court atelier sur le bien-être conçu pour aider les mères à découvrir comment mieux prendre soin de leur famille grâce aux huiles essentielles et à d'autres produits. L'atelier dure environ 45 minutes et aura lieu chez moi, mercredi à 19 h, ou encore, vendredi à 12 h, une heure qui convient bien aux mamans à l'horaire chargé. On va passer en revue tes objectifs, faire découvrir aux participants les bienfaits étonnants des huiles essentielles et d'autres produits et présenter les options les plus populaires. Si tu trouves une solution qui conviendrait à toi ou à ta famille, c'est tant mieux. Si ce n'est pas le cas, ce n'est pas grave. Mais d'après ce que je sais de ton mode de vie, je pense que cela risque de t'intéresser, et je ne voulais pas que tu rates cette occasion. Aimerais-tu y assister? Excellent! Quel jour convient le mieux à ton horaire?

Rencontres individuelles

Bonjour Jeanne Comment vas-tu?... Je communique avec tous mes amis qui ont leur santé à cœur et je fixe un rendez-vous de 30 minutes avec eux pour discuter de leurs priorités et pour leur faire découvrir les bienfaits étonnants des huiles essentielles et d'autres produits, et leur présenter les options les plus populaires. Si tu trouves une solution qui conviendrait à toi ou à ta famille, c'est tant mieux. Si ce n'est pas le cas, ce n'est pas grave. Mais d'après ce que je sais de ton mode de vie, je pense que cela risque de t'intéresser, et je ne voulais pas que tu rates cette occasion. Est-ce que ça pourrait t'intéresser?


Échéancier idéal pour les échanges et les invitations



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.

Les personnes de marketing de réseau que je connais et qui ont le plus grand taux de succès - celles qui attirent le plus grand nombre de clients et dont le sentiment d'accomplissement est le plus fort - font continuellement passer les besoins des autres avant les leurs.

Bob Burg

A group of people are sitting around a table in a meeting. A woman with long, wavy blonde hair is smiling broadly at another woman whose back is to the camera. They are looking at documents on the table. Other people are visible in the background, some looking at their phones. The setting is a modern, well-lit office or meeting room.

Peu importe ce que vous faites, faites-le si bien que les gens, en étant témoins de vos actions, voudront revenir vers vous et emmener d'autres personnes.

Walt Disney

Rejoignez plus de gens

Pour fidéliser la clientèle et attirer plus de clients potentiels, il faut établir des relations significatives qui vont au-delà des simples transactions.

L'une des meilleures façons d'allonger votre Liste de noms est de laisser les autres le faire pour vous. Incitez vos clients à parler des huiles essentielles et de l'aide que vous leur avez apportée à leur entourage; vous rejoindrez ainsi plus de gens en tirant parti de votre réseau.

Comment établir des liens

- Profitez des réseaux sociaux et des ateliers pour diffuser des témoignages.
- La personne à l'écran vantera les mérites des produits, et vous n'aurez ensuite qu'à faire quelques liens avec les besoins de votre public cible. Par exemple, essayez de voir quelles sont les huiles préférées de vos participants et proposez un tirage dans un fil de discussion sur Facebook. Ou encore, invitez vos clients à faire part, dans un commentaire, de leur expérience avec des échantillons que vous leur avez donnés. Conservez dans vos favoris les histoires ou les vidéos les plus inspirantes, afin de pouvoir les partager ultérieurement.
- Collaborez avec des influenceurs reconnus, qui aiment les huiles et qui sont suivis par un large public, afin de joindre un plus grand nombre de personnes.
- Invitez un expert à ajouter des huiles essentielles à son offre de services.
- Intégrez de nouveaux groupes et communautés, apprenez à en connaître les membres, proposez de leur faire découvrir les huiles bénévolement ou tenez un kiosque lors d'un événement.
- Relancez les personnes qui n'ont pas encore utilisé vos échantillons ou répondu à votre invitation à un atelier, ou qui hésitent à s'inscrire.
- Offrez des ateliers dans un commerce local. Affichez des dépliants.
- Menez des études sur les huiles essentielles avec votre lignée de parrainage ascendante.

Comment rejoindre un plus grand nombre de personnes grâce aux réseaux sociaux

Les réseaux sociaux peuvent être un outil puissant pour toucher plus de personnes et étendre votre influence. Le kit de Marketing Numérique est votre ressource unique pour afficher et télécharger des images et des documents officiels de produits à partager sur vos plateformes de médias sociaux.

Allez à doterra.com/CA/fr/tools-media

Obtenez le nom d'autres clients potentiels

La plupart des bâtisseurs tendent, en premier lieu, à privilégier leur réseau de connaissances personnelles. Lorsque vos premiers clients ont eu l'occasion d'expérimenter vos solutions, qu'ils sont séduits par dōTERRA et que leur fidélité vous semble acquise, ils feront tout naturellement la promotion de vos produits. Dressez une liste des personnes qui, selon vous, seraient prêtes à vous recommander d'autres personnes, puis :

- Demandez-leur des suggestions de noms et offrez-leur un cadeau en retour (facultatif).
- Envoyez-leur une carte de remerciement. Incluez une offre proposant des récompenses supplémentaires pour toute nouvelle personne suggérée.

A. J'espère que tu es satisfait des réponses que je t'ai fournies et des solutions que je t'ai proposées. Mon entreprise fonctionne grâce au bouche-à-oreille, et, si tu te sens à l'aise de le faire, j'aimerais beaucoup que tu en glisses un mot aux gens qui t'entourent pour qu'ils puissent profiter eux aussi de mes ateliers et des solutions que j'ai à offrir.

B. Je suis vraiment ravi que tu aimes autant tes huiles. Par ailleurs, je voulais te faire savoir que j'ai mis en place un programme de recommandation. Si certains de tes proches souhaitent aussi essayer les huiles, tu peux leur envoyer ce lien. Quand ils auront rempli le formulaire, je leur enverrai deux rouleaux à bille gratuits pour qu'ils en fassent l'essai. Assure-toi qu'ils précisent que c'est toi qui nous as mis en contact, puisque j'aurai un cadeau à t'offrir pour chaque personne qui s'inscrira en achetant une collection. Nous vous recommandons d'utiliser un formulaire en ligne, par exemple un sondage Google, pour déterminer quelles sont les personnes ayant droit à un échantillon.





Présenter et enrôler

Transmettez le message par un appel à l'action

À la fin de l'étape Présenter et enrôler, vous serez en mesure d'animer vos propres ateliers et de tenir des rencontres individuelles en toute confiance, mais aussi d'enrôler des clients et des bâtisseurs qui y ont pris part et de les intégrer avec succès à votre équipe.

L'enthousiasme est l'un des moteurs les plus puissants du succès... Rien de grand n'a jamais été accompli sans enthousiasme.

Ralph Waldo Emerson

Animez des présentations

Après avoir accepté votre invitation à en apprendre davantage, vos clients potentiels sont prêts à prendre part à une présentation et à découvrir ce que dōTERRA a à leur offrir : des produits qui changent la vie et des possibilités de revenu. Demandez à votre lignée de parrainage de vous aider à préparer vos premiers ateliers ou rencontres individuelles, afin d'acquérir des techniques de présentation efficaces. Nous vous invitons à explorer les méthodes d'introduction aux huiles essentielles décrites dans les pages qui suivent. Notez que celles-ci conviennent surtout aux ateliers en groupe. Au besoin, adaptez votre approche si vous prévoyez de tenir des rencontres individuelles ou en ligne.

Options de présentation

Plusieurs méthodes efficaces peuvent vous permettre de faire découvrir dōTERRA. Familiarisez-vous avec les avantages uniques de chacune des options décrites ci-dessous et choisissez celle qui correspond le mieux au lieu de résidence, à la situation et à l'horaire de chacun de vos clients potentiels.

Rencontres individuelles

Créez un cadre intime et personnalisé.

Apportez un document d'atelier, un formulaire d'inscription, un diffuseur, des huiles et des échantillons à offrir (optez pour un coffret à échantillons portatif), un guide de référence sur les huiles essentielles et tout produit qui pourrait répondre aux besoins de vos clients potentiels. Consultez le Tableau de planification des ateliers pour d'autres suggestions.

Demandez à l'avance (ou dès le début de la présentation) à vos clients potentiels quels sont leurs problèmes, leurs besoins ou les connaissances qu'ils souhaitent acquérir.

Utilisez un ordinateur portable ou un téléphone pour partager des vidéos et enrôler les participants.

Appel à trois

Profitez du soutien et de la crédibilité de votre mentor.

Fixez une heure convenant à votre mentor et à votre client potentiel.

Envoyez le feuillet d'information à l'avance par courrier ou courriel.

Assurez-vous que tous ont le bon numéro de téléphone ou le bon lien avant le début de la téléconférence pour éviter les retards.

Décidez à l'avance qui lancera et animera la téléconférence.

Atelier d'introduction aux huiles essentielles

L'atelier propose une découverte des huiles essentielles en groupe. Qu'il soit donné à domicile, dans un bureau ou un café, il permet aux participants de profiter d'une sorte de preuve sociale, sans toutefois subir de pression.

L'objectif de l'atelier est d'enrôler de nouveaux clients pour qu'ils se lancent aussi dans l'aventure, et non de leur apprendre absolument tout sur les produits.

Posez des questions tout au long de votre présentation et laissez l'occasion aux participants d'y répondre et de raconter leurs histoires.

Adressez-vous aux participants par leur nom pendant la présentation pour rendre l'expérience plus personnelle.

Faites circuler des huiles. Faites découvrir les produits de différentes manières tout au long de l'atelier.

Décrivez les principaux bienfaits des produits et expliquez comment ils favorisent le bien-être.

Offrez des rafraîchissements infusés aux huiles essentielles après l'atelier pour inciter les invités à socialiser et à demeurer sur place, ce qui vous donnera le temps de répondre aux questions et de procéder aux inscriptions.

Songez à enregistrer vos présentations afin de pouvoir les visionner plus tard pour améliorer votre approche.

Présentations virtuelles

Utilisez Zoom, Facebook, FaceTime ou d'autres outils flexibles du même genre pour accommoder aisément vos clients potentiels qui souhaitent participer à distance à un atelier ou à une rencontre individuelle.

Envoyez les feuillets d'information à l'avance par courrier ou courriel.

Assurez-vous que vous et les participants disposez de tout le nécessaire (connexion, logiciel, application, lien, etc.) avant la rencontre. Vous réduirez ainsi les distractions inutiles et les pertes de temps.

Planifiez un suivi avec chaque client potentiel après la présentation.

Invitez vos clients potentiels à s'inscrire à l'occasion de ce suivi.

Facultatif : Assistez à une présentation avec des invités.

Vous pouvez également proposer à des clients potentiels d'assister avec eux à un atelier d'introduction. Si possible, convenez d'un point de rencontre, puis rendez-vous au lieu de l'événement ou visionnez-le ensemble. Aidez vos clients potentiels à s'inscrire pendant l'événement ou incitez-les à le faire dans les 48 heures, lors d'un suivi.

Servez-vous du Tableau de planification des ateliers afin de créer une expérience exceptionnelle pour tous les participants (voir la page suivante).



Tableau de planification des ateliers

À titre d'organisateur et de présentateur, utilisez le présent document pour répartir les responsabilités et assurer la réussite de votre atelier.

Animateur : Titre : Présentateur :

Date : Lieu :

<input type="checkbox"/> Invitez les participants et confirmez leur présence	Il vaut mieux envoyer les invitations une à deux semaines à l'avance. Taux de succès habituel : Pour 15 invitations, comptez de 7 à 10 participants. Téléchargez la Liste des participants à l'atelier à l'adresse doterra.com/CA/fr > <i>La clé du succès</i> > <i>Outils</i> > <i>Outils pour ateliers</i>			
<input type="checkbox"/> Préparez les participants avant l'atelier	<ul style="list-style-type: none"> • Distribuez un échantillon ou faites-leur découvrir une huile. • Offrez la brochure <i>Vivre sainement</i> peut être simple avec un échantillon. 	<ul style="list-style-type: none"> • Assurez-vous que vos clients potentiels ont eu l'occasion de vivre une expérience positive avec les huiles avant de les inviter. • Consultez les pages 33 à 43 du présent guide pour des exemples de formulations à employer. 		
<input type="checkbox"/> Préparez la salle	<ul style="list-style-type: none"> • Assurez-vous que la salle est bien éclairée et aérée. • Disposez quelques chaises et apportez-en d'autres au besoin. • Éliminez les distractions potentielles avant le début de l'atelier. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aménagez un espace à l'intention du présentateur, et placez-y un présentoir facile à utiliser. • Diffusez des huiles vivifiantes (p. ex., le mélange Citrus Bliss® ou l'huile d'orange sauvage). 		
<input type="checkbox"/> Préparez des rafraîchissements	<ul style="list-style-type: none"> • Aromatisez de l'eau avec de l'huile essentielle de citron, d'orange sauvage ou de tangerine. Offrez ces boissons aux invités dès leur arrivée pour les plonger d'emblée dans le monde des huiles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proposez des collations ou des gâteries infusées aux huiles essentielles (consultez le blogue de dōTERRA pour des idées). • Servez-les après l'atelier pour inciter les invités à rester. 		
<input type="checkbox"/> Établissez des objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de participants : • Nombre de membres inscrits : 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre d'ateliers réservés : • Nombre de nouveaux bâtisseurs recrutés : 		
<input type="checkbox"/> Préparez votre histoire et votre texte	L'animateur doit avoir pris le temps de préparer son histoire personnelle avec dōTERRA et être en mesure de présenter le présentateur invité (voir les pages 36 et 53 à 54 du présent guide).			
<input type="checkbox"/> Rôle du bâtisseur	Atelier 1 <ul style="list-style-type: none"> • Accueillir les invités et raconter son histoire • Présenter le présentateur et décrire son expertise • Faire part de ses expériences avec les huiles 	Atelier 2 <ul style="list-style-type: none"> • Accueillir les invités et raconter son histoire • Présenter le présentateur et décrire son expertise • Faire part de ses expériences avec les huiles • Animer une partie de l'atelier 	Atelier 3 <ul style="list-style-type: none"> • Accueillir les invités et raconter son histoire • Animer la totalité de l'atelier • Faire part de ses expériences avec les huiles 	Étapes de formation des futurs présentateurs
<input type="checkbox"/> Rôle du présentateur de lignée ascendante	<ul style="list-style-type: none"> • Soutenir l'animateur et faire valoir ses compétences • Animer la totalité de l'atelier • Raconter son histoire 	<ul style="list-style-type: none"> • Soutenir l'animateur et faire valoir ses compétences • Animer une partie de l'atelier • Raconter son histoire 	<ul style="list-style-type: none"> • Soutenir l'animateur et faire valoir ses compétences • Raconter son histoire 	
<input type="checkbox"/> Matériel requis <i>Déterminez qui fournira chaque article</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Documents d'atelier • Formulaires d'inscription • Stylos • Huiles à faire circuler • Diffuseur • Produits à exposer • Guides de référence sur les huiles essentielles • Brochures <i>Vivre, Partager et Bâtir</i> 	Facultatif : <ul style="list-style-type: none"> • Échantillons préemballés à donner • Cadeau d'hôte • Incitatifs à l'inscription • Incitatifs à la réservation d'ateliers • Calendrier pour la réservation des ateliers et des évaluations du bien-être • Guides des produits • Dépliants et invitations pour le prochain atelier ou événement 	<ul style="list-style-type: none"> • Product guides • Invites/flyers for next class/event 	
<input type="checkbox"/> Participation des membres de l'équipe	Ratio idéal : prévoyez un Représentant du bien-être pour trois invités afin d'optimiser le taux d'inscription.			

3 Atelier suivant Proposez aux invités d'emmener un ami à l'atelier suivant. Imprimez des Tableaux de planification des ateliers supplémentaires à l'adresse doterra.com/CA/fr > *La clé du succès* > *Outils* > *Outils pour ateliers*

Animateur : Titre : Présentateur :

Date : Lieu :

Présentez les produits avec confiance

Augmentez votre confiance en affinant vos techniques de présentation. Préparez-vous et assurez-vous d'avoir toutes les réponses en main afin de rester concentré sur vos invités le moment venu. Visez des objectifs précis. Notez vos objectifs pour chaque présentation (p. ex., nombre d'inscriptions, volume, nombre d'ateliers réservés, nouveaux bâtisseurs recrutés), puis prenez les mesures nécessaires pour les atteindre.

Présentations de produits efficaces

- Soyez chaleureux et dynamique. Souriez et créez des liens avec les participants.
- Soyez clair et confiant. Si vous ne connaissez pas la réponse, dites : « Regardons ça ensemble! »
- Prêtez attention à votre langage corporel. Plus de 75 % de la communication est non verbale.
- Établissez un contact visuel. Faites des gestes ouverts et invitants.
- Établissez un lien avec l'auditoire. Racontez votre histoire et ne craignez pas de révéler vos faiblesses. Mettez l'accent sur les difficultés que vous avez surmontées en utilisant les produits.
- Apprenez aux participants à se fier aux ressources, et non à vous. Fiez-vous au feuillet d'information et aux autres ressources; ce sont vos « experts ». La simplicité séduit toujours. Les futurs bâtisseurs devraient pouvoir se dire, en voyant les documents, « je peux le faire aussi! »
- Faites participer l'auditoire. Posez des questions stimulantes. Laissez les participants faire part de leurs préoccupations et de leurs expériences.

- Laissez les participants expérimenter les huiles. Faites découvrir les produits de différentes manières tout au long de l'atelier. Laissez la magie des huiles opérer.
- Invitez-les à passer à l'action et à intégrer les huiles à leur quotidien. Utilisez diverses stratégies pour les inciter à agir sans plus attendre.
- Soyez concis. Pour maintenir l'intérêt, assurez-vous que la durée de votre présentation n'excède pas une heure. Prévoyez du temps pour répondre aux questions et enrôler les participants par la suite.
- Soyez conscient du dynamisme que vous dégagez pendant la présentation.
- Véhiculez l'idée qu'en s'inscrivant, les participants vont transformer leur vie! Évitez d'avoir l'air désespéré ou insistant, ou de faire pression sur eux.
- Faites preuve de professionnalisme. Votre attitude et le soin que vous apportez à votre apparence influent sur votre crédibilité. Pratiquez les scénarios afin que votre discours semble plus spontané le moment venu.

Soyez prêt à toute éventualité

- Si vous ne vous sentez pas assez qualifié pour transmettre vos connaissances : Ne vous sentez pas forcé de vous présenter comme un expert. Vous n'êtes nullement tenu de l'être.
- Fiez-vous au document d'atelier et aux autres ressources; ce sont eux vos « experts ».
- Apprenez aux participants à se fier aux ressources, et non à vous.
- Expliquez comment les produits ont transformé votre vie.
- Des ateliers faciles à comprendre auront davantage de succès.

Si la norme CPTG® est mise en doute :

- Insistez sur la rigueur des normes établies par dōTERRA.
- Ne vous attardez pas trop aux produits concurrents.
- Invitez les participants à faire eux-mêmes l'essai des huiles dōTERRA.

Si l'usage interne des huiles soulève des préoccupations :

- Les produits dōTERRA destinés à un usage interne ont été approuvés par la réglementation en vigueur.
- La pureté garantie par la norme CPTG assure une consommation interne sécuritaire.
- Invitez les participants à faire ce qu'ils estiment être le mieux pour eux.

Si les participants sont peu nombreux ou ne se présentent pas :

- Dites-vous que les participants qui se présentent sont des candidats sérieux.
- Profitez de l'occasion pour être à l'écoute des quelques personnes présentes.
- Passez en revue votre processus d'invitation ou celui de votre animateur et déterminez comment vous pourriez en améliorer l'efficacité.
- Si personne ne se présente, profitez de ce temps précieux pour trouver des façons de peaufiner votre processus d'invitation en

suivant la formation en ligne ou en consultant les pages 33 à 43 du présent guide.

Si quelqu'un mentionne qu'on peut acheter des huiles sur Amazon :

- La façon la plus sûre d'obtenir des huiles CPTG est de se les procurer directement auprès de dōTERRA, qui garantit que ses huiles ne sont pas adultérées.
- L'adhésion premium est plus avantageuse que les petits rabais en ligne (on peut obtenir jusqu'à 30 % de la valeur des achats et des frais d'expédition en points cadeaux grâce au programme de fidélité).

Si l'animateur mentionne aux invités qu'ils « n'ont pas à acheter quoi que ce soit » :

- Expliquez pourquoi vous accordez tant de valeur aux produits.
- Proposez des expériences avec les produits pendant la présentation afin que les invités et l'animateur puissent en apprécier la qualité.
- Soulignez les avantages liés à l'adhésion premium et à l'achat d'une collection.
- En vue de la prochaine présentation, expliquez à l'animateur l'importance des inscriptions et le but des ateliers et proposez-lui un atelier d'introduction à l'animation de présentations.

Si quelqu'un demande s'il s'agit d'un système de vente multiniveau :

- dōTERRA offre la possibilité de gagner un revenu supplémentaire.
- Cela dit, 85 % des membres sont des clients fidèles qui aiment tout simplement les produits.
- dōTERRA préfère que ses produits se fassent connaître de personne à personne, plutôt que sur les étagères d'un magasin ou dans une publicité.
- dōTERRA a décidé de rémunérer les personnes qui font découvrir ses produits et encouragent les autres à en faire autant.

Conseils de pro

- Envoyez le matériel, les liens et les instructions avant la tenue d'une présentation (téléphonique ou en ligne) de produits ou d'affaires.
- Cerner les besoins des participants avant votre présentation. Si vous animez une présentation avec un mentor, faites-lui part à l'avance de votre niveau de connaissance.



Introduction aux huiles essentielles

Un atelier d'introduction aux huiles essentielles est le meilleur moyen de faire découvrir tous les bienfaits des huiles à vos clients potentiels. Le document de présentation Les solutions de la nature vous permettra de véhiculer ce message efficacement. Peu importe la façon dont vous faites découvrir les huiles à vos clients potentiels, l'objectif est de renforcer leur confiance envers les produits dōTERRA. Les participants sont généralement enthousiastes à l'idée d'utiliser ces solutions lorsqu'ils constatent comment celles-ci peuvent améliorer leur vie. Inspirez-vous du déroulement proposé plus bas pour garantir le succès de vos présentations.

Vous n'avez pas à essayer de tout enseigner pour que votre présentation soit efficace. Les meilleurs ateliers d'introduction durent généralement moins d'une heure, afin de respecter le temps que les invités ont réservé pour découvrir les huiles et s'inscrire. Une fois inscrit, le client pourra en apprendre davantage. L'atelier initial vise à démontrer la valeur des huiles essentielles afin d'inciter les participants à s'inscrire. Ils continueront de cheminer par la suite, grâce à l'évaluation du bien-être et aux ateliers de formation continue, et en s'intégrant à votre communauté de bien-être. Idéalement, donnez au moins deux ateliers d'introduction aux huiles par semaine afin de développer efficacement votre réseau financier.

Déroulement idéal (45 à 60 minutes)

Utilisez le guide de présentation Les solutions de la nature



Faites valoir les compétences pour accroître la crédibilité

Au départ, lorsque vous faites découvrir dōTERRA à votre marché chaud (vos proches), ceux-ci accepteront probablement votre invitation parce qu'ils vous font confiance. Si vous demandez à votre mentor de co-animer votre présentation à titre de présentateur invité, établissez sa crédibilité en faisant valoir ses qualités d'expert. Préparez une petite biographie et présentez-le chaleureusement.

Objectifs

- 1** Rassembler les gens, créer une preuve sociale et faire rimer bien-être et plaisir.
- 2** Mettre l'accent sur les besoins des participants, présenter les meilleures solutions et faire découvrir la puissance des huiles essentielles dōTERRA.
- 3** Trouver vos prochains animateurs, réserver les ateliers suivants et recruter de nouveaux bâtisseurs.

Déroulement d'un atelier



1 Mot de bienvenue et présentation

Accueillez les participants. Présentez-vous, précisez ce que vous faites et racontez une brève anecdote (une à deux minutes) montrant en quoi les huiles dōTERRA ont transformé votre vie. Ne dévoilez pas tout de suite votre témoignage le plus marquant.

Réservez-le pour la fin de la présentation. Mentionnez aussi depuis combien de temps vous utilisez les huiles et ce qui vous séduit chez dōTERRA. Bienvenue à notre atelier d'aujourd'hui. Mon nom est Sarah. Je suis mère de trois enfants, enseignante et Représentante du bien-être de dōTERRA. J'utilise les huiles essentielles depuis trois ans. Elles ont totalement transformé la façon dont je m'occupe de ma famille. Avant de découvrir dōTERRA, j'étais à la recherche d'une meilleure routine pour m'aider à m'endormir. Un ami m'a suggéré de verser quelques gouttes d'huile de lavande sur la plante de mes pieds avant d'aller au lit. Dès ma première tentative, j'ai adoré. C'est incroyable ce que quelques gouttes peuvent faire.

Faites part de vos intentions aux participants : Pourquoi les avez-vous invités? Je suis ravie que vous soyez tous présents ce soir. J'espère que vous pourrez constater à quel point les huiles essentielles sont efficaces et peuvent changer votre vie.

Si vous présentez un présentateur : Présentez-le brièvement et mentionnez deux ou trois faits à son sujet pour établir sa crédibilité auprès de votre auditoire. Puis, cédez-lui la parole.

Si le présentateur a été présenté par un animateur : Remerciez-le d'avoir organisé la présentation.

Je suis ravi d'être ici avec vous et avec Sarah, notre animatrice de ce soir. Elle est formidable, et j'adore la façon dont elle a su appliquer ces solutions chez elle. Mon histoire ressemble à la sienne (racontez une brève expérience avec les huiles). Je ne remercie jamais assez la personne qui m'a fait découvrir les huiles essentielles de dōTERRA. Ma vie n'est vraiment plus la même. Je dispose à présent d'une panoplie d'options naturelles, et ma famille, plutôt que de se maintenir à flot tant bien que mal, profite pleinement de la vie.

Présentez l'ordre du jour : Compte tenu de ce que j'ai vécu (donnez un exemple), je ne pouvais pas garder ces découvertes pour moi. J'ai vu autour de moi tant de gens qui eux aussi auraient eu grandement besoin d'aide. Pour prendre votre bien-être en main, il vous suffit d'avoir un guide (montrez ou mentionnez un guide de référence) et un coffret d'huiles dōTERRA. Ces deux outils ont tout changé chez moi et ont totalement transformé ma vie.

Voilà pourquoi je suis ici aujourd'hui/ce soir. Je veux vous aider à découvrir de meilleures solutions à votre tour. Nous aborderons trois sujets : que sont les huiles essentielles, comment les utiliser et comment les intégrer à votre quotidien. L'atelier de ce soir durera environ 45 à 60 minutes. Nous avons beaucoup de matière à couvrir, et si je n'ai pas l'occasion de répondre à toutes vos questions, je serai disponible pour en discuter par la suite.

Par ailleurs, certains d'entre vous se demandent peut-être quel est le rôle d'un Représentant du Bien-être de dōTERRA. Nous exerçons l'emploi le plus extraordinaire qui soit, et si cela pique votre curiosité, n'hésitez pas à venir m'en (nous en) parler après l'atelier. Je fournirai un aperçu de l'entreprise à ceux d'entre vous qui souhaitent en apprendre davantage.

Combien d'entre vous souhaitent découvrir des solutions naturelles efficaces et abordables? Levez la main et invitez les autres à faire de même. Merveilleux!

Expliquez : Vous avez le choix
Examinons d'abord les options qui s'offrent à nous (pointez le haut du document d'atelier). L'approche moderne est Représentée ici (pointez le triangle inversé). Elle met l'accent sur la gestion du quotidien, et non sur les causes profondes; elle véhicule l'idée selon laquelle « s'il n'y a rien de cassé, on ne répare pas ». Autrement dit, guérir plutôt que prévenir. En cas de problème majeur, comme _____ (p. ex., un enfant qui se fracture le poignet en pratiquant la planche à neige), les soins médicaux modernes sont essentiels et bienvenus. Toutefois, dans un système axé sur la prise en charge d'urgence, les soins de bien-être tendent à être négligés. Dans la plupart des cas, le système de santé actuel n'est pas conçu pour nous soutenir au-delà d'un certain point. Le patient est laissé à lui-même avant son rétablissement complet.

L'autre triangle Représente l'approche holistique (pointez le triangle orienté vers le haut, du côté droit). Celle-ci se fonde sur le principe selon lequel notre corps a des besoins qui doivent être comblés, sans quoi divers problèmes peuvent survenir. L'accent est donc mis sur l'adoption volontaire d'habitudes quotidiennes favorisant une vie plus saine. L'objectif n'est pas d'avoir une vie exempte de défis, mais plutôt d'être bien dans sa peau. Cette approche est basée sur des solutions dépourvues d'agents synthétiques ou artificiels.

C'est ici que les huiles essentielles entrent en jeu. Qu'il s'agisse de répondre aux besoins fondamentaux du corps ou de résoudre les problématiques à la source, l'approche est la même. Grâce aux huiles, nous pouvons nous entourer de toutes les bonnes solutions dont nous avons besoin et éliminer les mauvaises!

Faites circuler une bouteille d'huile d'orange sauvage. Avant d'aborder les prochains sujets de l'atelier, je vais faire circuler une bouteille d'huile d'orange sauvage parmi vous. Je vous invite à observer deux choses. Premièrement, l'odeur est aussi fraîche qu'une orange. J'adore le bouquet parfumé qui émane de cette bouteille! Il est important qu'une huile dégage un arôme propre, pur et franc. Deuxièmement, je vais vous demander de faire une petite expérience. Versez une goutte dans la paume de vos mains, frottez-les ensemble, portez-les à votre visage et prenez une grande respiration (faites une démonstration). Essayez maintenant. Que ressentez-vous? La puissance ou la concentration d'une huile produit un effet immédiat sur vous, même si vous ne faites que la sentir! Voilà qui nous amène à nos prochains sujets : que sont les huiles essentielles et comment fonctionnent-elles?

2 Que sont les huiles essentielles et comment les utiliser?

Expliquez : Les huiles essentielles sont naturelles, efficaces et sécuritaires

Regardez cette photo d'une feuille de menthe poivrée (pointez l'image). Qui a déjà frotté ou écrasé une feuille de menthe poivrée entre ses doigts avant de la sentir? Pourquoi avez-vous fait cela? En manipulant la feuille de cette façon, vous brisez les petits sachets d'huile essentielle pour humer un parfum plus prononcé. Vous voyez ici l'image agrandie d'un sachet d'huile essentielle de menthe poivrée (pointez l'image). Les composés aromatiques contenus dans ces petits sachets aident la plante à se protéger et à grandir. Nous vivons une merveilleuse expérience lorsque nous utilisons leurs huiles essentielles, qui proviennent de l'écorce, des feuilles, de la résine, des tiges, des fleurs ou des racines.



Il y a trois choses géniales mentionnées ici (pointez l'image) que je veux souligner. Vous pouvez demander à un participant de lire chaque point à voix haute avant de poursuivre avec le texte ci-dessous.

Premièrement, les huiles essentielles dōTERRA sont pures. Nous en reparlerons dans une minute. Rien n'a été ajouté ou enlevé à ces fabuleux extraits végétaux. Et en raison de leur pureté, les huiles procurent des bienfaits profonds. Elles sont parfaites pour tout le monde, autant pour les bébés, les enfants, les adultes et les personnes âgées. C'était la première chose géniale au sujet des huiles essentielles. Qui peut nous dire de quoi il s'agit? Récompensez la personne qui répond en lui donnant un échantillon d'huile essentielle et expliquez à quoi elle sert.

Deuxièmement, les huiles essentielles sont efficaces. La taille et la composition moléculaire des huiles essentielles leur confèrent un immense avantage. La composition chimique de ces huiles est très complexe et chacune d'entre elles contient plusieurs composés chimiques. Ceci leur permet de fournir des bénéfices à plusieurs niveaux. N'est-ce pas extraordinaire? C'était la deuxième chose géniale au sujet des huiles essentielles. Qui peut nous dire de quoi il s'agit? Récompensez la personne qui répond en lui donnant un échantillon d'une autre huile essentielle et expliquez comment elle peut être utilisée.

Troisièmement, les huiles essentielles sont puissantes. Il faut une énorme quantité de matériel végétal pour fabriquer une seule bouteille d'huile essentielle. Les huiles sont super concentrées et abordables. Par exemple, il faut environ 3 kg (7 lb) de feuilles de menthe poivrée pour fabriquer une bouteille de 15 ml+. Pensez à la quantité de matériel végétal nécessaire pour produire une seule goutte! Qu'est-ce que cela signifie? Vous n'avez qu'à en utiliser une petite quantité pour obtenir des bienfaits, ce qui rend les huiles essentielles très abordables – seulement quelques cents par dose. Une goutte d'huile de menthe poivrée ne coûte qu'environ sept cents. Chez moi, on ne peut pas se permettre de négliger nos solutions dérivées de la Nature!

Essayons maintenant un peu d'huile de menthe poivrée et voyons à quel point elle est puissante. Je vais faire circuler la bouteille; versez une goutte dans votre paume, comme vous l'avez fait avec l'huile d'orange sauvage. Frottez vos mains ensemble, portez-les à votre visage et inhalez profondément (faites une démonstration, puis faites circuler la bouteille). Évitez de toucher vos yeux. C'est sensationnel, n'est-ce pas? Certaines huiles essentielles, comme la menthe poivrée, sont très puissantes. Nous utilisons donc souvent une huile de support pour diluer ou adoucir l'exposition. L'huile de noix de coco fractionnée est ma préférée (montrez une bouteille, si vous le voulez).

+ La quantité variera selon la saison, la région de culture et l'année, entre autres.

Vous pouvez aussi l'utiliser pour calmer une réaction causée par l'huile si elle est appliquée sur une peau sensible ou si elle entre accidentellement en contact avec vos yeux.

Je veux que vous expérimentiez l'huile de menthe poivrée. D'abord, comme vous pouvez le constater, je la fais circuler après l'huile d'orange sauvage. Vous pouvez ainsi superposer les deux huiles en un mélange. Ce duo est parfait pour donner une dose d'énergie. Ensuite, pendant que vous inhalez, essayez de le faire d'abord avec votre nez, puis avec votre bouche (faites une démonstration). Essayez de le faire pendant 30 secondes! Portez attention à ce que vous ressentez lorsque vous respirez! Finalement, vous pouvez aussi frotter une goutte sur votre nuque si vous vous sentez tendu ou que vous avez besoin de vous rafraîchir (faites une démonstration). Et n'hésitez pas à mettre une goutte sur votre palais avoir un goût exceptionnel (faites une démonstration). Décrivez-moi vos sensations! Avez-vous eu le goût de la menthe en bouche juste parce que la bouteille circulait parmi les participants? Cela montre à quel point ces huiles sont puissantes!

Voilà, c'était la troisième chose géniale au sujet des huiles essentielles. Qui peut me dire ce que c'était? Récompensez la personne qui répond en lui donnant un échantillon d'une autre huile essentielle et expliquez comment elle peut être utilisée.

Expliquez : Les produits dōTERRA sont purs

Parlons maintenant de l'importance de la qualité. « La caractéristique la plus importante d'une huile essentielle est sa pureté », affirme David Hill, Ph. D., l'un de nos dirigeants fondateurs et notre premier directeur médical.

Toutes les huiles essentielles ne sont pas fabriquées de façon égale. Il y a trois grandes catégories d'huiles. La première, les huiles synthétiques (montrez la pointe grise du graphique circulaire). Selon de multiples essais en laboratoire effectués par des tiers, la plupart des fournisseurs vendent des produits contenant des agents artificiels et altérés. Ces huiles essentielles manquent de pureté et peuvent aussi être nocives pour le corps. Pensons par exemple aux parfums, au savon pour la lessive et aux



produits d'hygiène personnelle. Vous pouvez utiliser les huiles dōTERRA sur votre peau, les respirer et même, dans certains cas, les boire. Soyez prudents. Je ne parle pas des autres catégories d'huiles essentielles, et surtout pas des synthétiques. Je ne parle que des huiles

essentielles de dōTERRA. Ne mettez jamais votre santé ou celle de votre famille en péril en utilisant des huiles impures et de mauvaise qualité.

Viennent ensuite les huiles essentielles de qualité alimentaire (montrez la pointe verte).



Les consommateurs croient souvent à tort qu'il existe un autre niveau de qualité des huiles essentielles sur le marché. Les produits principalement utilisés pour les massages, les arômes ou les cosmétiques contiennent des agents de remplissage, aux ingrédients synthétiques et aux autres contaminants.

En matière de bien-être, la pureté compte vraiment. Les produits appliqués sur vous et ceux que vous respirez entrent dans votre organisme.

Les dirigeants fondateurs de dōTERRA avaient constaté qu'il y avait très peu d'huiles essentielles pures sur le marché. C'est pourquoi dōTERRA s'est donné pour mission de produire des huiles essentielles excellentes et efficaces. dōTERRA a établi une nouvelle norme sans précédent, appelée Certified Pure Tested Grade®, ou CPTG® (montrez la pointe jaune du graphique circulaire). Chaque lot doit être soumis à des tests rigoureux effectués en interne ou par des tiers pour garantir l'absence de contaminants ou d'agents de remplissage, et cette norme dépasse les exigences en matière d'étiquetage des produits biologiques. dōTERRA s'assure que bon nombre de ses huiles conviennent à un usage interne. Sur chaque bouteille d'huile essentielle dōTERRA approuvée en tant qu'aliment, vous aurez accès à toute l'information dans la section « Directives » sur l'étiquette.

Il faut savoir que la pureté a un impact sur la puissance. Et la puissance est liée à l'efficacité d'une huile. La culture, la récolte et la distillation de la plante ont une incidence sur sa chimie et sa constance. Quand vous utilisez une huile essentielle, vous voulez qu'elle fonctionne de la même façon chaque fois. Plus la qualité est élevée, plus les huiles sont efficaces pour votre corps.

En résumé, retenez ceci : quand vous utilisez une huile, elle agit sur votre système en entier. Qu'elle soit synthétique ou pure, elle pénètre dans votre organisme. C'est la grande beauté des huiles pures et la raison pour laquelle il faut éviter les huiles synthétiques. Je suis ici pour vous apprendre à utiliser seulement les huiles pures; tout ce que je dirai pendant le reste de l'atelier ne s'appliquera qu'à celles-ci.

Expliquez : Comment utiliser les huiles essentielles dōTERRA

Il y a trois principales méthodes pour se servir des huiles essentielles : les utilisations aromatiques, topiques et internes (pointez chaque utilisation quand vous les nommez). Vous avez déjà fait l'expérience d'au moins une de ces méthodes lorsque les huiles ont circulé. Je vous expliquerai les principales raisons de choisir une méthode en particulier.

L'utilisation aromatique (pointez dans le document) a deux grands objectifs : purifier l'air autour de vous ou à l'intérieur de vous, et créer une atmosphère spécifique. Grâce à l'olfaction, c'est-à-dire au sens de l'odorat, les molécules d'huiles passent directement dans le système limbique en seulement 30 secondes. Vous avez eu l'occasion de ressentir ces bienfaits à action rapide il y a quelques instants lorsque vous avez inhalé les huiles d'orange sauvage et de menthe poivrée. Pour créer une expérience aromatique avec une huile essentielle, j'aime l'inspirer directement de la bouteille, inhaler son odeur à partir de mes paumes, la vaporiser dans l'air, la porter comme parfum ou la diffuser.

Montrez votre diffuseur pendant l'atelier, nommez l'huile que vous diffusez et expliquez pourquoi. Vous pourriez également inviter quelqu'un à raconter une brève histoire sur la diffusion des huiles. Récompensez la personne qui s'est exprimée en lui donnant un échantillon d'huile essentielle et expliquez comment elle peut être utilisée.

Vous pouvez aussi vous servir des huiles essentielles de manière topique. Il s'agit d'appliquer des huiles directement sur la peau. Par exemple, le mélange Deep Blue® (faites circuler le mélange Deep Blue® et invitez les participants à l'appliquer sur une partie du corps endolorie) soulage les zones fatiguées de votre corps en procurant une sensation apaisante. J'aime aussi utiliser les huiles sur la plante des pieds. Pour les enfants ou les personnes qui ont la peau sensible ou d'autres problèmes de santé, diluez les huiles dans de l'huile de noix de coco fractionnée, comme je l'ai expliqué plus tôt (montrez la bouteille).

La dilution ne réduit pas l'efficacité des huiles essentielles; elle ne fait que ralentir intentionnellement leur absorption. Posez la question suivante aux participants : Selon vous, quels sont les meilleurs endroits pour appliquer les huiles sur la peau? Au besoin, invitez quelqu'un à raconter une brève histoire sur l'utilisation topique. Récompensez la personne qui a répondu en lui donnant un échantillon et expliquez comment il peut être utilisé.

Enfin, vous pouvez vous servir des huiles essentielles de manière interne. Nous avons déjà parlé de l'importance de la pureté, surtout pour un usage interne. C'est un sujet dont on n'entend rarement parler ailleurs que chez dōTERRA. La norme de qualité CPTG® garantit que l'huile de dōTERRA peut être ingérée sans danger si elle est étiquetée pour usage interne. La marque dōTERRA est unique en son genre. Ce que je vous ai partagé ne veut pas dire que quiconque devrait ingérer les huiles essentielles que vous voyez en épicerie! Certaines huiles essentielles dōTERRA peuvent être ajoutées à un verre d'eau ou bien incorporées dans des plats ou des desserts comme arôme alimentaire.

3 Déterminez les priorités en matière de bien-être

Expliquez et questionnez : Quelles sont vos principales priorités en matière de bien-être?

Nous sommes maintenant rendus à ma partie préférée de l'atelier. Vous pouvez noter vos principales priorités en matière de bien-être et découvrir des solutions basées sur les huiles essentielles. Plus tôt, j'ai parlé du fait que vous avez seulement besoin d'un guide et d'un coffret pour prendre votre santé en main. Une fois bien maîtrisés, ces éléments ont été importants dans mon parcours.

Personnalisez l'exemple suivant : Un jour, ma fille est entrée en pleurs dans la maison après une petite chute à vélo. J'ai pris mon guide de référence, j'ai vu que les huiles essentielles d'arbre à thé et d'encens étaient idéales pour la soulager, et je les ai appliquées. Tout de suite après, ma fille est retournée jouer dehors avec le sourire.

Inscrivez vos trois grandes priorités en matière de santé ici en haut de la page 3 (pointez le haut de la page). Pensez aux problèmes que vous voulez éliminer, comme un manque d'énergie, un sommeil de mauvaise qualité ou une fatigue mentale. Réfléchissez aussi à ce que vous aimeriez avoir « en plus » : plus d'énergie, un environnement plus stimulant, une digestion plus facile. Dans le même ordre d'idées, nous avons à peu près tous besoin de renforcer notre système immunitaire, d'être apaisés et de mieux gérer notre stress. Notez certaines choses dont nous pouvons parler aujourd'hui.

Avant de commencer à trouver des solutions aux priorités indiquées sur votre liste, je vous explique comment procéder. Regardez l'image de l'armoire (pointez). Vous remarquez que les tablettes sont organisées par sujets. La tablette du bas représente le choix d'adopter des habitudes au quotidien; tous les petits choix que nous faisons chaque jour jouent un rôle crucial dans notre bien-être global. La tablette du milieu nous invite à prendre soin de nous plus régulièrement. Enfin, la



tablette du haut présente les solutions à garder à portée de la main pour être paré à toute éventualité.

Repensez à nos triangles à la première page. Imaginez-les sur cette page. Imaginez ou dessinez le premier triangle, celui qui a une base inversée, et pensons à la gestion. Il représente la tablette du haut, avec vos solutions d'intervention. Disons que vous avez passé un peu trop de temps au soleil

et que vous avez maintenant besoin d'huile de lavande. Elle est ici (pointez)! Si vous êtes resté assis à votre bureau toute la journée, l'huile de gaulthérie couchée est idéale. Après un long voyage, le mélange On Guard® vous procurera un arôme vivifiant. Et voilà! (pointez). Si votre voisin tond sa pelouse, le mélange Easy Air® sera votre allié pour créer un arôme calmant. Être prêt à gérer toutes les éventualités est un choix crucial.

Pensons maintenant à l'autre triangle, plus large au bas, en mettant l'accent sur les habitudes intentionnelles qui répondent aux besoins fondamentaux du corps. Si vous adoptez de bonnes pratiques, vous verrez de meilleurs résultats jour après jour. Peu importe ce que vous mettez sur votre liste de priorités, les habitudes quotidiennes feront probablement partie de la solution. Racontez une anecdote personnelle : Ma fille en est un excellent exemple. Elle utilisait le mélange ZenGest® plusieurs fois par jour (pointez). Puis, elle a découvert les gélules ZenGest® (pointez). En prenant l'habitude d'avaler les gélules en même temps que ses repas, elle utilise maintenant le mélange ZenGest® de façon occasionnelle seulement.

La tablette du milieu est celle que j'aime appeler la « tablette ajustable ». Que vous choisissiez d'utiliser le mélange Deep Blue® (pointez) avant et après chaque entraînement, ou que vous attendiez de l'utiliser uniquement lorsque vous en avez besoin, c'est à vous de choisir. Vous attendez la nuit pour commencer à diffuser le mélange dōTERRA Serenity® (pointez)? Vous pouvez aussi prendre l'habitude de le faire tous les soirs. Oh! J'en profite pour vous dire que dōTERRA a la meilleure mousse nettoyante pour les mains et le meilleur vaporisateur à base de mélange On Guard® (pointez). Ils sont devenus un incontournable pour tout le monde.

L'armoire vous invite à vous poser la question suivante : « Est-ce que j'utilise régulièrement les produits sur la tablette du bas, parce que je suis déterminé à avoir une belle qualité de vie? Ai-je plutôt tendance à attendre, à éteindre des feux avec les produits de la tablette du haut et à espérer que les problèmes persistants disparaissent? » Les produits de la tablette du bas nous aident à prendre soin de nous et à rester en santé. Les produits de la tablette du haut servent à gérer les désagréments qui peuvent se produire à tout moment. Et la tablette du milieu s'ajuste selon vos besoins!

1. QUELLES SONT VOS PRIORITÉS AU NIVEAU DE VOTRE SANTÉ?

 <p style="font-size: small; margin-top: 5px;">Je veux me sentir moins:</p> <p>① <input style="width: 90%;" type="text"/></p> <p>② <input style="width: 90%;" type="text"/></p> <p>③ <input style="width: 90%;" type="text"/></p>	<p style="font-size: small; margin-top: 5px;">Je veux me sentir plus:</p> <p>① <input style="width: 90%;" type="text"/></p> <p>② <input style="width: 90%;" type="text"/></p> <p>③ <input style="width: 90%;" type="text"/></p>
--	---

4 Découvrez des solutions

- Invitez les participants à parler de leurs priorités.
- Montrez à quel point il est facile de trouver des solutions lorsqu'on comprend la signification de chaque tablette.
- Expliquez comment utiliser un guide de référence en prenant en exemple l'une des priorités d'un participant. Montrez-leur aussi comment chercher des huiles essentielles qui les intéressent et trouver des protocoles.
- Pendant cette partie de l'atelier, faites circuler les huiles essentielles qui sont suggérées comme des solutions possibles tout en racontant quelques histoires de réussite et en demandant aux participants d'en faire autant.

3. VIVEZ SAIN À TRAVERS VOS HABITUDES JOURNALIÈRES

12 ANS LIFELONG VITALITY® CONVENIENCE PACK (LLV)

MICROPLEX VMz™
 • Fournit 22 vitamines et minéraux essentiels pour le maintien d'une bonne santé
 • Source d'antioxydants qui aident à combattre, protéger et réduire les dommages cellulaires causés par les radicaux libres
 • Aide à la digestion et favorise un système immunitaire sain

Alpha CRS+®
 • Enzyme digestive
 • Aide à soutenir la fonction hépatique
 • Fournit des antioxydants pour aider à protéger les cellules contre les dommages oxydatifs

xEO Mega®
 • Source d'acides gras oméga-3, d'acide alpha-linolénique (EPA) et d'acide docosahexaénoïque (DHA)
 • Aide à soutenir la santé cardiovasculaire et cognitive
 • Aide à l'absorption du calcium et du phosphore pour le développement et le maintien des os et des dents

PRODUIT #1
 Garantie de 30 jours, satisfait ou remboursé

Si vous avez besoin de changer la qualité de votre vie, développez les habitudes quotidiennes suivantes:

dōTERRA Lifelong Vitality Convenience Pack TerraZyme™
 Citron
 Balance®

Support quotidien: Consulter les flacons individuels pour les instructions
 Support digestif: 1-3 capsules avec chaque repas
 Hydratation: 2-3 gouttes dans votre eau, 2-3x/jour
 Sentiment d'anxiété: 2-3 gouttes sur la plante des pieds

*NPN 80060950 (Citron) + 848, NPN 80001038 (Balance) NPN 80060948 (Citron), NPN 80077027 (Citron), NPN 80075879 (Balance), NPN 80060950 (Citron), NPN 80001038 (Balance), NPN 80060948 (Citron), NPN 80077027 (Citron), NPN 80075879 (Balance)

Dans tous les ateliers, trouvez le bon moment pour présenter la trousse dōTERRA Lifelong Vitality® Convenience Pack (p. ex., au moment où quelqu'un vous demande comment promouvoir un bien-être global) et parlez de bienfaits spécifique à chaque supplément, groupés ensemble pour votre commodité. Expliquez comment ces produits sont essentiels et répondent à pratiquement tous les problèmes. À mesure que les participants nomment leurs priorités, choisissez le bon moment pour proposer la trousse dōTERRA Lifelong Vitality Convenience Pack comme solution. Si possible, demandez à un utilisateur actuel de raconter son expérience. Mentionnez qu'il s'agit du produit le plus vendu de dōTERRA et qu'il est accompagné d'une garantie de remboursement de 30 jours. Soulignez l'importance de renforcer tous les systèmes du corps avec le spectre complet des éléments essentiels pour favoriser l'énergie, la santé et la vitalité. Microplex VMz™ (NPN 80075879), Alpha CRS+® (NPN 80082975), xEO Mega® (NPN 80074456)

Revenons maintenant à la page 3 où vous avez inscrit vos priorités en matière de santé. Nous allons travailler en groupe pour trouver une solution. Qui aimerait s'exprimer en premier? Choisissez un volontaire. Excellent! Merci! Nommez-moi l'une de vos priorités. D'accord, vous voulez améliorer ----- Parfait. Ensemble, donnons quelques suggestions. Lorsque vous regardez l'armoire, quelles solutions pourraient

convenir à ses besoins? Oui! Très bonne idée! Et voici pourquoi : ----- Avez-vous une autre suggestion? Oui, allez-y.. J'adore cette idée! Expliquez brièvement comment chaque solution a été utile pour vous ou pour quelqu'un de votre entourage, ou encouragez les participants à faire un témoignage. Ce processus peut être répété plusieurs fois pendant environ 10 à 15 minutes.

C'est ce segment de l'atelier qui sera le plus puissant pour les participants, pour trois raisons :

- **Recherche de solutions.** Ils voient à quel point il est facile de trouver des solutions. D'abord, en se référant au mode de vie suggéré par les tablettes de l'armoire. Ensuite, en utilisant les suggestions d'huiles essentielles et la liste à puces au milieu de la page 3. Enfin, en écoutant les idées des autres participants. Dès qu'une personne autre que le présentateur donne une suggestion, les participants ont envie de l'essayer.
- **Preuve sociale.** Les témoignages sont extrêmement utiles, car les participants peuvent profiter de l'expérience positive de ceux qui utilisent déjà les huiles essentielles ou qui en ont fait l'essai.
- **Guide de référence.** Il est très important de montrer à vos participants comment faire une recherche sur une priorité en matière de santé ou une huile dans un guide de référence, pour deux raisons. Premièrement, ils le feront après l'atelier pour sélectionner une collection et passer leur première commande. Deuxièmement, ils constateront à quel point il est facile de trouver des solutions par eux-mêmes à l'avenir.

Pour l'instant, les participants doivent surtout retenir que les huiles essentielles sont une solution puissante pour eux-mêmes et leur famille. La prochaine étape consiste à les aider à comprendre qu'il y a trois façons de procéder. Maintenant que nous avons trouvé les meilleures solutions pour vos priorités, je vous explique par où commencer.



5 Invitez les autres à changer leur vie

- Nommez les trois types de personnes : les clients, les ambassadeurs et les bâtisseurs.
- Expliquez que dōTERRA aspire à changer le monde (parlez de l'initiative Cō-Impact Sourcing(R) et de la Healing Hands Foundation™).



Utilisez les formulations suivantes pendant la présentation et pointez chaque section au fur et à mesure.

Trois types de personnes – à qui feront-elles découvrir les produits?

Utilisez les formulations suivantes pour aider les clients potentiels à choisir leur parcours d'inscription et pour vous aider à les placer dans votre organisation, en fonction des personnes à qui ils souhaitent faire découvrir les produits.



Vous voulez changer des vies, mais la vie de qui?

Nous avons constaté que les personnes que nous servons sont de trois types.

Soutenez leur choix-

Inscription recommandée

Servez-vous de ces scénarios après la présentation lorsque vous aidez chaque personne individuellement.

Client

Le premier type comprend les personnes enthousiastes à l'idée d'adopter un mode de vie naturel. Lorsqu'elles découvrent la puissance des huiles essentielles, ces personnes sont impatientes de les partager avec leur famille. dōTERRA soutient ce type de personnes en leur offrant gratuitement des renseignements sur les huiles essentielles et un généreux programme de fidélité.

Vivre

- Invitez-les à transformer leur vie.
- Remettez la brochure Vivre à tous les membres inscrits pour leur prochaine rencontre bien-être. Tout le monde est un client!
- Planifiez une rencontre bien-être dans les jours suivant la réception de leur collection.

Clients premium : collection au choix

Trouvons la collection qui convient le mieux à vous et à vos proches.

Partageur

Le deuxième type regroupe les personnes présentes aujourd'hui qui se disent : « Oh, ma mère a besoin de ces huiles! » ou « Je dois le dire à mon amie ». Ces gens veulent naturellement faire connaître ce qu'ils aiment. dōTERRA soutient ce type de personnes en les récompensant pour faire connaître ses produits. Au fur et à mesure que ces gens font connaître les produits, ils obtiennent des récompenses qui peuvent s'avérer suffisantes pour payer les huiles qu'ils achètent chaque mois. Des millions de personnes partout dans le monde profitent actuellement des huiles essentielles de dōTERRA de cette façon.

Partager

- Invitez-les à changer la vie des autres en organisant un atelier.
- Remettez la brochure Partager aux personnes qui se sont inscrites pour animer un atelier.
- Planifiez un atelier d'introduction à l'animation d'ateliers dans les jours qui suivent.

Représentant du Bien-être : collection d'inscription Santé de base ou Habitudes saines quotidiennes

Trouvons la collection qui convient le mieux à vous et à vos proches, que vous pourrez également partager avec ceux que vous aimez et qui vous permettra de changer leur vie.

Bâtisseur

Le troisième type comprend les personnes qui m'écoutent et se disent : « Voilà ce que je veux faire! Je veux changer la vie des gens en les informant sur le pouvoir des huiles essentielles. » Par l'intermédiaire de son programme de rémunération incroyablement généreux, dōTERRA récompense ce type de personnes. À mesure que ces personnes sensibilisent d'autres personnes au pouvoir des huiles essentielles, elles peuvent gagner suffisamment pour compléter leur revenu et mieux maîtriser leur temps et leurs finances.

Si vous appartenez au deuxième ou troisième type de personnes, venez discuter avec moi/nous après l'atelier et je pourrai/nous pourrons vous aider à vous lancer. OU Si vous appartenez au deuxième ou troisième type de personne, restez après les rafraîchissements pour assister à une brève présentation sur les joies du partage et du gain avec dōTERRA.

Bâtir

- Encouragez-les à s'orienter dans une nouvelle direction et à changer le monde.
- Remettez la brochure Bâtir aux personnes intéressées par l'occasion d'affaires.
- Planifiez un atelier d'introduction à la création d'entreprise dans les jours qui suivent.

Représentant du Bien-être : collection Les solutions de la nature

Je recommande de vous procurer une collection Les solutions de la nature. Il est important de découvrir un certain nombre de produits dōTERRA et d'avoir des échantillons supplémentaires à offrir. Cela incitera d'autres personnes à vouloir faire comme vous.

Chaque fois que vous achetez vos huiles, vous changez et célébrez la vie des gens partout dans le monde. Grâce à ses initiatives Cō-Impact Sourcing et la Healing Hands® Foundation Canada, dōTERRA s'associe à un vaste réseau de producteurs et à leurs familles, améliorant ainsi considérablement leur vie et les possibilités qui s'offrent à eux.

Enrôler efficacement

Supposez qu'ils ont assisté à votre présentation parce qu'ils sont attirés par ce que vous avez à offrir. Si vous les avez préparés avant l'événement, ils seront plus susceptibles d'acheter. Invitez avec assurance les participants à passer à la prochaine étape : prendre le contrôle de leur propre bien-être en s'inscrivant à l'achat d'une collection. Il y a trois façons d'acheter les huiles essentielles dōTERRA. Guidez chacun dans le choix de l'option qui lui convient le mieux.



6 Trois façons d'acheter

Expliquez qu'il existe trois façons d'acheter : au détail, en gros ou au prix inférieur au prix de gros. *Maintenant que vous connaissez les options qui s'offrent à vous pour commencer, voyons comment intégrer ces solutions extraordinaires à votre quotidien.*

Au détail

L'achat au détail est la première option. Cette façon d'acheter est bien sûr la plus coûteuse et la plus courante dans un environnement de vente au détail. Il s'agit d'une excellente option pour une personne qui fait un achat unique.

En gros

L'achat en gros constitue la deuxième option. À l'instar d'un abonnement annuel chez Costco, par exemple, l'achat en gros donne accès à d'excellents produits à bas prix. L'adhésion premium à dōTERRA vous donne droit à une réduction de 25 % sur le prix de détail/low retail.

Au prix inférieur au prix de gros

La troisième, et la seule façon dont j'achète mes huiles, est au prix inférieur au prix de gros. C'est la façon la plus intelligente d'acheter vos huiles. Laissez-moi vous expliquer.

Choix de collections

Donnez quelques détails sur les différentes collections et invitez-les à s'inscrire.

Maintenant que vous en savez plus sur le pouvoir des huiles essentielles et leurs bienfaits, vous vous dites peut-être : « Wow! C'est encore mieux que ce que j'imaginai! ». dōTERRA a vraiment à cœur de vous aider à adopter un style de vie holistique grâce aux huiles essentielles aussi bien pour renforcer votre bien-être au quotidien que pour répondre facilement à vos besoins occasionnels. Par conséquent, il vous faudra plus d'une bouteille.

Voilà pourquoi dōTERRA crée des collections qui coûtent moins cher que l'achat de chaque huile séparément. Elle conçoit des ensembles merveilleusement bien pensés et réduit ensuite le prix de chaque produit inclus, de telle sorte que l'adhésion premium est entièrement gratuite à l'achat d'une collection préemballée. Cela vous permet de commencer à acheter vos produits immédiatement à des prix inférieurs aux prix de gros pour réaliser encore plus d'économies. Si vous additionnez le coût de chacun des produits dans une collection et que vous le comparez à celui de la collection, celle-ci sera toujours moins chère. Encore une fois, votre adhésion est alors gratuite. Jetons un œil aux collections (remettez le formulaire de commande pour les Clients premium).

Faites une présentation rapide des collections qui conviennent le mieux aux personnes assistant à votre atelier. Les scénarios suivants indiquent ce qu'il faut dire et comment comparer les collections pour faciliter la prise de décisions. Voici les collections les plus populaires pour vous aider à vous lancer. Permettez-moi de vous en parler plus en détail (montrez une collection tout en soulignant ses avantages).

La collection Les solutions de la nature est ma préférée. Il s'agit d'une véritable collection axée sur le mode de vie qui comprend tout ce que

vous avez vu dans l'armoire (montrez la page 2 du document d'atelier). Comme nous l'avons dit, elle couvre à la fois les soins de préparation, car elle contient les huiles les plus importantes, les soins personnels, grâce au diffuseur de qualité et aux produits On Guard®, ainsi que les habitudes quotidiennes, avec d'incroyables enzymes digestives (NPN 80077027 TerraZyme); elle comprend également les suppléments du dōTERRA Lifelong Vitality® Convenience Pack. Cette collection vous permet d'économiser plus de 253,75 \$ sur le prix de gros. C'est donc de loin la façon la plus économique de commencer.

- La collection Habitudes saines est une mini collection de type mode de vie. Au coût de 250 \$, elle comprend le dōTERRA Lifelong Vitality® Convenience Pack, des suppléments favorisant la digestion et toutes les huiles contribuant à une saine routine quotidienne.
- La collection Soins familiaux comprend dix des huiles les plus populaires, y compris plusieurs dont nous avons parlé, ainsi qu'un joli diffuseur, le tout au prix modique de 390,00 \$.
- La collection Un début sain est composée d'échantillons ou de produits en format voyage comprenant des bouteilles de 85 gouttes des dix huiles les plus populaires, au prix de 195,00 \$. Vous remarquerez que la collection Soins familiaux contient les mêmes huiles, mais en bouteilles de 250 gouttes; vous obtenez donc une quantité d'huiles trois fois plus grande pour presque la moitié du prix.
- La collection Les arômes essentiels est conçue pour vous offrir un large choix d'huiles à utiliser avec ce magnifique diffuseur, ainsi que pour favoriser votre bien-être et celui de votre famille. Vous avez d'excellents choix à votre disposition. Nous sommes là pour vous aider à choisir la collection qui convient le mieux à vous et à votre famille.

Tous les prix sont indiqués en CAD

Réservez des présentations à chaque présentation

Élargissez votre réseau en invitant les participants à organiser leur propre atelier.

Fixez-vous l'objectif d'inciter deux personnes à réserver un atelier lors de chaque atelier que vous animez.



Au cours de notre rencontre, vous avez probablement pensé à des personnes que vous connaissez qui pourraient profiter de cette même expérience. Si vous souhaitez organiser votre propre atelier, venez nous voir à la fin de cette présentation. Et si vous faites une réservation dès ce soir pour organiser un atelier, nous vous offrons ce porte-clés! Montrez le porte-clés.

Voici mon porte-clés. Il contient les huit huiles essentielles que j'utilise pendant mes déplacements. Je l'adore parce que, peu importe où je me trouve, j'ai mes solutions à portée de main. Si l'un des membres de ma famille a besoin d'un agréable arôme pendant que nous voyageons, je peux rapidement lui donner le mélange ZenGest® pour le soulager.

Si les enfants deviennent insupportables, j'utilise mon huile de lavande qui aide à les calmer. Lorsque je suis au restaurant, je verse des gouttes du mélange On Guard® sur les mains des membres de ma famille pour qu'ils les nettoient avant de manger. Les utilisations que je fais de ces huiles essentielles sont vraiment infinies. Ce petit étui est devenu mon fidèle compagnon. Tout le monde a besoin d'un tel étui pour avoir ses huiles essentielles sous la main en tout temps. Qui aimerait en ramener un à la maison?

Tout le monde lève la main.

Vous savez quoi? Vous n'avez pas besoin d'acheter ce produit. Vous pouvez l'obtenir gratuitement en récompense. Si l'un d'entre vous souhaite que _____ ou moi venions faire une présentation amusante comme celle d'aujourd'hui, nous vous en remettons un. Voici comment cela fonctionne :

En réservant un atelier aujourd'hui, vous obtenez un porte-clés vide. Nous pourrions décider plus tard d'une date qui nous conviendra à tous les deux (ou bien avez un calendrier d'inscription à disposition). Lorsque vous animerez votre atelier, pour chaque participant présent, je remplirai un des flacons de votre porte-clés avec l'une des huiles de base! Si vous avez quatre participants, je remplirai alors quatre de ces fioles. Si huit personnes sont présentes, je les remplirai toutes!

7 Invitez les participants à s'inscrire

Avant de conclure, permettez-moi de vous expliquer pourquoi je prends le temps de vous renseigner sur le pouvoir des huiles essentielles.

- Terminez la présentation par un témoignage ayant du poids. Il doit s'agir de l'une de vos expériences les plus fortes en émotions et les plus marquantes en lien avec les huiles essentielles. Racontez votre expérience avec sincérité et émotion. En conclusion, expliquez comment cette expérience vous a motivé à faire connaître les produits.
- Renseignez les participants sur les incitatifs à l'inscription et les promotions doTERRA. Inscrivez-vous dès aujourd'hui et obtenez gratuitement une huile essentielle d'orange sauvage. Soyez clair et concis. Les personnes ont tendance à dire non lorsqu'elles ont l'esprit confus. Évitez de proposer trop d'offres à la fois.
- Invitez les participants à consulter un guide de référence pour trouver des solutions aux priorités en matière de santé qu'ils ont énumérées à la page 3.



- Informez-les qu'ils peuvent ajouter des articles à leur commande d'inscription ou à leur première commande LRP.
- Expliquez-leur comment remplir les formulaires d'inscription et quelle est la différence entre un Client premium et un Représentant du Bien-être. Inscrivez la plupart des participants comme clients premium et ceux qui veulent faire connaître doTERRA ou bâtir une entreprise, comme Représentants du Bien-être.

Savourez les rafraîchissements infusés aux huiles essentielles. Au besoin, ___ et moi pouvons vous aider à déterminer la collection qui convient le mieux à vous et à votre famille et répondre à vos questions. Distribuez les guides de référence. Assurez-vous d'en avoir assez pour tous les participants.

Prêtez une attention individuelle aux participants

Comptez au moins 15 à 20 minutes après votre présentation pour aider chacun des participants à choisir sa collection. Demandez à chaque personne de déterminer quelles sont ses principales préoccupations d'après un guide de référence. La première personne que vous devez aider est celle qui doit partir en premier. Agenouillez-vous près de chaque personne (ne vous contentez pas de vous tenir debout à côté d'elle) et demandez-lui ceci : Quelles sont tes priorités ?

Passer en revue ses priorités et examinez de quels produits elle estime avoir besoin selon ce qu'elle a trouvé dans le guide de référence. Assurez-vous que ces produits contiennent des huiles courantes pour répondre à chaque priorité. Proposez-lui ensuite la collection qui correspond le mieux à ses besoins. Voici ce que nous allons faire : Je te suggère de commencer par la collection _____. Elle contient (nom des produits), qui est précisément ce dont tu as besoin pour commencer à traiter _____. Dites-lui pourquoi vous aimez la collection qui vous semble répondre le mieux à ses besoins.

N'exagérez pas les mérites de la collection et ne mettez pas de pression sur la personne. Au lieu de cela, orientez son choix pour mieux répondre à ses besoins en faisant le pont entre ses priorités en matière de santé et le soutien ciblé qu'apporte chaque collection. Supposez qu'elle est prête à acheter et qu'elle souhaite améliorer son bien-être. Je vais te laisser remplir ce formulaire d'inscription (montrez-lui ce qu'elle doit remplir) pendant que j'aide les autres. Je reviendrai ensuite vers toi pour voir comment ça se passe.

L'inscription constitue le meilleur moment pour prévoir une rencontre bien-être. Idéalement, cette évaluation doit avoir lieu après la réception de la première commande. Servez-vous des formulations proposées dans la deuxième colonne à la page 69 pour planifier l'évaluation.

Faites un suivi dans les 48 heures suivant la présentation auprès des personnes qui ne sont toujours pas inscrites. Rappelez-leur toute offre spéciale pertinente. Je suis heureuse que tu aies pu participer à la présentation! Qu'est-ce que tu as le plus aimé? Selon toi, comment les huiles peuvent-elles le plus t'aider, toi et ta famille? Quelle collection répond le mieux à vos besoins? As-tu des questions? Est-ce un bon moment pour t'expliquer par où commencer? Il faut souvent de trois à cinq interactions avec une personne avant qu'elle ne s'inscrive. Les personnes qui ne se sont pas inscrites à la présentation pourraient avoir besoin d'autres expériences de doTERRA avant d'être prêtes.

Pensez à générer un lien (dans votre bureau virtuel) pour chacune des collections d'inscription. Sauvegardez ensuite ces liens afin qu'ils puissent être partagés lors de l'inscription. Chaque enrôleur doit créer ses propres liens à fournir à ses participants.

Facultatif : Invitez les participants à rester après la période d'inscription pour en apprendre davantage sur la façon de faire connaître les produits doTERRA grâce à une brève introduction à la création d'entreprise. Pour en savoir plus, consultez les pages 87 et 88.

Conseils de pro pour l'inscription

- Au besoin, déjouez les objections :
Si les personnes ne savent pas quelle collection commander :
Quelles sont tes priorités? Examiner leurs priorités en matière de santé. Invitez-les à trouver des solutions dans un guide de référence. Quelle collection répond le mieux à tes besoins? Formulez des suggestions. Si j'étais toi, je m'inscrirais en commandant la collection _____ parce que..
Si elles ont des préoccupations financières :
Souhaiterais-tu organiser un atelier pour gagner l'argent nécessaire pour payer la collection que tu désires vraiment?
Si elles ont d'autres préoccupations : Quels facteurs en particulier dois-tu prendre en compte? Écoutez leur réponse, puis discutez de leurs désirs et préoccupations. Formulez des suggestions. Aidez-les à choisir une collection.
- Quel que soit le format de votre présentation, utilisez l'une des méthodes suivantes pour inscrire vos nouveaux clients immédiatement ou dans les 48 heures :
 - 1 Demandez à vos clients potentiels de vous remettre un formulaire de commande rempli, ou de vous en envoyer une photo par message texte ou courriel.
 - 2 Recueillez leurs renseignements d'inscription par téléphone.
 - 3 Envoyez-leur un lien vers un panier préchargé généré depuis votre bureau virtuel.



Stratégies de placement

Établissez des attentes claires pour préserver vos relations, car certaines personnes choisissent leur parcours immédiatement alors que d'autres ont besoin de laisser mûrir l'idée de devenir plus qu'un simple client.

Suivi dans les 14 jours

Vous disposez d'une période de 14 jours pour apporter votre soutien aux nouveaux membres que vous avez inscrits. Tirez profit de leurs 14 premiers jours en tant que membres inscrits et de leur évaluation du bien-être pour en apprendre davantage sur leurs besoins et leurs désirs, et ainsi prendre de meilleures décisions de placement.

Consultez votre lignée de parrainage ascendante pour vous aider à élaborer une bonne stratégie de placement.

Votre engagement envers les nouveaux membres inscrits est essentiel à leur réussite à long terme. Utilisez ces stratégies de placement pour orienter vos activités de suivi. Pour vraiment changer des vies, considérez ces 14 premiers jours d'adhésion comme le « prix à payer » pour assurer la réussite de votre entreprise. Et il ne vous en coûtera qu'un peu de votre temps pour montrer à vos nouveaux membres que vous vous souciez d'eux. En donnant ainsi l'exemple, vos bâtisseurs seront plus enclins à en faire autant de leur côté.

Découvrez leur parcours

Analysez les trois parcours ci-dessous afin de découvrir lequel convient le mieux à chacun des membres qui auront suivi un atelier ou une évaluation du bien-être. Utilisez les informations ci-dessous pour déterminer où les placer de façon optimale dans votre organisation. Optez pour une vision et une réussite à long terme plutôt que pour la satisfaction de besoins à court terme en plaçant les nouveaux membres inscrits là où ils s'épanouiront le mieux et recevront le soutien dont ils ont besoin.

Consultez la page 108 pour en savoir plus sur chacun des rôles.

Client

- Son intérêt premier est l'utilisation des produits pour sa son bien-être personnel et celui de sa famille.
- S'inscrit comme Client premium.
- Adhère ou non au programme de fidélité (LRP)..

Partageur

- Souhaite faire connaître les produits aux autres en organisant un atelier ou des rencontres individuelles.
- S'inscrit soit comme Client premium ou comme Représentant du Bien-être pour pouvoir enrôler d'autres personnes et recevoir des commissions.
- Adhère au programme de fidélité avec une commande mensuelle d'au moins 100 PV.

Bâtisseur (Entrepreneur)

- Veut générer un revenu.
- S'inscrit comme Représentant du Bien-être.
- S'engage à passer un LRP d'au moins 100 PV chaque mois en échange de commissions.
- Cumule probablement un grand nombre des qualités recherchées chez un bâtisseur, comme décrites à la page 16 du présent guide (colonne de décompte).

Sélectionnez les bâtisseurs

Le placement des bâtisseurs dans l'organisation de votre équipe est essentiel à votre réussite à long terme. Placez les bâtisseurs à la fois engagés et compétents à votre premier niveau. Envisagez de placer des bâtisseurs qui sont soit engagés ou capables à votre deuxième niveau.

- **Bâtisseur engagé** : Suit et termine les 5 étapes vers le succès.
- **Bâtisseur capable** : Recrute un bâtisseur par lui-même dans les 14 premiers jours suivant son engagement à bâtir une entreprise.



Quel est votre rôle?

Enrôleur

- Habituellement, il s'agit de la personne qui a amené une personne à s'inscrire à dōTERRA.
(Qui a fait découvrir dōTERRA au nouveau membre inscrit? Qui l'a invité?)
- Touche des primes de Démarrage rapide sur les achats faits par les nouveaux membres dans les 60 jours suivant leur inscription.
- Travaille avec le parrain (s'il s'agit d'une autre personne que lui) pour déterminer d'avance qui effectuera Rencontre bien-être, le suivi et fournira un soutien continu.
- Chaque nouvel inscrit permet à l'enrôleur d'avancer de rang (un enrôlement par branche), sans qu'il soit nécessaire que ce nouveau membre soit dans sa première lignée
- Vous restez toujours l'enrôleur de vos nouveaux inscrits à moins que la cession de votre rôle d'enrôleur à leur parrain ou à l'un de vos bâtisseurs vous permette de progresser à un rang supérieur et de mettre en œuvre vos stratégies de croissance à long terme.

Parrain (Sponsor)

- Personne sous qui l'inscrit est directement placé (le parrain est considéré comme le supérieur immédiat dans la lignée de parrainage ascendante directe).
- Bénéficie du bonus du pouvoir de 3 et de la prime Unilevel selon son rang.
- Aide à réaliser la rencontre bien-être et participe aux autres activités de suivi (selon ce qui a été décidé au préalable).

Un enrôleur peut modifier le parrainage des nouveaux inscrits une fois pendant les 14 jours suivant leur inscription en passant par le bureau virtuel.

Pour modifier le parrain d'un membre dans les 14 jours suivant son inscription, consultez le site :

doterra.com > Back Office > Team > Sponsor Changes (Bureau virtuel > Équipe > Changements de parrains)

Comment disposer les membres de votre équipe dans votre arborescence?

Placez les nouveaux inscrits là où ils pourront le mieux s'épanouir et être soutenus. Ajoutez des bâtisseurs au fur et à mesure que vous les trouvez. Le rythme de constitution d'une équipe varie. Chaque nouveau parrainage dépendra de la vitesse à laquelle vos bâtisseurs d'entreprise ou partenaires d'affaires s'inscrivent et s'engagent auprès de vous. Par exemple, certains commencent avec un bâtisseur pour développer leur équipe, tandis que d'autres commencent avec trois. Il se peut qu'ils possèdent à la base un réseau plus vaste ou des relations déjà établies.

Trouvez trois bâtisseurs

L'idéal est que vous trouviez trois bâtisseurs au cours de votre processus de Démarrage. Continuez à consulter votre Liste de noms et la Grille d'évaluation du succès pour communiquer avec les bâtisseurs potentiels que vous avez ciblés.

Comme il faut parfois plusieurs interactions et expériences pour déterminer qui seront les bâtisseurs engagés (voilà pourquoi il est essentiel de miser sur la période de suivi de 14 jours), servez-vous de la stratégie suivante pour vous aider à obtenir votre bonus du pouvoir de 3 et à structurer vos objectifs d'avancement de rang futurs. Envisagez de placer un ou deux clients dans votre première ligne pour vous aider à atteindre le volume dont vous avez besoin pour être admissible à la bonus du pouvoir de 3.

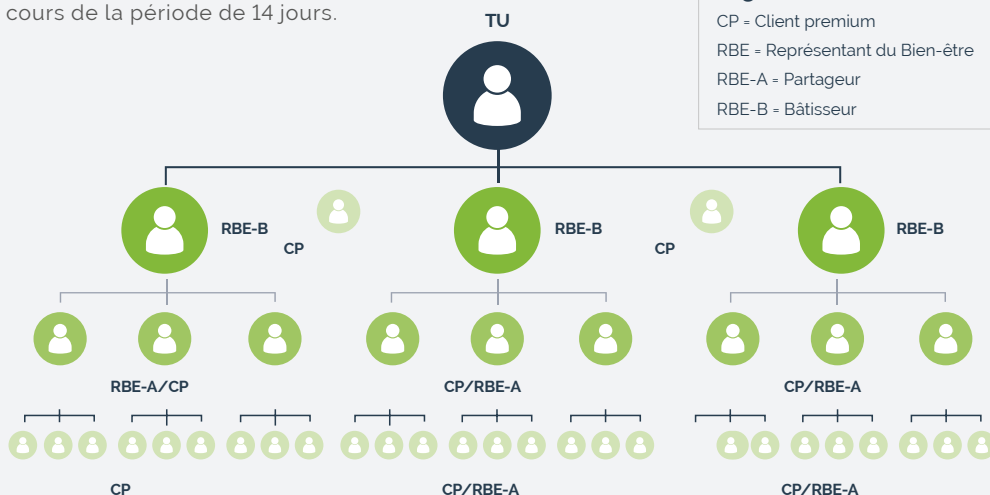
1. Enrôlez vos partenaires d'affaires.
2. Placez-les dans votre arborescence en tenant compte de votre vision et de votre succès à long terme plutôt que de vos besoins immédiats.
3. Remplacez-les, au besoin, au cours de la période de 14 jours.

Structure idéale

Niveau 1 : Vos partenaires d'affaires (engagés et capables)

Niveau 2 : Bâtisseurs et ambassadeurs (engagés et capables)

Niveau 3 : Clients ou autres





Conseils de pro pour le placement

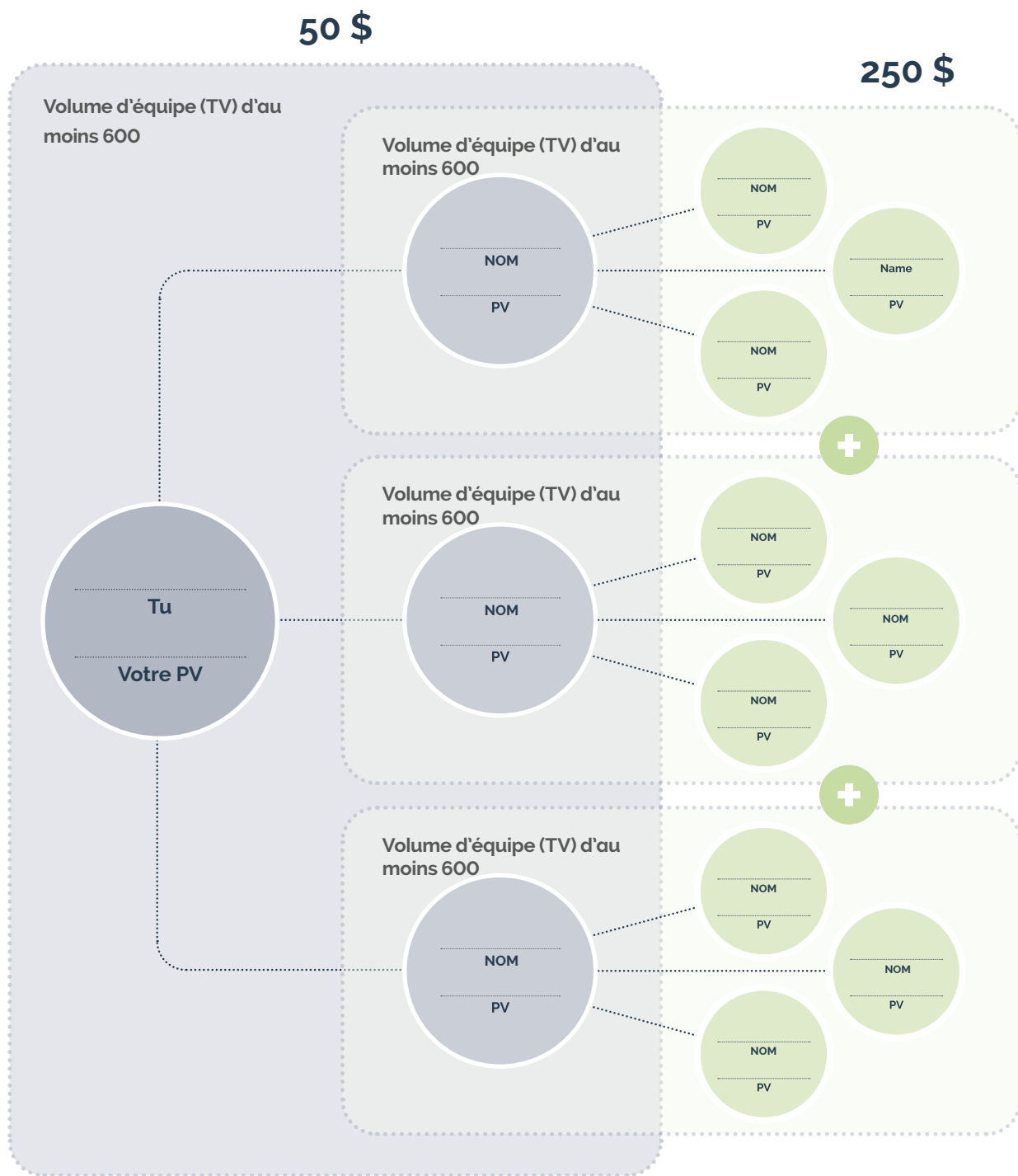
- Placez vos clients dans une relation de parrainage où ils seront susceptibles de partager des centres d'intérêt avec leur parrain ou d'entretenir de bonnes relations avec d'autres personnes qu'ils connaissent déjà ou qui vivent près de chez eux. En vous basant sur les différentes colonnes de votre Liste de noms (p. 15 et 16), trouvez des moyens de mettre en lien des personnes qui sauront se soutenir mutuellement. Vous pourriez créer un parrainage familial, un parrainage d'amis en commun, un parrainage entre voisins ou un parrainage d'intérêts communs.
 - Au fur et à mesure que vous enrôlez des membres, envisagez de placer ces nouveaux inscrits sous les bâtisseurs capables et engagés qui enrôlent et soutiennent activement les membres de leur équipe et leurs clients. Le fait de les aider à atteindre leurs objectifs peut vous aider à atteindre les vôtres. Toutefois, évitez de placer des nouveaux membres sous la responsabilité de bâtisseurs encore « potentiels », car cela risque de susciter de la frustration. Nous vous recommandons fortement de conserver votre rôle d'enrôleur jusqu'à ce que le nouveau parrain soit prêt à remplir ce rôle. S'il ne produit pas les résultats escomptés, vous aurez tout de même la possibilité d'augmenter le nombre d'inscriptions de vos propres parrainés admissibles ou de le replacer ultérieurement dans votre organisation.
 - Si vous n'avez pas encore trouvé de bâtisseur assez engagé pour soutenir une équipe, faites de votre mieux pour choisir une personne (comme un membre de votre famille à qui vous faites confiance) que vous pourrez plus tard remplacer par un bâtisseur ou un partenaire d'affaires qualifié.
- Souvenez-vous des éléments suivants concernant les Clients premium :**
 - Vous pouvez les déplacer ou mettre à niveau leurs comptes dans les 14 jours suivant leur inscription si leur placement convient mieux ailleurs.
 - Ils peuvent décider de devenir des Représentants du Bien-être (RBE) par eux-mêmes dans leur bureau virtuel.
 - S'ils décident de devenir RBE après leurs 14 premiers jours, leur placement de parrainage demeure le même.
 - Si vous souhaitez modifier leur placement (après leurs 14 premiers jours), leur transition vers le rôle de RBE doit avoir lieu au moins 90 jours après leur inscription. Une fois qu'ils sont devenus RBE, ils doivent inscrire un client dont le PV minimal est de 100 pour pouvoir changer de parrain. Si vous souhaitez modifier leur placement après les 14 premiers jours suivants leur inscription, leur transition vers le rôle de RBE doit avoir lieu plus de 90 jours après leur inscription. Une fois qu'ils sont devenus RBE, ils doivent inscrire un client dont le PV minimal est de 100 pour pouvoir changer de parrain (sponsor) dans les 14 jours suivants leur transition vers le rôle de RBE. Vous disposez ensuite de 14 jours à compter de la date de cette inscription pour décider où les déplacer dans votre organisation ainsi que leurs nouveaux membres inscrits.

Pour toute question concernant les changements de placement, veuillez consulter l'onglet Team > Placements (Équipe > Placements) dans votre bureau virtuel, ou communiquer avec votre lignée de parrainage ascendante ou l'équipe de développement d'entreprise de dōTERRA au 801 370-2140 ou à l'adresse avancementbusiness@doterra.com. Les demandes de changement de placement des membres peuvent également être envoyées à l'adresse placements@doterra.com.

Tableau de planification du bonus du pouvoir de 3

Au fur et à mesure que vous structurez votre équipe en vue d'atteindre vos objectifs d'avancement de rang-avec vos partenaires d'affaires et leurs partenaires respectifs, vous travaillez naturellement à l'obtention de votre bonus du pouvoir de 3 de 250 \$. Pour ce faire, le total de votre volume et celui de ceux dans votre première ligne (connu comme le Volume d'équipe) doit être d'au moins 600 PV. Trois de ces personnes doivent passer une commande LRP d'au moins 100 PV. Si vous aidez ces trois personnes à faire de même vous serez ensuite admissible à la prime de 250 \$.

Lorsque vous êtes prêt à progresser en vue d'obtenir votre bonus du pouvoir de 3 de 1 500 \$, utilisez le tableau de planification disponible à l'adresse (doterra.com/CA/fr > La clé du succès > Outils).





goTERRA
**ALPHA
CRS+**
NPN-80082975

Reach your wellness goals

...your
...your
...your

Refined L1V

...your
...your

...your
...your



Soutenir

Aidez les autres à devenir leur propre source de solutions

À la fin de l'étape Soutenir, vous saurez comment réaliser des rencontres bien-être, faire adhérer vos clients à notre programme de fidélité, les fidéliser en leur fournissant des communications personnalisées et des occasions de formation continue ainsi que les inviter à faire part de leur expérience et à bâtir une entreprise.

Vous ne faites pas que vendre des produits, vous offrez aussi de la formation. Vos clients ont constamment besoin d'être éduqués... et d'apprendre comment améliorer sans cesse leur vie.

Robert G. Allen

Accueillez les nouveaux clients

Les clients représentent l'essentiel du volume de chaque équipe. La relation de vos clients avec dōTERRA repose sur leur relation avec vous.

Cherchez à répondre aux besoins de vos nouveaux membres inscrits et assurez-vous ainsi de les garder comme clients à l'avenir.

Établissez une culture d'entraide, d'amour et de reconnaissance dès le début en offrant à vos clients des rencontres bien-être; ces séances sont la clé pour établir des habitudes à long terme avec dōTERRA.

Déroulement idéal

Vous trouverez ci-dessous un rythme d'intégration idéal à suivre pour vos clients. Vous pouvez apporter des ajustements afin de répondre aux besoins de chaque personne, s'il y a lieu. Servez-vous de ce processus de suivi efficace pour soutenir vos nouveaux membres inscrits. Prêtez-leur une attention particulière pendant la période de 14 jours pendant laquelle vous pouvez modifier leur placement, si nécessaire ou désiré. La duplication commence dès le moment où vous entamez le suivi auprès de vos nouveaux membres inscrits, et elle se poursuit à mesure que vos bâtisseurs apprennent à faire de même.

Enrôler



En attendant leur trousse

- Faites-leur parvenir une lettre de bienvenue, un message d'accueil par message texte ou une séquence de courriels.
- Prévoyez une rencontre bien-être au moment de leur inscription, lorsqu'ils sont particulièrement enthousiastes. Choisissez une date qui suit de près l'arrivée de leur collection. Profitez-en pour remettre la brochure Vivre à ce moment.

Tu investis dans ton bien-être et, pour cette raison, je veux investir en toi et te donner les meilleurs conseils sur la façon d'utiliser tes nouveaux produits. Je ne voudrais pas qu'un jour tu achètes quelque chose sans savoir comment l'utiliser. Ce dont tu as le plus besoin, c'est de savoir comment utiliser tes produits afin d'obtenir les résultats que tu souhaites.

La prochaine étape est particulièrement importante.

Prévoyns un appel de 30 minutes dans les trois jours suivant la réception de tes produits. Après l'appel, tu disposeras d'un plan de bien-être qui tiendra compte de tes priorités en matière de bien-être, tu sauras comment commander et recevoir des produits en prime et trouver des solutions en tout temps. Qu'en penses-tu?

Excellent! Mes disponibilités sont mercredi, à 13 h, ou jeudi soir, après le souper. Qu'est-ce qui te convient le mieux?

Ajouter à l'application de la gestion des contacts

- Envoyez des conseils sur les huiles essentielles par message texte ou par courriel.

La veille de la rencontre bien-être :

- Envoyez un rappel par message texte : J'ai hâte de discuter avec toi de ton plan de 90 jours pour soutenir tes priorités en matière de bien-être! Afin de te préparer pour notre appel, prends le temps de regarder la première vidéo qui se trouve dans le haut de cette page : tiny.cc/daily-wellness. Elle ne dure qu'un peu plus de 10 minutes et te permettra de tirer le maximum du temps que nous passerons ensemble.

Rencontre bien-être

(consulter la page 71)

Idéalement, environ trois jours après la réception de leurs produits, procédez à une rencontre bien-être (30 à 60 minutes.) pour aider chaque nouveau membre :

- À faire le lien entre leurs priorités en matière de bien-être et les produits.
- À intégrer dōTERRA à leur mode de vie.
- À établir un plan de bien-être quotidien.
- À optimiser l'adhésion grâce au programme de fidélité.
- À se connecter et à découvrir comment passer des commandes et les modifier.
- À accéder aux ressources et à la communauté.
- À faire connaître dōTERRA et à bâtir une entreprise :
 - Suscitez leur intérêt à l'égard des récompenses à recevoir en animant un atelier.
 - Expliquez-leur comment obtenir des produits gratuits ou générer un revenu supplémentaire..

Suivez l'évolution de leur intérêt et procédez à tout déplacement nécessaire dans votre arborescence dans les 14 jours.

Conseils de pro

- Votre réseau financier sera le reflet de l'attitude de bienveillance dont vous ferez preuve, de façon constante et non ponctuelle, en vue de changer des vies.
- N'oubliez pas que chaque membre de votre équipe est avant tout un client.
- Veillez à entretenir une relation authentique et harmonieuse avec vos clients et donnez-leur les moyens de répondre à leurs propres besoins.
- Maintenez un engagement soutenu en leur montrant à quel point les produits dōTERRA soutiennent les objectifs en matière de bien-être et permettent de prendre sa vie en main.
- Bâissez des relations de confiance en tenant parole et en effectuant ces activités de suivi dans le délai prescrit.
- Utilisez un système efficace afin de bien faire le suivi des clients et des rappels

Chaque mois

- Communiquez les offres et les incitatifs.
- Partagez des astuces et des annonces concernant les nouveaux produits.
- Faites la promotion de la formation continue et fournissez des séquences de courriels (consulter les pages 73 et 74 du présent guide).

Mes clients adorent recevoir de l'information sur les promotions et la formation sur les huiles essentielles. Aimerais-tu que je t'ajoute à ma liste de clients privilégiés?

Périodiquement

(Tous les 30 à 90 jours) :

- Offrez du soutien à vos clients en les appelant.
- Proposez une autre rencontre bien-être afin de réévaluer le plan de bien-être quotidien et de vous assurer que les expériences sont positives.
- Tirez parti de la formation sur le mode de vie axé sur le bien-être afin de renforcer la confiance et d'accroître les connaissances sur les produits.
- Si aucune commande n'est passée dans les 60 jours, communiquez avec votre client (consulter les suggestions proposées aux pages 75 à 78).

Invitez vos clients à animer des présentations et à bâtir une entreprise

Avec l'expérience, les clients renforcent naturellement leur confiance envers dōTERRA et ses produits, ce qui favorise leur désir et leur volonté de parler de ce qu'ils aiment. Certaines personnes deviendront des animateurs et des bâtisseurs lorsqu'elles seront invitées à accroître leur participation.

Communauté de clients en santé

Rencontre bien-être

1 Introduction au mode de vie

- ✓ Remettez une brochure Vivre (en personne, par la poste ou par courriel).
- ✓ Répondez à toute question qui pourrait subsister sur les produits.
- ✓ Demandez à vos membres de s'évaluer à la page 3 de la brochure Vivre.
- ✓ Faites-leur découvrir rapidement le mode de vie dōTERRA.
- ✓ Invitez-les à dresser une liste de souhaits.



Offrez un guide de référence en cadeau pour leur première commande LRP lorsque leur volume personnel dépasse 125 PV avant le quinzième jour du mois suivant.

2 Rencontre bien-être

- ✓ Discutez des priorités de bien-être et suggérer des solutions de dōTERRA.
- ✓ Réfléchissez ensemble à leur plan de 90 jours et à leurs trois prochaines commandes du programme de fidélité.
- ✓ Suscitez leur enthousiasme à recevoir le bien-être à leur porte au meilleur prix grâce au programme de fidélité.
- ✓ Expliquez comment se connecter au bureau virtuel afin de passer la première commande LRP et d'ajuster les commandes à venir.



Consultez le plan qui se trouve à la page 16 de la brochure Vivre.

3 Ressources

- ✓ Recommandez votre guide de référence et votre application préférés.
- ✓ Présentez le soutien offert par dōTERRA, la formation en ligne et les plateformes de réseaux sociaux.
- ✓ Proposez la formation continue (consulter les pages 73 et 74 du présent guide).
- ✓ Invitez vos membres dans les groupes de l'équipe et de la communauté.
- ✓ Invitez-les à faire connaître dōTERRA et à bâtir une entreprise (remettez-leur les brochures Partager ou Bâtir et organisez un atelier d'introduction à l'animation ou à la création d'entreprise, selon leur intérêt).



Aimerais-tu obtenir des produits gratuits ou même une source de revenus supplémentaires avec dōTERRA? La meilleure façon de commencer, c'est d'animer un atelier. J'adorerais collaborer avec toi pour faire connaître dōTERRA à ton entourage!

Pas de brochure Vivre sous la main? Téléchargez des formulaires de Rencontre Bien-Être à l'adresse

doterra.com > Empowered Success > Tools (doterra.com/CA/fr) > La clé du succès > Outils.





Répondez aux préoccupations

Si les clients vous font part de préoccupations sur un produit qui ne leur a pas permis d'obtenir les résultats escomptés, prenez le temps de les écouter. Faites-leur ensuite des suggestions comme celles proposées ci-dessous ou donnez-leur des idées pour ajuster la quantité d'huiles essentielles ou les méthodes qu'ils utilisent en vue d'atteindre les résultats désirés. Servez-vous des conseils suivants pour les aider à vivre une expérience positive.

Utiliser plus d'huiles essentielles

Essayez de petites quantités d'huiles essentielles plus fréquemment. Pour d'autres problèmes, essayez d'utiliser vos solutions au moins une à trois fois par jour pendant un mois ou plus, jusqu'à l'obtention des résultats voulus ou réévaluez le processus. Certains aspects nécessitent tout simplement du temps pour s'améliorer. Et pour d'autres, il faudra prendre d'autres mesures pour atteindre des résultats optimaux.

Trouver ce qui empêche les huiles de faire effet

Réduisez votre consommation de substances dangereuses ou synthétiques et d'antinuutriments, comme le sucre, la caféine ou les aliments transformés, ou votre exposition à ceux-ci. Tous ces produits peuvent affaiblir l'immunité, détourner l'énergie du corps des actions sur la santé. La déshydratation, un niveau de stress important et le manque de sommeil peuvent également avoir une incidence considérable sur les résultats. Si ce n'est pas encore fait, assurez-vous d'ajouter le doTERRA Lifelong Vitality® Convenience Pack à votre routine de bien-être.

Essayer une solution différente

Ce qui fonctionne pour une personne ne fonctionnera pas nécessairement pour une autre. Nous sommes tous différents. Les huiles essentielles permettent une utilisation adaptée à chacun, et c'est là un de leurs avantages les plus extraordinaires. Essayez différentes options jusqu'à ce que vous trouviez la bonne solution. Tenez également compte des sources de votre bien-être global. Ce que nous pensons et ce que nous croyons influencent indirectement et directement nos processus biologiques.

Formation continue

Après l'intégration des clients

Permettez aux clients d'accéder à de la formation qui renforce la confiance, améliore l'expérience et accroît les connaissances. Lorsque vous aidez vos clients à découvrir la valeur de leurs produits et la puissance du mode de vie dōTERRA et que vous leur apprenez à tirer pleinement parti de leur adhésion, vous avez plus de chances de les fidéliser. La formation continue est accessible en ligne, en personne ou en format enregistré.

Pourquoi la formation continue?

- Renforcer la confiance envers les produits
- Changer des vies
- Encourager la constance des commandes LRP
- Créer un désir de faire connaître dōTERRA et de bâtir une entreprise
- Faire croître votre équipe



Conseils de pro

- Invitez les clients à inviter d'autres personnes.
- Invitez des clients potentiels qui ne sont pas inscrits au premier atelier.
- Invitez des clients potentiels et des clients qui s'intéressent à un sujet particulier.
- Invitez des bâtisseurs qui désirent en savoir plus.

Ateliers

Utilisez les ateliers de formation continue fournis par votre lignée de parrainage ou organisez vos propres ateliers. Après les rencontres bien-être, la brochure Vivre demeure un excellent document pour la formation continue sur le mode de vie. Elle fournit une série d'ateliers préétablis. Au début de chaque atelier, présentez le sujet et son rapport à la pyramide du mieux-être dōTERRA; utilisez ensuite les pages correspondantes à titre de référence.

Sujets possibles :

- Des habitudes saines au quotidien avec le dōTERRA Lifelong Vitality® Convenience Pack
- Cuisiner avec des huiles essentielles
- Le bien-être des enfants
- Atteindre son poids idéal
- La vie avec énergie et vitalité
- Activité physique et mouvement
- Favoriser une routine de sommeil réparateur
- Soins de la peau, des cheveux et du corps
- Nettoyage écologique
- Soyez prêt à tout



Ateliers spécialisés :

Proposez des ateliers sur d'autres sujets d'intérêt lié au mode de vie.

- La rentrée
- Maman et bébé
- Atelier de fabrication pour l'hiver
- Les huiles pour les animaux de compagnie
- Soins du visage et spa
- Intimité
- Transformation du sac de sport
- Les huiles essentielles dans un cadre professionnel

Rencontres bien-être en groupe

En organisant des rencontres bien-être en groupe, vous aidez ainsi un plus grand nombre de membres inscrits en peu de temps. Vous pouvez envoyer à l'avance une vidéo qui traite des notions de base afin de pouvoir vous concentrer ensuite sur les réponses aux questions et sur le soutien aux participants dans l'élaboration de leur plan de bien-être et de leur liste de souhaits de 90 jours. • La participation est souvent plus importante en version appel vidéo ou conférence téléphonique qu'en personne.

- Invitez tous les participants à avoir leurs produits à portée de main pendant la conversation.
- Suivez les étapes énumérées à la page 71 du présent guide.
- Songez à offrir un incitatif aux participants pour leur participation ou le fait de venir accompagnés d'un invité ou d'un conjoint.



Ressources en ligne

Équipe

Suivez la remarquable formation sur les produits offerte par vos mentors pour vous et vos clients, jusqu'à ce que vous soyez en mesure de l'offrir à votre tour, vraisemblablement lorsque vous atteindrez des rangs supérieurs comme Gold ou Platinum et que vous aurez vos propres bâtisseurs leaders avec lesquels collaborer. La formation à l'intention de l'équipe est habituellement offerte sous forme d'appels hebdomadaires Zoom, Facebook Live ou accessible sur un site web de l'équipe.

dōTERRA

Partagez le contenu et faites la promotion ce qui se trouve sur doterra.com:

Notre Histoire > À propos des huiles essentielles

- Qu'est-ce qu'une huile essentielle?
- Comment utiliser les huiles essentielles?
- La sécurité et les huiles essentielles
- Le contrôle de qualité CPTG®



Rassemblements d'utilisateurs d'huiles essentielles

Invitez vos clients à se réunir et à développer un sentiment d'appartenance à la communauté, tout en explorant des façons créatives d'utiliser leurs huiles et produits. Pensez simplicité et plaisir. Invitez les participants à partager leurs expériences, leurs astuces et recettes préférées. Faites des recherches ensemble à l'aide d'un guide de référence sur les huiles essentielles. Songez à organiser un événement du même genre tous les deux ou trois mois, au même endroit ou chez un hôte différent chaque fois.



Prenez soin des clients

Créez une communauté dynamique d'utilisateurs d'huiles essentielles. L'une des meilleures façons de faire croître votre équipe est de prendre soin de vos membres inscrits. Ils représentent une mine d'or et ne demandent qu'à être inspirés. Les gens aiment faire partie d'un cercle où ils peuvent partager des valeurs, apprendre et s'épanouir ensemble.

Le fait d'offrir aux membres de votre équipe une expérience client attentionnée est une excellente façon de soutenir leurs objectifs de bien-être à long terme. Pensez à vos proches et regardez dans votre bureau virtuel pour évaluer les besoins de chacun. Par exemple, vérifiez ceux qui ont arrêté de commander ou qui n'ont jamais passé de deuxième commande. Utilisez un ou plusieurs des scénarios suivants afin de vous aider à cibler vos conversations sur le soutien à apporter à vos clients. Commencez par une discussion informelle pour établir le lien. Surtout, posez des questions afin de découvrir les besoins non satisfaits.

Quels sont leurs besoins?

- Ne savent pas comment utiliser leurs produits.
- N'ont pas encore observé d'amélioration.
- Ne savent pas comment commander en ligne ou ne connaissent pas le programme de fidélité.
- N'ont jamais eu de rencontre bien-être.
- Ne connaissent pas d'autres produits qui pourraient les aider.
- Ont besoin d'idées pour établir leurs priorités en matière de santé.

Suivi téléphonique

1 Établissez des liens pour favoriser les découvertes

Bonjour, c'est _____, ton représentant du bien-être dōTERRA. Je t'appelle pour te remercier de ta fidélité et vérifier...

A. Posez des questions et proposez des solutions :

... si tu as des questions sur la façon d'utiliser tes produits ou si tu as des priorités en matière de bien-être auxquelles tu aimerais répondre en ce moment? Écoutez et offrez des solutions pertinentes ou effectuez une recherche ensemble en utilisant un guide de référence.

B. Faites le suivi sur les progrès et offrez des solutions :

... Je serais ravie de savoir comment tu aimes tes produits et ce qui fonctionne pour toi! Appuyez ses expériences positives et faites le lien avec d'autres suggestions pour répondre à ses besoins.

A. J'adore le mélange ZenGest® aussi! As-tu essayé les gélules?

B. On dirait que tes enfants adorent l'huile de lavande au moment d'aller au lit! As-tu déjà pensé à te procurer un diffuseur pour chaque chambre afin de répondre aux différents besoins de tous les membres de ta famille?

C. J'adore comment tu utilises le mélange Deep Blue® avec tes clients! Je parie qu'ils adorent aussi! J'ai remarqué que beaucoup d'autres massothérapeutes utilisent aussi les mélanges AromaTouch® et Balance® avec succès!

2 Ajoutez de la valeur

Utilisez d'autres scénarios si vous voulez (consulter la page suivante).

3 Récapitulez

D'accord, super! J'ai bien aimé parler avec toi aujourd'hui et apprendre à te connaître! J'ai noté ici que je vais _____ (p. ex., t'envoyer un lien par texto) et je vais m'assurer que tu _____ (p. ex., te joignes à notre groupe Facebook). N'hésite pas à communiquer avec moi directement si tu as des questions!

Soyez au fait de votre taux de rétention

Surveillez l'activité de vos propres clients et de ceux de votre équipe ainsi que votre taux de rétention dans votre bureau virtuel :

*My Office > Quick Reports (Mon bureau > Rapports rapides)
Wellness Advocate Services > Genealogy > Summary
Genealogy (Services aux représentants du bien-être > Arbre généalogique > Arbre généalogique sommaire)*

La clé du succès est dans le suivi.

Michael Clouse

Autres scénarios

Invitez à rejoindre la communauté

J'ai aussi pensé à toi, car nous avons une incroyable communauté _____ (p. ex., Facebook) au sein de laquelle tu peux poser des questions et accéder à des formations fantastiques. Tu peux aussi recevoir des notifications concernant les événements et les produits en promotion. Cela me ferait plaisir de t'ajouter.

Invitez à participer à la formation continue

De plus, j'aimerais t'offrir l'occasion de participer à nos formations sur le bien-être. Chaque atelier porte sur un sujet en particulier, présentant les façons d'utiliser les huiles essentielles et les produits dōTERRA..

A. Nous nous réunissons tous les _____ à _____ (p. ex., mardis à 19 h) pour un appel en direct sur Zoom. Je t'enverrai le lien. Ou _____ (p. ex., chez moi).

B. Nous diffusons en direct chaque _____ à _____ (p. ex., mercredi à 19 h) sur notre groupe Facebook de passionnés d'huiles essentielles qui s'appelle _____. C'est aussi très facile d'accéder aux enregistrements. Je vais t'envoyer un lien par texto pour que tu puisses t'inscrire. Y a-t-il un sujet qui t'intéresserait en ce moment? Je pourrais te trouver un atelier dès maintenant!

C. Tout est en ligne pour que tu puisses avoir accès à tous les cours, au moment qui te convient. Tu n'as qu'à aller sur _____ (p. ex., notre site d'équipe ou notre groupe Facebook), juste sous _____ (p. ex., l'onglet ou les guides) _____. Je vais t'envoyer un lien. Y a-t-il un sujet qui t'intéresse en ce moment pour que je puisse te suggérer un atelier?

Offrez des promotions et des incitatifs Offrez des promotions et des incitatifs

A. Je voulais aussi m'assurer de te parler d'une offre emballante! En commandant pour un minimum de _____ (p. ex., 200 PV) au plus tard le _____ (p. ex., 15 ou 30) de ce mois-ci, tu recevras un _____ (p. ex., un produit

exclusif dōTERRA ou ton propre cadeau exclusif)! Si un engagement est pris, D'accord, je note que tu vas passer une commande d'ici le 15 pour obtenir ton _____ gratuit! Est-ce que j'ai oublié quelque chose?

B. dōTERRA offre également une promotion sensationnelle cette semaine seulement : _____ (p. ex., une offre 2 pour 1). Pour en savoir plus... Afin de simplifier le tout, je peux t'envoyer un lien _____ (utilisez le générateur de liens de votre profil dans le bureau virtuel) qui t'amène directement à l'offre _____ (p. ex., une boîte Offre 2 pour 1 mystère, une offre 2 pour 1 chaque jour). Tu pourras ensuite ajouter tout ce que tu veux à partir de cette page.

C. J'offre aussi en cadeau _____ (p. ex., une huile essentielle ou une séance sur la technique AromaTouch®) à tous mes clients qui passeront une commande LRP d'au moins 100 PV en guise de remerciement pour votre confiance inébranlable. Est-ce quelque chose que tu utiliserais ou aimerais? Excellent! Je t'envoie tout de suite un coupon avec les renseignements.

Invitez à faire connaître dōTERRA et à bâtir une entreprise

A. De plus, je sais à quel point tu aimes utiliser tes produits et je parie que tu as déjà pensé à d'autres personnes qui pourraient en profiter aussi. Aimerais-tu animer un atelier et ainsi recevoir un joli cadeau?

B. Aussi, je reviens tout juste _____ (p. ex., d'un événement, d'un atelier, d'une convention), et je n'arrêtais pas de penser à toi! J'étais entourée de personnes tellement passionnées et je te voyais très bien à ta place parmi elles. J'aimerais prendre le temps d'en discuter avec toi.

C. En plus, je n'arrête pas de penser à toi! Tu me fais penser aux personnes formidables avec qui je collabore pour répandre de bonnes nouvelles à propos de _____ (votre mission ou votre message) grâce aux huiles essentielles dōTERRA. Es-tu prêt à jeter un coup d'œil à cette occasion incroyable de changer des vies?

Conseils de pro

Utilisez les offres pour créer un sentiment d'urgence

Une excellente façon d'augmenter les commandes LRP pour les clients actifs ou même peu actifs est de les informer régulièrement des promotions et des incitatifs qui leur sont offerts soit par dōTERRA, soit par votre lignée de parrainage ascendante ou par vous. Vous pouvez obtenir des résultats encore plus concluants si vous leur proposez des offres susceptibles de les intéresser ou que vous les invitez à essayer un nouveau produit. Pensez à cibler les incitatifs en fonction de vos besoins en matière de volume ou d'inscriptions pour progresser. Collaborez avec votre lignée de parrainage ascendante au besoin..

- Certains de vos clients n'ont pas commandé depuis un certain temps? Les offres 2 pour 1 sont une excellente façon de stimuler les achats.
- D'autres commandent quelques articles par mois ou de façon périodique? Offrez un incitatif pour une commande d'au moins 100 PV.
- Un de vos clients passe habituellement des commandes mensuelles de 100 PV? Pensez à lui offrir une récompense pour une commande d'au moins 200 PV.

Créez une liste de clients privilégiés

Dressez une liste de ceux qui aiment être informés des promotions et des occasions de formation. Optimisez son efficacité pour pouvoir envoyer facilement et rapidement vos communications. Tenez toujours vos clients informés pour adopter de bonnes habitudes d'affaires.

Répondez aux besoins et planifiez un appel pour une rencontre bien-être

1 Établissez des liens pour favoriser les découvertes

Bonjour, ____, c'est ____, ton représentant du bien-être dōTERRA. À titre de membre de l'équipe de soutien, je consultais le bureau virtuel et j'ai remarqué...

Votre client est inscrit au programme de fidélité, mais n'a jamais eu d'entretien bien-être

... que tu as l'air d'aimer tes huiles et que tu en achètes chaque mois! J'aimerais savoir lesquelles tu préfères! Qu'est-ce qui t'a amené à t'intéresser aux huiles essentielles?

Ne posez la question que si vous ignorez vraiment la réponse.

C'est formidable que tu profites du programme de fidélité!

Aussi,...

Passez à l'étape 2.

Votre client n'a pas commandé depuis un certain temps

... je vois que tu n'as pas commandé depuis un moment et je voulais vérifier si tu avais des questions auxquelles je pouvais répondre?

Aussi,...

Passez à l'étape 2.

Votre client achète, mais n'est pas inscrit au programme de fidélité

... tu sembles vraiment aimer les huiles et tu effectues des achats régulièrement. J'aimerais connaître tes produits préférés et ce qui fonctionne le mieux pour toi.

... Super!

Je t'appelle aussi pour te parler de l'un des avantages les plus intéressants de dōTERRA et t'expliquer comment obtenir des produits gratuits grâce au programme de fidélité. C'est la façon la plus intelligente d'acheter. Tu peux ainsi obtenir jusqu'à 30 % de la valeur de ta commande en produits gratuits. En tout temps, tu peux facilement modifier ou annuler ta commande. Aimerais-tu en savoir plus? As-tu besoin d'aide pour passer ta commande LRP?

Votre client est inscrit au programme de fidélité, mais sa carte de crédit ne fonctionne pas

Il y a quelque temps, tu as passé une commande LRP, mais la commande est toujours dans le système et n'a pas été traitée. Le savais-tu? Je ne voulais pas que tu te demandes pourquoi tu ne recevais pas ta commande. Peut-être que la carte inscrite dans ton dossier est expirée ou hors d'usage. Cela me ferait plaisir de corriger le tout si tu veux.

Aussi,...

Passez à l'étape 2.

2 Planifiez une rencontre bien-être

A. Votre client n'a jamais reçu de rencontre bien-être : Je veux m'assurer que tu es au courant d'une offre incroyable et je ne voudrais pas que tu la manques! Comme membre, tu es admissible à recevoir gratuitement une rencontre bien-être. Pour ce faire, j'organise une rencontre d'environ 30 minutes, chez toi ou au téléphone, afin de t'aider à bien utiliser tes produits en fonction de tes priorités en matière de bien-être. Pour cela, nous utilisons la brochure Vivre, que je te ferai parvenir à l'avance.

Rappelle-moi la collection avec laquelle tu as commencé _____ (ne posez la question que si vous ignorez vraiment la réponse ou que c'était trop long de chercher dans le bureau virtuel). Ah, oui! Merveilleux! Parfois, la première fois que les gens reçoivent leurs huiles essentielles, ils ne sont pas certains de savoir comment les utiliser. L'objectif d'une rencontre bien-être est de t'aider à les utiliser dans le cadre d'un plan de bien-être quotidien et de te montrer comment obtenir le maximum de bienfaits tout au long de la journée. N'oublie pas de vérifier comment tirer profit de ton adhésion et obtenir des produits gratuits.

B. Offrez un suivi concernant la rencontre bien-être : Je sais que nous avons effectué une rencontre bien-être lorsque tu as commencé et cela fait déjà un moment. J'ai pensé qu'il pourrait être utile de revoir ton plan de bien-être quotidien et de nous assurer que tu te sens en confiance dans la façon d'utiliser tes produits.

• J'aimerais organiser cette rencontre avec toi! Est-ce que le _____ ou le _____ (jour) à _____ (heure) te conviendrait? Excellent! Si tu es comme moi, tu aimes les rappels par texto. Veux-tu que je t'en envoie un?

... Aussi, j'ai remarqué que les gens aiment arriver préparés. J'aimerais donc t'envoyer un lien vers une vidéo à regarder à l'avance (p. ex., la vidéo Aperçu de la brochure Vivre sur la page doterra.com/CA/fr). Serais-tu intéressé? Excellent!


Préfères-tu recevoir le lien par texto ou par courriel? OK! C'est fait! Voici mes coordonnées si tu as besoin de me joindre. J'ai hâte de te rencontrer.



doTERRA
Bringing hope,
healing hearts,
raising leaders,
living dreams—
the meaningful work of a
doTERRA Wellness Advocate.

doTERRA
Build
Business Overview





Trouver des bâtisseurs

Engagez-vous dans la cause

À la fin de l'étape Trouver des bâtisseurs, vous saurez comment trouver et former vos partenaires d'affaires et les bâtisseurs de votre organisation, créant ainsi une communauté dynamique et prospère pour contribuer à la croissance de votre entreprise.

Le leadership, c'est de savoir communiquer si clairement aux autres leur valeur et leur potentiel afin de les inspirer à les voir en eux-mêmes.

Stephen Covey

Trouvez des partenaires d'affaires

La prospérité d'une entreprise repose sur l'établissement de partenariats avec des personnes qui partagent vos idées et qui veulent offrir la même chose que vous et dōTERRA. Servez-vous des conseils suivants pour réussir à trouver des partenaires d'affaires compétents et motivés.

- 1** Ayez votre objectif en tête dès le départ. Présentez votre vision à vos bâtisseurs potentiels. Qu'est-ce qui alimente votre passion à servir votre communauté? Vous êtes le dirigeant de votre propre entreprise et vous leur demandez de travailler avec vous. Ils ont besoin de savoir où vous allez avant de se joindre à vous. Donnez-leur le goût de participer à cette aventure.
- 2** Vous allez y arriver, avec ou sans eux. Votre réussite ou votre échec dépend de vous. Même si vous avez besoin que des gens gravitent autour de vous, vous êtes le seul pivot de votre entreprise. Vous recherchez les personnes qui veulent s'associer avec vous. Si les gens ont l'impression que votre réussite repose sur eux, ils auront tendance à dire non. Transmettez plutôt l'enthousiasme de votre réussite à venir. Ils ne voudront pas passer à côté de quelque chose et, souvent, ils choisiront de se joindre à vous pour cette raison.
- 3** Maîtrisez l'atelier d'introduction à la création d'entreprise. Soyez aussi compétent pour présenter l'introduction à la création d'entreprise que l'introduction aux huiles essentielles. Devenez excellent pour communiquer les occasions d'affaires. Animez régulièrement des ateliers sur le sujet afin de gagner en confiance et en expérience pour enrôler des bâtisseurs.
- 4** Invitez vos bâtisseurs potentiels à participer aux événements d'entreprise et d'équipe. Rappelez-vous que les gens prennent des décisions lors des événements.
- 5** Présentez-leur votre parrain de lignée ascendante. Tirez parti de votre lignée ascendante pour ajouter de la crédibilité à l'occasion d'affaires de dōTERRA. Demandez-leur de faire part de leur expérience avec vos clients potentiels. (Découvrez-en plus sur les appels à trois à la page 82 du présent guide.)
- 6** Les gens se lancent en affaires avec des gens qu'ils aiment. Avec qui avez-vous envie de passer du temps? Avec qui aimeriez-vous voyager? Vous ne cherchez pas des personnes pour gonfler les rangs, vous cherchez des partenaires d'affaires. Soyez le type de personne avec qui l'on veut bâtir une entreprise. Expliquez à quel point vous aimez ce que vous faites et comment cela change votre vie. Vos meilleures pistes mèneront à ceux à qui vous avez manifesté un intérêt sincère. Si vous les aidez à trouver des solutions à leurs problèmes, ils seront alors plus enclins à s'engager.
- 7** Croyez en eux. Les nouveaux bâtisseurs manquent d'expérience et dépendront de votre conviction jusqu'à ce qu'ils acquièrent la leur. Au début, vous croirez plus en eux qu'ils ne croiront en eux-mêmes. Insufflez-leur la confiance en eux.

Partenaires d'affaires idéaux

Servez-vous de la page 108 pour cibler les qualités que vous aimeriez trouver chez vos partenaires d'affaires. À mesure que vous prenez de l'expérience, continuez d'alimenter votre liste.

Motivés et compétents (ce qu'ils doivent être) :

- Authentiques et sincères
- Remplis de confiance et de bonne volonté
- Prêts et motivés à changer le cours de leur histoire
- Créatifs à partir de ce qui les inspire
- _____
- _____
- _____
- _____

Désinvoltés et réticents (ce qu'ils ne doivent pas être) :

- Trompeurs et démotivés
- Résignés et désengagés
- Attachés à leurs histoires et à leurs excuses
- Créatifs à partir de ce qui les freine
- _____
- _____
- _____
- _____

Invitez à bâtir une entreprise

Consultez votre Liste de noms et concentrez-vous sur ceux que vous avez indiqués comme étant vos bâtisseurs potentiels les plus prometteurs. Suivez ces étapes simples pour les inviter à bâtir une entreprise avec vous. Vous pouvez utiliser les scénarios tels quels ou les modifier comme vous le souhaitez.

- Amorcez la communication en personne, en ligne ou au téléphone pour entretenir votre relation. Trouvez des manières authentiques de semer des graines sur les occasions de dōTERRA en « saupoudrant » vos entretiens avec des idées et des vidéos et en posant ensuite des questions comme celles-ci :

A. *Es-tu ouvert à découvrir de nouvelles occasions d'affaires et de revenu?*

B. *Aimerais-tu savoir comment générer un revenu supplémentaire grâce à dōTERRA?*

C. *C'est merveilleux de voir à quel point tu aimes utiliser les huiles essentielles! Par curiosité, as-tu déjà pensé à communiquer ton amour des huiles à d'autres personnes et être payé pour le faire?*

- Faites connaître votre vision.
- Expliquez à vos bâtisseurs potentiels pourquoi vous avez pensé à eux et les raisons pour lesquelles vous aimeriez travailler avec eux.
- Tu as vraiment le sens des affaires/tu es extraverti/bon avec les gens/entreprenant. Tu serais excellent. Je n'arrête pas de penser à toi. Une fois qu'ils manifestent leur intérêt, invitez-les à une présentation d'introduction à la création d'entreprise pour en apprendre plus..
- Afin d'ajouter de la crédibilité, pensez à organiser un appel à trois avec votre lignée de parrainage ascendante pour le recrutement de vos partenaires d'affaires.

Oh wow! Je viens juste de raccrocher avec _____ (de votre lignée de parrainage ascendante). Tu la connais? Elle est experte en _____ (raison/centre d'intérêt/ expérience dans la lignée de parrainage ascendante) et _____ (rang dans la lignée de parrainage ascendante) chez dōTERRA. Elle est tellement incroyable et sollicitée! Elle aimerait t'appeler. Je participerais également à l'appel. Voici ses disponibilités : _____ . Lequel de ces moments te conviendrait?

Invitez vos bâtisseurs potentiels à regarder une courte vidéo avant l'appel. Cette vidéo leur présentera ce qui, selon vous, les inspirera ou piquera leur curiosité (p. ex., l'entreprise, le plan de rémunération, la qualité des produits et la norme CPTG®, les initiatives Cō-Impact Sourcing® et dōTERRA Healing Hands®).

Es-tu prêt à regarder une ou deux vidéos qui décrivent qui nous sommes? Notre mission est tellement profonde et globale, mais en même temps tellement personnelle..

Fixez un moment pour discuter de la vidéo dans les 48 à 72 heures suivantes.

Si je t'appelais jeudi afin que nous puissions discuter de ce que tu en as pensé? Ça te convient?

Conseil de pro

Lors d'une présentation à un bâtisseur potentiel, qu'elle soit en personne ou en Zoom, la rencontre est souvent plus efficace en formule individuelle. Une personne que vous avez indiquée sur votre liste comme étant influenceuse préférera un entretien plus intime et personnalisé.

Ordre du jour :

- Posez des questions de prospection.
- Déterminez les points irritants de votre bâtisseur potentiel..
- Ciblez ses besoins.
- Offrez-lui des solutions..

Pourquoi les appels à trois?

Les appels à trois permettent de tirer parti de votre lignée de parrainage ascendante, à titre d'expert crédible, pour aider un bâtisseur potentiel à acquérir le respect, la confiance et la conviction à votre égard ainsi qu'à l'égard de votre équipe et de l'entreprise.

Ensemble, présentez une introduction à l'opportunité d'affaires de dōTERRA (consulter le déroulement de l'atelier d'introduction à la création d'entreprise aux pages 89 et 90 du présent guide) en vous servant de la brochure Bâtir.

Qu'il s'agisse d'un appel téléphonique ou sur Zoom ou même d'une rencontre en personne, cela peut être rassurant pour vous et votre bâtisseur potentiel qu'une personne plus expérimentée de la lignée de parrainage ascendante anime la rencontre. Bientôt, ce sera à votre tour de participer à des appels à trois pour vos bâtisseurs lorsqu'ils recruteront leurs propres partenaires et bâtisseurs.

- Vous, votre mentor de lignée ascendante et votre bâtisseur potentiel participez à l'appel.
- Veillez à ce que tous les participants disposent des coordonnées de l'appel à l'avance.
- Écoutez attentivement, prenez des notes et découvrez des façons de devenir un mentor de lignée de parrainage ascendante motivé et compétent pour votre nouveau bâtisseur.
- Faites en sorte que la discussion demeure pertinente pour votre bâtisseur potentiel.

Le pouvoir des partageurs

Voyez la magie du partage faire son œuvre en invitant les autres à devenir des ambassadeurs de solutions. Ils insuffleront un vent de dynamisme à votre équipe et à votre entreprise.

Étendez votre influence

Développez votre réseau en demandant à vos connaissances de vous mettre en communication avec leurs contacts. Connaissent-elles quelqu'un à la recherche d'une occasion d'affaires comme dōTERRA?

C'est l'essence même du réseautage, quand un intermédiaire réunit des gens. Utilisez le scénario proposé au haut de la page suivante pour amorcer des conversations qui vous permettront d'obtenir des suggestions de noms pour des bâtisseurs potentiels.

Invitez à animer des ateliers

Proposer à d'autres la possibilité d'animer des ateliers de présentation avec leurs propres invités est un moyen très efficace pour faire croître votre communauté dōTERRA et trouver de nouveaux bâtisseurs. Soyez attentifs pendant les conversations ou observez lorsque vous interagissez sur les réseaux sociaux pour découvrir d'autres options qui vous ouvriront des portes. Au moment opportun, faites part de votre expérience avec un produit, de votre mode de vie holistique, ou encore de la façon dont dōTERRA est votre véhicule pour vous créer une vie prospère. Lorsque vous communiquez, formulez des idées comme celles-ci : Je rêve de faire partie d'un mouvement, d'amener l'espoir et le bien-être dans les foyers et dans les vies en enseignant aux autres à utiliser les produits dōTERRA au quotidien, et c'est ce que je fais! J'aime savoir que je change des vies partout sur la planète : la vie des cultivateurs et de leur famille et la vie de ceux qui sont juste ici, à la maison.

Chaque fois que vous offrez des échantillons, que vous invitez, que vous animez un atelier ou une présentation et, surtout, que vous organisez des rencontres bien-être et des ateliers de formation continue, vous semez des graines sur le partage, l'animation d'atelier et les occasions d'affaires.

Voici quelques exemples :

A. Si vous pouvez vous imaginer en train de faire ce que je fais, c'est-à-dire aider les autres à découvrir des solutions, et que vous êtes curieux de devenir un représentant du bien-être avec dōTERRA, j'aimerais beaucoup parler avec vous de la façon de recevoir des produits payés et d'obtenir en plus un revenu complémentaire et de le faire croître. Venez discuter avec moi après l'atelier!

B. Je dois être honnête avec vous. Vous ne pourrez garder cela pour vous! Pourquoi ne pas organiser quelque chose? Fixons un moment pour que vous puissiez animer vous aussi un atelier comme celui auquel vous venez d'assister. Vous pourrez ainsi faire connaître dōTERRA à vos proches.

Animez un atelier avec succès

Invitez les partageurs et les partenaires d'affaires potentiels à organiser un atelier en personne ou en ligne. En vivant des expériences positives, ils commenceront à se voir en train de faire ce que vous faites. C'est ainsi qu'émergent les bâtisseurs.

- Dirigez un atelier d'introduction à l'animation de présentations en utilisant la brochure Partager et le Tableau de planification des ateliers (consulter la page 50 du présent guide) afin de concevoir un plan clair et détaillé, en prenant soin de déterminer les tâches de chacun et de créer une expérience optimale pour favoriser les inscriptions.
- En vous servant du modèle à la page 2 de la brochure Partager, invitez-les à dresser la liste des personnes qu'ils veulent inviter (comme des membres de la famille, des amis, des voisins, des partenaires). Recommandez-leur de créer des expériences en racontant leur histoire et en offrant des échantillons avant de procéder aux invitations.
- Convenez à l'avance de la manière dont ils veulent être rémunérés : comme représentant du bien-être ou avec des récompenses offertes à l'animateur. L'intérêt peut augmenter après avoir animé un atelier.
- Assurez un suivi afin de renforcer leur engagement à générer un revenu avec dōTERRA et de déterminer qui assumera la responsabilité de procéder aux inscriptions, de réaliser les rencontres bien-être et de fournir le soutien aux clients.

Demandez des références pour trouver des bâtisseurs

A. Je t'appelle pour te demander de l'aide. Je fais découvrir les huiles essentielles aux gens et je donne des formations sur le sujet depuis _____. Je cherche actuellement à faire croître mon entreprise de _____ (p. ex., lieu géographique, type d'entreprise : chiropractie ou spa).

Je voudrais investir mon temps, mon argent et mes ressources dans la bonne personne, c'est-à-dire quelqu'un qui s'intéresse à la santé holistique, qui a un esprit entrepreneurial et qui cherche tout simplement le mentor parfait pour obtenir du soutien. Accepterais-tu de m'aider? Serais-tu d'accord pour que je te fasse parvenir un ensemble cadeau d'huiles essentielles afin que tu puisses te faire une idée du genre de personne à qui cela pourrait convenir?

B. *Je travaille en partenariat avec dōTERRA, une entreprise primée dans le domaine du bien-être, dont la valeur atteint le milliard de dollars, afin d'étendre l'influence des huiles essentielles à des millions de personnes partout dans le monde.*

Chaque année, plus de 30, 000 représentants du bien-être, comme moi, qui partagent les mêmes valeurs, participent à une convention mondiale annuelle au cours de laquelle nous nous réunissons afin d'approfondir nos connaissances et notre capacité à communiquer avec les autres pour les aider à favoriser leur bien-être et le contrôle de leurs finances.

Je cherche actuellement des gens qui pourraient avoir envie d'explorer cette entreprise qui transforme la vie. Le potentiel d'affaires est incroyable. Je respecte vraiment ton opinion et ton jugement. Je me demandais si tu connaissais quelqu'un qui se trouve à un moment dans sa vie où, pour des raisons économiques, ou simplement par envie d'aider les autres, une telle occasion pourrait l'intéresser. Il pourrait même s'agir de quelqu'un qui n'a pas exprimé ce type de besoins ou de désirs, mais qui est brillant, dynamique et motivé. Je serai reconnaissant de toute suggestion de nom. Si tu préfères d'abord en savoir un peu plus, j'aimerais prévoir un moment pour t'en parler.

Parlez aux inconnus

Lorsque des inconnus se rencontrent, la question que l'on pose souvent pour amorcer la conversation est « qu'est-ce que vous faites dans la vie? » L'une des compétences les plus utiles que vous pouvez développer est d'apprendre à devenir la personne qui amorce ce type de discussion. Pourquoi? Parce que si vous osez le demander, on vous le demandera en retour. Les scénarios suivants sont des exemples de réponses qui illustrent à quel point il peut être pertinent d'être clair à propos de ce que vous faites :

A. *Avez-vous remarqué à quel point les gens semblent laisser leur bien-être entre les mains des autres? Je fais la chose la plus formidable au monde. J'apprends aux gens comment prendre en main leur propre bien-être.*

B. *Saviez-vous que la plupart des gens s'intéressent aux solutions de bien-être holistique, mais ne savent pas par où commencer? Je fais la chose la plus formidable au monde. Je fais découvrir aux gens les solutions de la nature et les façons simples de les utiliser.*

Si l'on vous pose la question qu'est-ce que vous faites? en premier, retournez la conversation afin d'être en mesure de poser des questions sur le travail de l'autre pour pouvoir personnaliser vos réponses : C'est vraiment formidable! J'adore ce que je fais! Et vous, qu'est-ce que vous faites? Une fois que vous savez ce que la personne fait, vous pouvez personnaliser votre réponse :

A. *Je travaille avec des mamans et je leur apprend à prendre soin de leur famille grâce aux huiles essentielles et à d'autres produits.*

B. *Je travaille avec des mamans et je leur apprend à prendre soin de leur famille grâce aux huiles essentielles et à d'autres produits.*

Et vous? Y a-t-il une priorité en matière de santé ou de finances sur laquelle vous vous concentrez? Une fois que la personne a répondu, vous pouvez poursuivre ainsi :

A. *Êtes-vous prêt à essayer une solution holistique?*

B. *Souhaiteriez-vous découvrir d'autres façons de générer un revenu supplémentaire?*

L'objectif de ces formulations est d'amener l'autre personne à répondre quelque chose comme : « En fait, oui. Expliquez-moi ce que vous faites. » Vous pourriez répondre ensuite ceci : Je travaille avec des personnes qui désirent des solutions efficaces pour prendre soin du bien-être de leur famille. Connaissez-vous les huiles essentielles ou le bien-être holistique?

Si la réponse est non, vous avez maintenant une excellente occasion de faire part de la façon dont les produits ou les occasions d'affaires de dōTERRA représentent une solution pour vous et votre famille (consulter la page 36 du présent guide pour rédiger votre histoire).

Poursuivez la conversation en posant des questions, en écoutant et en découvrant comment ajouter de la plus-value à la vie de cette personne en associant les occasions de dōTERRA à leurs besoins. En somme, l'objectif est de trouver ceux qui vous cherchent. Tout au long de votre conversation, décrivez une image dans laquelle l'autre personne se reconnaîtra et qui lui donnera envie d'en apprendre plus.

Avez-vous remarqué à quel point la plupart des gens _____?

Je fais la chose la plus formidable au monde. J'apprends aux gens à

_____.

Le réseautage ce n'est pas que l'échange de cartes professionnelles ou de coordonnées. Pour donner un sens à tout cela, il faut élaborer des stratégies de suivi à l'intention des personnes que vous rencontrez. Une fois que vous créez un lien, servez-vous des étapes décrites dans les autres sections du présent guide pour alimenter votre conversation.

Vous devez demander... Demander est... le secret le plus puissant, mais le plus négligé, pour atteindre le succès et le bonheur.

—
Percy Ross



Introduction à la création d'entreprise

Les gens choisissent les occasions d'affaires de dōTERRA pour différentes raisons. Certains pour le revenu, d'autres pour la mission. Laissez les pages de la brochure Bâtir orienter les bonnes conversations.

Pendant un atelier d'introduction à la création d'entreprise, portez attention à ce qui compte le plus pour vos invités en posant des questions (consulter la page suivante pour des suggestions) afin de découvrir leurs centres d'intérêt et leurs besoins, que ce soit en matière de revenu, d'envie de se sentir utile ou de flexibilité dans leur horaire.

Faites ensuite des liens entre leurs objectifs et vos solutions dōTERRA.

Une autre option pourrait être de ne montrer qu'une portion de la brochure Bâtir, soit les étapes 1 à 4, après un atelier d'introduction aux huiles essentielles. Peu importe ce que vous enseignez, il vient un moment dans la conversation où le besoin se fera sentir de procéder à une rencontre individuelle pour les étapes 5 à 9. Prévoyez du temps avec chaque participant à un autre moment afin de consolider les engagements dans le cadre d'une téléconférence à trois avec votre lignée de parrainage ascendante (comme décrit à la page 82 du présent guide) ou durant une séance stratégique d'introduction au démarrage. Afin de maintenir le flux dans votre réseau financier, présentez au moins un atelier d'introduction à la création d'entreprise par semaine. Gardez vos présentations simples, reproductibles et adaptées à vos clients potentiels. Servez-vous du déroulement et des scénarios proposés aux pages suivantes pour vous aider à réaliser des présentations réussies.



Objectifs

- Rassemblez des gens, soyez à l'écoute de leurs besoins et présentez-leur les occasions de dōTERRA.
- Concentrez-vous sur les besoins des participants, découvrez et expliquez-leur comment cette occasion peut fonctionner pour eux.

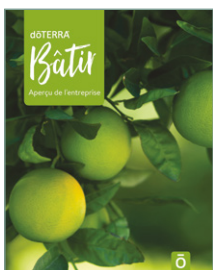
Effectuez un suivi dans les 72 heures pour les inscriptions (pour ceux qui ne l'ont pas déjà fait) et organisez un atelier d'introduction aux séances stratégiques de démarrage. Servez-vous de cette brochure afin de vous assurer qu'ils comprennent les étapes essentielles pour bâtir une entreprise prospère et créer de solides fondations qui donneront des résultats dans l'avenir.

Déroulement idéal (20 à 60 min)

Servez-vous de la brochure Bâtir.



5 min



1

Accueillez les bâtisseurs

Présentez le présentateur invité et mettez en valeur ses compétences.

Présentateur invité

Saluez l'animateur et racontez une histoire.



5 min



2

Pourquoi un réseau financier?

Racontez l'histoire des seaux et de la canalisation.

Apprenez-en plus sur leur situation.



5 min



3

Pourquoi dōTERRA?

Parlez de la puissance du partenariat grâce aux produits, au leadership et aux initiatives mondiales de dōTERRA.



5-10 min



4

Rémunération généreuse

Expliquez le plan ou présentez une vidéo.



5 min



5

Invitez à rêver

Mettez en lumière les possibilités.



5 min



6

Choisissez un parcours

Expliquez comment faire connaître dōTERRA et générer un revenu.



5 min



7

Ce qu'il faut

Expliquez la puissance et la simplicité de travailler avec un système axé sur la formation et la création d'entreprise.



5-10 min



8

Questions et réponses

Répondez à toutes les questions.

Racontez une histoire qui pourrait répondre aux préoccupations.



5-10 min



9

Invitez à établir un partenariat

Engagez-vous à bâtir et planifiez une séance d'introduction au démarrage.

Scénario pour l'introduction à la création d'entreprise

Servez-vous du déroulement suivant comme guide pour réussir vos rencontres individuelles. Les premières fois, pensez à inclure votre mentor de lignée ascendante. Avant la rencontre, faites part à votre bâtisseur potentiel de ce que vous connaissez de ses besoins et de ses centres d'intérêt. Afin d'alimenter la conversation, invitez votre client à regarder une vidéo pertinente, comme suggéré à la page 82.

Souhaitez la bienvenue. Si votre mentor de lignée ascendante assure l'animation de l'appel ou de la conversation, présentez-le, mettez en valeur ses compétences, puis laissez-lui la parole. Rappelez-vous que vous avez déjà la confiance de votre bâtisseur potentiel, mais votre mentor de lignée ascendante gagne en respect une fois sa crédibilité établie par une présentation éloquente.

À son tour de parler

- Amorcez la conversation en demandant : Parle-moi de toi... Depuis combien de temps es-tu... (emploi/carrière)?
- Avant de se lancer, la personne qui mène la conversation demande : As-tu des questions pour moi? Répondez aux questions maintenant ou assurez-vous d'y répondre plus tard ou au fur et à mesure.
- Intégrez ensuite ces questions dans la conversation afin de mieux comprendre les besoins et les intérêts de votre client potentiel.
 - Qu'aimerais-tu changer dans ta situation actuelle?
 - Où en es-tu avec... (p. ex., ton bien-être, tes relations, tes finances, ton horaire, tes centres d'intérêt, ton sentiment d'être utile)?
- Y a-t-il quelque chose que ton emploi/ta carrière ne peut t'apporter? Des frustrations, des besoins financiers ou des objectifs non satisfaits?
- Quelle incidence cette réalité a-t-elle sur toi ou ta famille (p. ex., espoir, confiance, relations, bien-être, finances, emploi du temps)?
- Si rien ne change, que pourrait-il arriver? Dans quelle mesure veux-tu vraiment procéder à un changement?

Conseil de pro

Afin de bien vous préparer en vue de conversations efficaces, pratiquez-vous sous forme de jeu de rôle avec votre mentor de lignée ascendante ou avec les membres de votre famille. Exercez-vous afin de vous approprier la présentation.



À votre tour

Faites preuve d'authenticité lorsque vous associez vos solutions aux points irritants de quelqu'un en communiquant vos convictions et votre passion.

1 Racontez votre histoire

Je sais que nous pouvons avoir une incidence déterminante sur ta vie! Je le sais, car nous avons aidé ____ (racontez une histoire pertinente sur une autre personne). En fait, j'aimerais te raconter un peu mon histoire et mon parcours (préparez votre histoire en vous reportant à la page 36 du présent guide).

2 Pourquoi un réseau financier?

Racontez l'histoire des seaux et de la canalisation et expliquez pourquoi le fait de bâtir un réseau financier est important pour vous (parlez de votre expérience, de ce qui n'a pas fonctionné, comment dōTERRA a changé la donne et comment se présente l'avenir) *Si d'un coup de baguette magique ton entreprise dōTERRA pouvait être exactement comme tu la souhaites, à quoi ressemblerait-elle? Cherches-tu un revenu supplémentaire ou un moyen d'augmenter ton revenu? À quoi*



ressemblerait votre vie, financièrement parlant? Comme il serait utile de... (p. ex., régler tes problèmes de revenu en 6 à 12 mois)?

3 Pourquoi dōTERRA?

Concentrez-vous sur ce qui inspirera le plus cette personne (il pourrait s'agir de la mission d'amener les huiles essentielles dans les foyers, la prise en main de sa santé, la rémunération incroyable, la qualité des huiles essentielles CPTG® testées et fiables, les valeurs et le leadership extraordinaires de l'entreprise, ou encore, les initiatives mondiales de dōTERRA, comme la Healing Hands Foundation Canada™ et Cō-Impact Sourcing®). Y a-t-il autre chose que tu aimerais savoir avant d'aller de l'avant avec la création d'une entreprise dōTERRA? Exprimez la confiance que vous avez à l'égard de votre bâtisseur potentiel dans sa capacité à créer la vie qu'il désire.



4 Rémunération généreuse

Mettez en lumière les quatre façons de générer un revenu grâce à dōTERRA et le potentiel de gain global.

Utilisez une vidéo si vous le désirez.



5 Invitez à rêver

Quelles aspirations et quels rêves pourrais-tu réaliser en créant un réseau financier? Quels sont tes objectifs?



6 Choisissez un parcours

Invitez votre client potentiel à s'engager à hauteur de ce qui lui convient. Voyons par où commencer. Combien d'heures par semaine es-tu prêt à mettre pour changer des vies et bâtir ton réseau financier? Quel parcours correspond le mieux à tes besoins? Quand aimerais-tu atteindre cet objectif?



Si nécessaire, abordez ce qui suit : Je tiens à être réaliste avec toi. Quand je regarde tes objectifs et le nombre d'heures que tu es prêt à y consacrer, et si je me fie aux moyennes de l'entreprise, je crois qu'il faut ajuster un de ces chiffres. Tu dois augmenter le nombre d'heures à travailler sur ton entreprise ou encore repousser l'échéance pour atteindre ton objectif. Lequel es-tu prêt à ajuster?

Travaillez ensemble pour établir un objectif et un échéancier qui conviendront. Il est plutôt rare de pouvoir créer un réseau financier digne de ce nom en y consacrant moins de 15 heures par semaine. Plus les objectifs sont ambitieux, plus il faut y consacrer du temps.

7 Ce qu'il faut

Parlez de l'excellente formation et des ressources offertes par l'entremise de l'équipe de votre lignée de parrainage ascendante et de l'entreprise. Expliquez les raisons pour lesquelles vous pensez que cette personne est tout à fait désignée pour y arriver et aidez-la à se voir elle-même recourir à ses habiletés pour réussir.

8 Questions et réponses

Répondez à toutes les questions. Y a-t-il autre chose que tu aimerais savoir pour te sentir à l'aise de générer un revenu grâce à dōTERRA?



Si une inquiétude est soulevée, écoutez,

reformulez et posez d'autres questions.

Par exemple : Tu as eu une mauvaise expérience avec le marketing de réseau auparavant. Raconte-moi... Je ne vois pas comment tu aurais pu te sentir autrement. Expliquez comment vous avez remédié à cette inquiétude vous-même. Après avoir été un client pendant un certain temps, j'ai réalisé que cette entreprise avait complètement redéfini pour moi ce que signifiait cette structure de travail.



9 Invitez à établir un partenariat et à bâtir une entreprise

Si la personne est déjà inscrite comme utilisatrice de produits et qu'elle a reçu une rencontre bien-être, elle est maintenant prête à passer à l'étape 2 (consulter la page 10 de la brochure Bâti). Sinon, commencez à l'étape 1. Ce que je te suggère c'est de commencer à l'étape 1, c'est-à-dire transformer ta vie et celle de ta famille grâce aux produits. Y a-t-il quelque chose qui ne fonctionne pas pour toi ou ta famille en ce qui a trait au bien-être? Au besoin, servez-vous des scénarios présentés aux pages 54 à 59 du présent guide. Encore une fois, je sais que nous pouvons améliorer ta vie. Je le sais, car nous avons considérablement amélioré la vie de _____. Racontez l'histoire de quelqu'un d'autre, ou la vôtre si cela est pertinent.

Je te remercie d'avoir pris ce moment. J'ai hâte de travailler avec toi.

Si un présentateur de la lignée de parrainage ascendante est là, il témoignera son estime à votre égard, laissant ainsi savoir à votre bâtisseur potentiel qu'il se trouve entre bonnes mains, puis il vous rendra la parole.

A. Si votre invité n'est pas encore inscrit, procédez ensuite à un court atelier d'introduction aux huiles essentielles afin de proposer différentes collections qui correspondront vraiment à ses besoins personnels et professionnels. Planifiez ensuite une séance d'introduction au démarrage.

Ta prochaine étape sera d'assister à un atelier d'introduction aux huiles essentielles et de passer une commande pour une collection. Tu auras alors tout ce qu'il faut pour lancer ton entreprise!

B. Une fois que votre bâtisseur potentiel est inscrit, passez ensuite à l'étape 2 de la page 10 de la brochure Bâti et discutez ou planifiez les étapes suivantes, y compris la séance d'introduction au démarrage.



Aidez de nouveaux bâtisseurs à démarrer

En enrôlant des clients et des partageurs, vous changez des vies et faites croître votre entreprise dōTERRA. En enrôlant des bâtisseurs, vous favorisez une croissance exponentielle! Même si la plupart des membres commencent comme clients avant de décider un jour de créer une entreprise, ils sont nombreux à commencer comme bâtisseurs. Dans tous les cas, impliquez-vous auprès de ceux qui sont prêts à bâtir une entreprise.

Pensez à la mère la plus occupée que vous connaissez et qui désire générer un revenu grâce à dōTERRA. De quoi a-t-elle besoin pour réussir? Elle a besoin d'une méthode éprouvée, qui lui indiquera où commencer, à quoi s'attendre et comment faire ce qui est nécessaire pour arriver à ses fins. C'est exactement ce que propose la présente brochure : une approche systématique pour adopter de bonnes habitudes et développer des compétences efficaces selon un modèle étape par étape qui invite naturellement à la responsabilisation.

Offrez du soutien à vos nouveaux bâtisseurs pour leurs trois ou quatre premières présentations et pour d'autres premières interactions. Apprenez-leur comment organiser des présentations efficaces en leur montrant les modèles. Laissez vos bâtisseurs assumer de plus en plus de responsabilités dans chaque nouvelle présentation jusqu'à ce qu'ils se sentent prêts à les animer seuls. La duplication est la clé pour assurer le succès à long terme, aussi bien pour vous que pour votre lignée de parrainage descendante. Organisez régulièrement de courtes communications (tous les 2 à 3 jours) lorsqu'ils commencent.

Ayez confiance dans la valeur que vous amenez comme nouveau leader en jouant toujours un coup d'avance.

Comment atteindre le rang Elite en six semaines

Invitez vos bâtisseurs à suivre le calendrier ci-dessous, basé sur le cadre des Cinq étapes vers le succès, pour leur expliquer comment atteindre le rang Elite dans un horizon de six semaines. Lancer une entreprise, c'est comme lancer une fusée : on se propulse à haute intensité, puis on suit cette lancée. Cette énergie accrue génère un plus grand nombre d'inscriptions en un court laps de temps, ce qui permet de trouver les bâtisseurs et d'arriver à structurer une équipe de manière stratégique dans la période de placement de 14 jours.

Déroulement idéal

Avant le démarrage





Conseil de pro

Lorsque vous enrôlez de nouvelles personnes, pensez à en placer quelques-unes auprès de bâtisseurs engagés qui enrôlent et soutiennent activement leur équipe. Prenez soin d'avoir une conversation claire avec eux et leur lignée descendante avant de donner à l'un d'eux le rôle de parrain. Encouragez un comportement sain en égalant les efforts de vos bâtisseurs plutôt que d'en faire trop, ce qui pourrait les décourager de le faire eux-mêmes. Il est fortement recommandé de maintenir les privilèges d'enrôler liés à vos membres inscrits le temps qu'ils soient pris en charge par leur nouveau parrain. Dans le cas où leur rendement ne serait pas au rendez-vous, vous aurez toujours l'option de faire croire les inscriptions de vos membres en tant que vos propres parrainés admissibles ou encore de les déplacer ultérieurement. J'ai un nouveau membre inscrit qui progresserait mieux dans ton équipe, je crois. Ce serait important qu'il reçoive une rencontre bien-être ainsi qu'un suivi approprié. Peux-tu t'engager à lui offrir ce soutien? Si oui, je te communiquerai ses centres d'intérêt et je t'aiderai à lui trouver un placement qui lui conviendrait vraiment.

Mois du démarrage

Semaine 2

Enrôler



ÉTAPE 4 :

- Enrôlez au moins 15 personnes.
- Réalisez des rencontres bien-être.
- Placez les nouveaux membres inscrits dans votre arborescence.

Semaine 3

Soutenir



- Invitez à animer des ateliers et à bâtir une entreprise.
- Mobilisez les bâtisseurs.

Semaine 4

Atteindre le rang Elite



ÉTAPE 5 :

- Accueillez les nouveaux clients.
- Formez des bâtisseurs.
- Faites la promotion de la formation continue et des événements.
- Tenez des séances stratégiques.



Étape par étape des stratégies de placement pour atteindre le rang Elite

Prochaines étapes

Atteindre le rang Premier



- Soutenez vos bâtisseurs afin qu'ils aident d'autres bâtisseurs à démarrer.

Soutenez vos bâtisseurs

Le mentorat consiste à faire briller les autres et à les encourager à se dépasser. En découvrant vos propres capacités, vous êtes mieux en mesure, à titre de partenaire stratégique et de responsabilisation, d'aider vos bâtisseurs. Nul besoin de tout savoir pour être un excellent mentor. Tirez parti du présent guide et de votre lignée de parrainage ascendante pour commencer à assurer votre mentorat, et suivez ce merveilleux processus de croissance.

Conseil de pro

1. Planifiez régulièrement des séances stratégiques avec vos bâtisseurs, par téléphone ou en Zoom.
2. Assurez-vous de recevoir leur formulaire Suivi de la stratégie avant l'appel. Concentrez-vous sur les mesures essentielles et appliquez-les efficacement.
3. Invitez votre mentor de lignée ascendante à se joindre à vous pour vos premiers appels.
4. Concentrez-vous sur les solutions et non sur les problèmes. Faites preuve d'empathie, puis déplacez rapidement l'attention des bâtisseurs de leurs inquiétudes vers les solutions. Posez des questions, ne vous imposez pas. Créez un espace où ils pourront explorer des idées.
5. Donnez le meilleur de vous-même. Créez beaucoup de plus-value en peu de temps. Développez une relation de confiance en gardant pour vous les confidences et en respectant vos engagements.
6. Mettez en valeur et encouragez. Soulignez leurs qualités et leurs talents.
7. Orientez-les vers des formations complémentaires et de développement personnel pour les aider à laisser tomber les croyances qui les freinent et à élargir leurs compétences.
8. Reconnaissez le succès pendant les séances stratégiques. Associez-vous également à votre lignée de parrainage ascendante pendant les événements, les appels et les autres rassemblements.



Suivi de la stratégie

Envoyez une photo de ce formulaire rempli à votre mentor de lignée ascendante par message texte ou par courriel avant votre séance stratégique.

1. Rencontres et découvertes

Quelles victoires avez-vous remportées la semaine dernière? _____
 Quel est-ce qui fonctionne le mieux pour faire croître votre entreprise? _____
 Quels défis rencontrez-vous dans votre entreprise? _____

2. Bilan de la semaine dernière

Comment les choses se sont-elles passées la semaine dernière avec vos trois principaux objectifs d'action? _____
 Y a-t-il des changements à apporter pour l'avenir? _____

Inscrivez le nombre atteint la semaine dernière dans les cases vertes, puis votre objectif pour la semaine prochaine dans les cases bleues.

P	I	P	E	S
Préparer	Inviter	Présenter	Envoyer	Soutenir
Activités liées au réseau Réviser la liste de noms Rechercher des idées d'invitations Participer aux réseaux d'équipe Participer sur les réseaux sociaux Invitations personnelles Développement personnel quotidien <input checked="" type="checkbox"/> Cochez si la tâche est accomplie	Expériences partagées - Rechercher d'autres expériences - Lien verbal - Lien écrit - Lien vidéo - Lien audio - Lien graphique	Invitations personnelles - Lien verbal - Lien écrit - Lien vidéo - Lien audio - Lien graphique	Messages personnalisés - Lien verbal - Lien écrit - Lien vidéo - Lien audio - Lien graphique	Soutien personnalisé - Lien verbal - Lien écrit - Lien vidéo - Lien audio - Lien graphique

Misez sur les étapes Inviter-Présenter-Envoyer pour bâtir votre réseau.

3. Objectifs pour la semaine à venir

Consultez votre tableau de planification du classement pour vous aider à choisir vos principales actions pour la semaine.

Rang : _____ Prime du pouvoir des 3 : 1-5p / 5-10p / 10-20p

Trois principales actions	Mon rôle	Soutien de ma lignée ascendante	Date visée
1. _____	Comment vais-je m'y prendre? _____	Qui peut m'aider, encourager, inspirer? _____	_____
2. _____	_____	_____	_____
3. _____	_____	_____	_____

4. Progrès

Quelles formations ou activités de développement personnel pourriez-vous servir? Quel est-ce qui pourrait renforcer votre conviction, votre réflexion et vos compétences? _____

5. Rappels importants

Réunion d'équipe, promotions de l'entreprise, événements, etc. _____

La clé du succès - Programme de formation axée sur l'entreprise 28

Pourquoi des séances stratégiques hebdomadaires?

- Pour préparer vos bâtisseurs à réussir.
- Pour évaluer les activités liées au réseau financier et améliorer leurs compétences.
- Pour rester en contact et offrir un soutien constant.

Déroulement d'une séance stratégique (30 minutes)

Étape 1 : Établir des liens

Célébrez les succès et évaluez les aspects qui nécessitent du soutien.

Étape 2 : Faire le bilan des actions et des résultats de la semaine dernière


Aidez vos bâtisseurs à décortiquer la semaine précédente afin qu'ils soient en mesure de répéter ce qui fonctionne et d'éliminer ce qui ne fonctionne pas. Aidez-les à établir des objectifs réalistes en ce qui a trait au rang à atteindre et à la prime du pouvoir des 3. Évaluez le volume et établissez un plan pour combler les écarts. Assess volume and create a plan to fill gaps.

Étape 3 : Revoir les activités liées au réseau financier

Évaluez les activités liées au réseau financier de la semaine précédente. Ciblez les points de rupture et concentrez votre mentorat sur les aspects essentiels (comme la maîtrise des compétences en matière d'invitations ou d'inscriptions). Établissez des objectifs axés sur le réseau financier pour la semaine suivante.

Étape 4 : Déterminer et planifier les mesures essentielles pour la semaine à venir

Les mesures essentielles pour la semaine à venir doivent être établies en fonction des conclusions de l'évaluation des activités liées au réseau financier. Déterminez le soutien dont ils ont besoin. Soyez disponible pour présenter et offrir du soutien pendant les ateliers, vous impliquer auprès des nouveaux bâtisseurs et modéliser les premières rencontres bien-être.



Être mentor c'est être capable de choisir avec discernement, de rester attentif et d'orienter l'autre dans la bonne direction.

John C. Crosby



Développement personnel

S'engager à se construire soi-même, c'est s'engager à construire son entreprise.

Prenez le temps de forger la personne que vous êtes afin de devenir celle qui réalisera vos rêves.

Votre attitude ...déterminera votre altitude.

—
Zig Ziglar

Visualisez votre avenir

Dès le départ, il est essentiel de rattacher les raisons qui vous animent à la croissance de votre entreprise dōTERRA.

En bâtissant un réseau financier, vous créez l'occasion de vivre la vie que vous souhaitez. Ce sont vos raisons profondes qui nourrissent vos espoirs et vos rêves. Vous y parviendrez quand vos besoins, vos désirs et vos objectifs seront satisfaits.

Vos raisons vous motivent à garder le cap et à continuer de progresser. Considérez les aspects suivants, réfléchissez-y et encerclez ceux qui auront la plus grande incidence. Donnez-vous des objectifs d'envergure que vous aurez envie de réaliser et qui vous inciteront à passer à l'action.



Gagner plus

- Travailler pour ne plus avoir de dette.
- Bâtir un compte d'épargne substantiel.
- Disposer d'une flexibilité financière accrue.
- Faire plus de dons de charité..



Travailler plus efficacement

- Contrôler votre temps et votre horaire.
- Bâtir vos propres rêves.
- Vous concentrer sur votre développement personnel et la formation complémentaire.
- Planifier et prévoir financièrement.



Faire ce qui vous plaît

- Voyager plus.
- Développer vos talents et élargir vos centres d'intérêt.
- Être utile.
- Passer plus de temps en famille.

Rêvez grand!

La première étape vers la réalisation de vos rêves, c'est de les imaginer et de les mettre sur papier. Prenez le temps de vous asseoir, seul ou avec un partenaire de confiance, et visualisez votre avenir en vous servant de l'une ou l'autre des questions suivantes pour vous inspirer..

Entreprise

Qu'aimeriez-vous réaliser dans votre entreprise dōTERRA? Quel est votre prochain rang à atteindre?

Objectif

Comment vous imaginez-vous aider les autres et vous épanouir? Pourquoi aimeriez-vous qu'on vous reconnaisse ou qu'on se souvienne de vous?

Relations

Si vous disposiez de plus de temps, de liberté ou de ressources, qui attireriez-vous? Avec qui aimeriez-vous passer du temps, vous épanouir et vous développer?

Argent

Quel est votre objectif financier?

Expériences

Qu'aimeriez-vous faire davantage? Où voulez-vous aller? Qu'est-ce qui vous passionne et que vous rêvez de réaliser?

Émotions

Comment voulez-vous vous sentir sur une base régulière?

Spiritualité

À quoi ressemblerait une vie connectée à votre spiritualité?

Physique

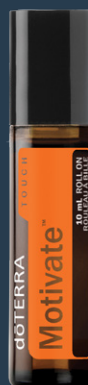
Quelles sont les expériences idéales à faire vivre à votre corps?

Mental

Qu'aimeriez-vous connaître? Comment voulez-vous penser?

L'avenir appartient à
ceux qui croient en la
beauté de leurs rêves.

—
Eleanor Roosevelt



Conseil de pro

Créez un tableau de visualisation avec des images qui représentent vos rêves pour l'avenir, comme s'ils étaient déjà une réalité. Concentrez-vous sur cela tous les jours. Dynamisez vos visualisations avec de la musique et votre huile essentielle préférée.


Vous avez le pouvoir


Les meilleurs leaders de dōTERRA l'ont dit : « Nous sommes une entreprise de développement personnel déguisée en entreprise d'huiles essentielles ».


Améliorer la vie des gens, « c'est notre essence, c'est ce que nous faisons ». Peu importe la raison pour laquelle une personne vient vers dōTERRA, les représentants du bien-être font le nécessaire pour qu'elle atteigne le succès, et ils le font avec passion.

Ciblez les habitudes quotidiennes à adopter


Consacrez environ 20 minutes par jour à votre développement personnel, c'est-à-dire à rendre meilleur l'humain, le bâtisseur et le leader que vous êtes. Vous trouverez ci-dessous des idées sur la façon d'exploiter vos forces et d'étendre votre influence ainsi que de développer votre capacité à vendre et à aider.


 **LIRE un livre sur le développement de votre entreprise, de votre leadership ou de vos compétences.**

 **REGARDER une vidéo sur un sujet qui vous intéresse particulièrement, élargir vos connaissances.**

 **ÉCOUTER régulièrement un balado d'un influenceur de confiance qui parle de vos centres d'intérêt ou de vos besoins**

 **DISCUTER d'un sujet sur lequel vous avez besoin d'un avis ou de commentaires avec une personne fiable ou un mentor.**

 **FAIRE PART de quelque chose que vous avez appris avec un membre de votre famille ou un ami afin de consolider la façon dont vous vous sentez.**

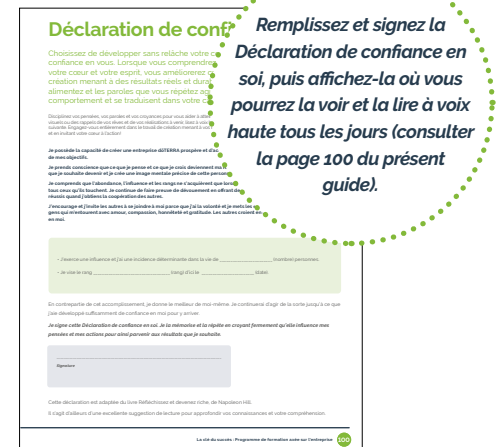
 **RÉPÉTER sous forme de jeu de rôle votre partie de la présentation ou repasser le contenu d'une présentation que vous voulez maîtriser.**

Apprenez à votre manière

Le respect de votre propre style d'apprentissage a une incidence déterminante sur votre réussite. Cochez toutes les cases qui s'appliquent. Pour apprendre, vous avez besoin de :

- Le voir – Supports visuels/photos, PowerPoint, plans, ou graphiques/tableaux
- L'entendre – Dire ou lire à voix haute, verbaliser les instructions, discuter, répéter ou faire des jeux de rôle
- Le dire – Conversation, poser des questions, en parler ou l'enseigner
- Le faire – Vous exercer, apprendre par la pratique/suivre les instructions/répéter les actions
- Le lire – Information écrite, outils de référence pour les termes et les renseignements, statistiques ou prise de notes
- Y réfléchir – Besoin de temps pour y repenser, laisser mûrir et assimiler la matière

Expliquez comment vous apprenez le mieux à votre mentor de lignée ascendante et réfléchissez ensemble aux meilleures façons d'utiliser le présent guide et d'autres outils de formation.



Apprenez des meilleurs

Il est fortement recommandé d'intégrer la lecture de livres sur le développement personnel dans vos habitudes quotidiennes. Voici le choix des meilleurs leaders pour vos premières lectures en vue d'atteindre le rang Elite :

- *The Slight Edge* de Jeff Olson
- *Making the First Circle Work* de Randy Gage

Déclaration de confiance en soi

Choisissez de développer sans relâche votre conviction, votre courage et votre confiance en vous. Lorsque vous comprendrez le lien essentiel qui existe entre votre cœur et votre esprit, vous améliorerez considérablement le processus de création menant à des résultats réels et durables. Les pensées que vous alimentez et les paroles que vous répétez agissent de façon puissante sur votre comportement et se traduisent dans votre caractère.

Disciplinez vos pensées, vos paroles et vos croyances pour vous aider à atteindre les résultats escomptés. En plus d'afficher des repères visuels ou des rappels de vos rêves et de vos réalisations à venir, lisez à voix haute, deux fois par jour, la Déclaration de confiance en soi suivante. Engagez-vous entièrement dans le travail de création menant à vos résultats en programmant votre subconscient pour le succès et en invitant votre cœur à l'action!

Je possède la capacité de créer une entreprise dōTERRA prospère et d'accomplir ma raison d'être. Je persévère dans l'atteinte de mes objectifs.

Je prends conscience que ce que je pense et ce que je crois deviennent ma réalité. Je concentre mes pensées sur la personne que je souhaite devenir et je crée une image mentale précise de cette personne.

Je comprends que l'abondance, l'influence et les rangs ne s'acquièrent que lorsqu'ils reposent sur des actions qui profitent à tous ceux qu'ils touchent. Je continue de faire preuve de dévouement en offrant de l'espoir et du bien-être dans le monde. Je réussis quand j'obtiens la coopération des autres.

J'encourage et j'invite les autres à se joindre à moi parce que j'ai la volonté et je mets les efforts nécessaires pour aider les gens qui m'entourent avec amour, compassion, honnêteté et gratitude. Les autres croient en moi parce que je crois en eux et en moi.

- J'exerce une influence et j'ai une incidence déterminante dans la vie de _____ (nombre) personnes.
- Je vise le rang _____ (rang) d'ici le _____ (date).


En contrepartie de cet accomplissement, je donne le meilleur de moi-même. Je continuerai d'agir de la sorte jusqu'à ce que j'aie développé suffisamment de confiance en moi pour y arriver.

Je signe cette Déclaration de confiance en soi. Je la mémorise et la répète en croyant fermement qu'elle influence mes pensées et mes actions pour ainsi parvenir aux résultats que je souhaite.

Signature

Cette déclaration est adaptée du livre Réfléchissez et devenez riche, de Napoleon Hill.

Il s'agit d'ailleurs d'une excellente suggestion de lecture pour approfondir vos connaissances et votre compréhension.

A close-up, portrait-oriented photograph of a woman with long, dark hair. She is wearing a light-colored, possibly white or cream, blazer with a visible button detail on the sleeve. Her right hand is resting under her chin, and she is looking off to the right with a thoughtful expression. The background is dark and out of focus, featuring several warm, circular bokeh lights. The overall mood is contemplative and serene.

Tout le monde finit par arriver
quelque part dans la vie. Seuls
quelques-uns arrivent à la
destination de leur choix.

Andy Stanley







Annexe

Ressources complémentaires

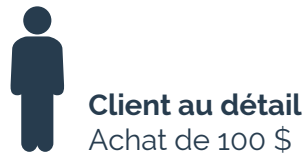
Étendez vos connaissances et
développez votre intelligence!

—
Israelmore Ayivor

Plan de rémunération

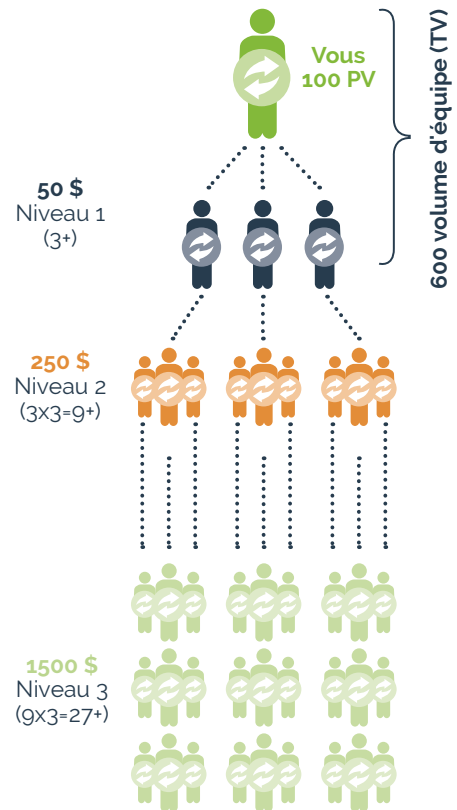
Profits sur la vente au détail Rémunération mensuelle

Les représentants du bien-être obtiennent 25 % de profit sur les achats effectués par leurs clients au détail.



Prime du pouvoir des 3 Rémunération mensuelle

Consultez la page de renseignements sur la Prime de vente du pouvoir des 3 pour obtenir une description complète des règlements et des exigences.



**Le secret du programme
de fidélité**



En 2020, le Représentant du bien-être typique a gagné en moyenne 58 \$, sans compter les bénéfices de la vente au détail.

Admissibilité selon le rang

Prime Unilevel (versée mensuellement sur le volume organisationnel compressé)

Payé selon le titre	Représentants du bien-être	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV mensuel :	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV mensuel :	-	500	1,000	2,000	3,000	5,000	-	-	-	-	-	-
Parrainés qualifiés*	-	-	-	-	-	2	3	3	3	4	5	6
Exigences de parrainage	-	-	-	-	-	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Niveau 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Niveau 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Niveau 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Niveau 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Niveau 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Niveau 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Niveau 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Compression dynamique		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Le présent document peut être reproduit à des fins personnelles et professionnelles par les représentants du bien-être de dōTERRA.

©2020 dōTERRA International LLC. Compensation Plan_US_EN_052220 77320100016

Rôles chez dōTERRA

Il incombe à chaque personne de décider de la façon de maximiser sa relation avec dōTERRA. Vous trouverez ci-dessous une description des quatre principaux rôles.

Servez-vous de cette page pour :

Préciser les implications de chaque rôle afin d'être en mesure de mieux gérer vos attentes et celles des autres. N'oubliez pas que ce sont les actions et les choix d'une personne, et non son rang ou sa position dans l'arborescence, qui définissent son engagement. Honorez les choix de chacun. Ayez des conversations éclairantes afin de déterminer les niveaux d'engagement et d'évaluer les responsabilités en matière d'inscriptions et de parrainage.

Porter attention. En plus d'analyser les rapports du bureau virtuel, prenez soin d'observer ce qui se passe au-delà de votre lignée immédiate ou de vos leaders qualifiés. Évaluez la croissance et le potentiel futur de votre entreprise en observant les inscriptions, le volume et la progression au classement afin de cibler les aspects où vous devez mettre du temps et porter votre attention.

Plonger à la source. Lorsque vous évaluez le succès ou l'échec qui découle des rôles que les membres de votre équipe sont censés remplir, parcourez votre arborescence pour repérer les bâtisseurs qui désirent un meilleur mentorat ou qui en ont besoin.

Il est parfois possible de changer les rôles des membres et les liens entre eux et d'en faire profiter toutes les personnes concernées. Votre attention et votre reconnaissance peuvent être déterminantes et favoriser la croissance, peu importe où se trouvent les bâtisseurs motivés au sein de votre équipe.

<p>Client Client premium</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je choisis d'utiliser les solutions que dōTERRA m'offre. • Je veux continuer à découvrir les huiles essentielles. • Si des amis ou des membres de ma famille manifestent de l'intérêt, je les présente volontiers à mon représentant du bien-être de dōTERRA. • Je fais appel à mon guide de référence, aux forums en ligne, au service à la clientèle de dōTERRA et à mon représentant du bien-être pour obtenir du soutien. • Je profite d'un prix de gros, soit une réduction de 25 % sur tous les produits. 	<ul style="list-style-type: none"> • Je peux choisir d'accumuler des points de fidélité et ainsi obtenir de 10 à 30 % de la valeur de ma commande en produits gratuits. • Je peux choisir de profiter de ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> – Le produit gratuit du mois en passant une commande LRP d'au moins 125 PV avant le 15^e jour de chaque mois. – Des promotions pour obtenir des réductions et des récompenses.
<i>En plus d'être un client dōTERRA.</i>		
<p>Partageur Représentant du bien-être</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'aimerais en apprendre plus sur la façon dont les huiles essentielles peuvent soutenir mes objectifs et mes priorités en matière de bien-être, et plus encore. • J'aime aider les autres à retrouver l'espoir et le bien-être grâce à dōTERRA. • J'aime organiser un ou deux événements et faire part de mes expériences pour aider les autres à trouver de nouvelles options grâce à dōTERRA. • J'aide les autres en leur faisant connaître dōTERRA. • J'aimerais gagner suffisamment d'argent pour être en mesure de payer ma commande mensuelle. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lorsque les personnes à qui je fais connaître les produits effectuent un achat dans les 60 premiers jours de leur inscription, je peux toucher une prime de démarrage rapide de 20 % si je maintiens un minimum de 100 PV dans mon modèle de commande du programme de fidélité et que je passe une commande LRP mensuelle de 100 PV. • En offrant du soutien à ceux à qui j'ai fait connaître dōTERRA, je peux toucher à une prime de vente mensuelle du pouvoir des 3 en plaçant stratégiquement mes clients dans mon arborescence.
<i>En plus d'être un partageur dōTERRA.</i>		
<p>Bâtisseur Représentant du bien-être</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'adore faire connaître dōTERRA aux autres. • J'ai décidé d'en apprendre activement davantage sur les huiles essentielles pour être mieux en mesure d'aider les autres. • Je m'engage à poursuivre mon développement personnel et à en apprendre plus sur l'entreprise. • Je participe fréquemment aux activités liées au réseau financier. • Je perfectionne mon approche afin d'améliorer mon efficacité à éveiller l'intérêt à l'égard d'un mode de vie axé sur le bien-être de dōTERRA. • Je fais appel aux leaders de ma lignée de parrainage ascendante et à dōTERRA pour obtenir des conseils et du soutien. • Je participe aux formations et au mentorat offerts par dōTERRA ainsi que par mon mentor et mon équipe de lignée ascendante. • Je donne des ateliers pour que d'autres puissent vivre l'expérience dōTERRA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Je fournis des présentoirs, des échantillons, des documents et autre matériel nécessaire pour mes ateliers. • J'accueille les clients que j'ai inscrits en leur souhaitant la bienvenue et en leur offrant une rencontre bien-être. • Je m'efforce de placer soigneusement chaque membre de mon équipe dans mon arborescence pour favoriser une croissance mutuelle. • À mesure que j'acquiers de l'expérience, j'ai davantage confiance pour apprendre aux autres comment inviter, enseigner et soutenir à leur tour. • Je me consacre, à temps plein ou partiel, à développer une solide entreprise. • Je fais le nécessaire pour générer un revenu mensuel régulier. • À mesure que je progresse, je maximise le plan de compensation.
<i>En plus d'être un bâtisseur dōTERRA.</i>		
<p>Leader Représentant du bien-être</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je suis motivé à réaliser mes rêves. • J'embrasse ma vision de la vie et je poursuis ma mission. • Le bien-être me passionne et je me sers de mon influence et de ma voix pour répandre ce message. • Je désire apprendre et croître sans cesse. • Je laisse tomber les croyances qui me freinent et je deviens un meilleur leader chaque jour. • J'accueille et je recherche le mentorat, le soutien stratégique et la responsabilisation. • J'optimise mon temps et mon énergie grâce à un système éprouvé afin de me concentrer sur ce qui compte le plus. • Je choisis d'investir l'argent nécessaire à la croissance de mon entreprise. • Je respecte mes engagements et ma parole. • J'enseigne avec confiance et je parviens efficacement à mes fins. 	<ul style="list-style-type: none"> • J'entretiens le dynamisme de mon équipe en offrant toujours du soutien pertinent, en ajoutant des inscriptions et en inspirant les bâtisseurs à devenir des leaders. • Je travaille bien avec les membres de mon équipe et je les soutiens. • J'offre régulièrement du soutien et de la formation à mon équipe. • Je m'engage à aider les autres à générer un revenu supplémentaire. • Je reconnais le succès et je le soutiens dans l'ensemble de mon équipe. • Je célèbre les réussites de mon équipe même quand elles dépassent les miennes. • Je sais que j'ai le potentiel pour atteindre le rang Diamond et le dépasser et j'ai la conviction que je respecterai mon échéancier de croissance. • Je crois en ma capacité à recevoir une rémunération continue. • Je m'engage à bâtir un réseau financier. • Je savoure et je célèbre les fruits de mes efforts.



L'épinette noire

L'épinette noire symbolise la capacité de croître, de s'épanouir et de progresser malgré l'environnement arctique hostile de la forêt boréale.

C'est pour cette raison qu'elle a été choisie pour représenter le parcours des représentants du bien-être de dōTERRA qui, tout au long de leur croissance et de celle de leur équipe, vivront de nombreuses saisons remplies d'expériences d'apprentissage qui consolideront leur détermination à enraciner leur confiance, à faire fi des distractions et à s'élever au-dessus des croyances qui les freinent.



Porteuse de pommes de pin, l'épinette noire symbolise l'importance de laisser s'épanouir les graines de potentiel parmi les branches protectrices des leaders bienveillants qui savent que la duplication est la clé pour assurer la prospérité de l'organisation.

La meilleure façon de prédire
votre avenir est de le créer.

—
Peter Drucker

**Félicitations pour le lancement de
votre entreprise. Votre prochaine
étape est le guide de formation!**

Merci aux leaders représentants du bien-être qui ont
collaboré au présent guide, ainsi qu'à d'innombrables
autres personnes qui ont participé à la création du
programme de formation La clé du succès.

