

dōTERRA™

Lead

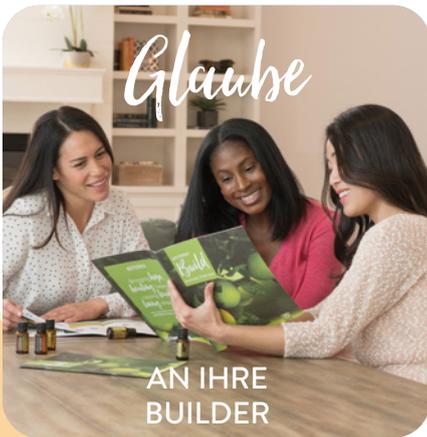
Leitfaden für den Aufstieg
zu Gold



ō

Ihr Team vergrößern

Herzlichen Glückwunsch – Sie haben den Rang Silver erreicht! Sind Sie bereit, Ihr Leben und Ihr Geschäft auf das nächste Level zu heben? Um Gold zu erreichen, müssen Sie den Glauben an Ihre Builder stärken und eine Kultur der Vervielfältigung fördern. In diesem Leitfaden erfahren Sie, wie Sie durch Mentoring und Schulungen Liebe und Unterstützung vermitteln können.



+ Maßnahme

WIE MAN DEN RANG GOLD ERREICHT:

- Weiter teilen und einschreiben
- Die Gelegenheit präsentieren
- Builder einsetzen und Kundinnen und Kunden anleiten
- Trainer schulen und Mentor*innen für sie sein

= Ergebnisse

- Leben verändern
- Sich weiterentwickeln
- Nebeneinkommen generieren*

P

VORBEREITEN (PREPARE)

- Antrieb für Ihren Erfolg (S. 4)
- Leader werden (S. 5)
- Rangplaner für Gold (S. 6)
- Führungsroutinen etablieren (S. 7)

I

EINLADEN (INVITE)

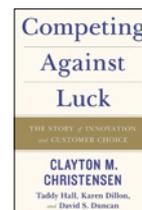
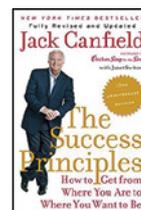
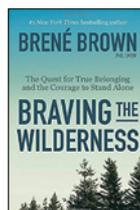
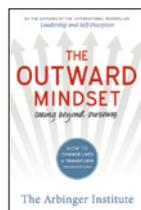
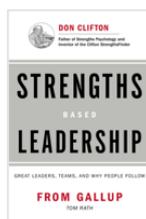
- Ihr Netzwerk erweitern (S. 8–9)

P

PRÄSENTIEREN (PRESENT)

- Die Geschäftspräsentation beherrschen (S. 10–11)

EMPFEHLUNGEN ZUR PERSÖNLICHEN ENTWICKLUNG



* Es ist illegal, wenn ein*e Promoter*in oder Teilnehmer*in an einem Handelssystem eine andere Person davon überzeugt, eine Zahlung zu leisten, indem sie/er dieser Person Vorteile dafür verspricht, dass sie andere dazu bringt, sich diesem System anzuschließen. Lassen Sie sich nicht von der Behauptung täuschen, Sie könnten mühelos hohe Gewinne erzielen.

P - Premier
EX - Executive

GOLD

Durchschnittliches Einkommen mit dem Rang Gold: 3.700 €/Monat*
£ 3.300/Monat*

S - Silver
E - Elite

PLATINUM

Durchschnittliches Einkommen mit dem Rang Platinum: 6.400 €/Monat*
£ 5.700/Monat*

E

EINSCHREIBEN (ENROL)

- Vervielfältigung kultivieren (S. 12)
- Engagierte und fähige Builder (S. 13)

S

UNTERSTÜTZEN (SUPPORT)

- Builder einsetzen, Trainer schulen (S. 14–15)
- Ihre Führungsqualitäten hervorheben (S. 16)
- Ihr Mentoring maximieren (S. 17)
- Loyale Kundinnen und Kunden gewinnen (S. 18)
- Den Schwung aus den Veranstaltungen mitnehmen (S. 19)

Wichtige Handlungsschritte

1. Persönliche Entwicklung
 2. Teilen/einladen
 3. Öle-Abende/Einzelgespräche
 4. Einschreiben
 5. Lifestyle-Übersichten
 6. Geschäftsübersichten
 7. Neue Builder einsetzen
- Weitere Informationen im *Launch Guide*

Der Erfolg im Network-Marketing hängt zum Großteil davon ab, Menschen zu inspirieren und wichtige Dinge wiederholt zu tun.

📄 Alle Punkte mit diesem Download-Symbol in diesem Leitfaden finden Sie im Digital Marketing Kit (DMK) von dōTERRA Europe (Geschäftsliteratur > Empowered Success > Tools Library)

* Die angegebenen Zahlen sind Jahresdurchschnittswerte aus 2020. Das persönliche Einkommen kann geringer sein. Ergebnisse variieren.

Antriebs für Ihren Erfolg

SEIEN SIE CEO IHRES GESCHÄFTS

Herzlichen Glückwunsch! Mit dem Rang Silver sind Sie in das dōTERRA Leadership vorgestoßen. CEO (Geschäftsführer*in) zu sein, ist aufregend und einschüchternd zugleich! Denken Sie daran: Sie tragen Verantwortung, aber Sie sind nicht allein damit. Ihr*e Enroller*in, Ihre Upline und andere Personen sind im Allgemeinen nicht an Ihren täglichen Aktivitäten beteiligt, aber ihre Erfahrungen können eine wichtige Lernquelle für Sie sein.

TIPP

Handeln Sie jeden Tag als CEO Ihres eigenen Millionengeschäfts – und eines Tages werden Sie es sein!*

📌 *Siehe Support von Upline und dem Unternehmen nutzen.*



Ihre qualifizierten Builder müssen zuverlässig sein und respektiert werden, um ihre eigenen Teams innerhalb Ihrer Organisation zu führen und mit entsprechenden Aktivitäten im Rang aufzusteigen. Unterstützen Sie sie auf ihrem Weg, sodass auch sie CEO ihres eigenen Geschäfts werden! Auch wenn Sie noch nicht die richtigen Leader gefunden haben – Bleiben Sie auf Kurs, ergreifen Sie die richtigen Maßnahmen und sie werden sich entwickeln.

Erfolgreiche Führungskräfte sorgen dafür, dass ihr Top-Management regelmäßig Mentoring erhält. Sie handeln in strategischen Partnerschaften, in denen beide Seiten Verantwortung übernehmen. Sie tragen wesentlich zur Fähigkeit Ihres Teams bei, große Träume zu verwirklichen und bessere Leistungen zu erbringen.

Sie können alles erreichen, aber Sie können nicht alles machen. Konzentrieren Sie Ihre Bemühungen:

- 1. Eine Vision und Strategie für das Team erarbeiten und danach führen.** Sie sollten zukünftige Ergebnisse festlegen und Ihre Träume verwirklichen. Erstellen Sie einen Plan und informieren Sie das Team über das Ziel und wie Sie dieses erreichen wollen. Helfen Sie Ihren Buildern, das Gleiche zu tun.
- 2. Eine Kultur der Vielfältigkeit schaffen.** Die Kultur beginnt mit Ihnen. Führen Sie durch gutes Beispiel und leben Sie vor, was vielfältigt werden sollte. Inspirieren Sie, statt zu fordern. Unabhängig von Ihrem Rang sollten Sie immer wieder neue Mitglieder einschreiben.
- 3. Ressourcen zuweisen.** Zeit, Energie und Geld sind die wichtigsten Ressourcen, damit Ihr Geschäft läuft. Verfolgen, messen und investieren Sie verantwortungsvoll in Aktivitäten, die zu Ergebnissen führen. Streben Sie nach einem dauerhaften Mentoring.

» Führungspersönlichkeiten malen ein geistiges Bild einer gewünschten Zukunft und fordern Menschen dazu auf, ihnen dorthin zu folgen.«

– Andy Stanley

EINSCHRÄNKENDE ERWARTUNGEN IGNORIEREN

Entscheiden Sie sich jetzt, nicht mehr daran zu glauben, dass jemand anderes den Schlüssel zu Ihrem Erfolg hält. Es mag verlockend sein, zu Ihrer Upline oder dōTERRA aufzuschauen und zu denken: »Wenn sie nur... dann würde ich...«. So sollten Sie nicht denken – schaffen Sie Ihren eigenen Wohlstand!

Setzen Sie neue Erwartungen. Sie können Ihrer Enrollerin bzw. Ihrem Enroller eine Nachricht schicken, in der Sie ihr/ihm für die Vorstellung von dōTERRA und ihren/seinen Glauben an das Produkt, die Gelegenheit und Sie danken! Erklären Sie, dass dieser Glaube erfolgreich auf Sie übergegangen ist und dass Sie ab jetzt als dōTERRA-Leader ihre oder seine Erfahrung und das Fachwissen als wertvolle Ressourcen – aber niemals als Ausrede – nutzen werden. Danken Sie ihr/ihm für die Unterstützung, mit deren Hilfe Sie heute dort sind, wo Sie sein möchten.



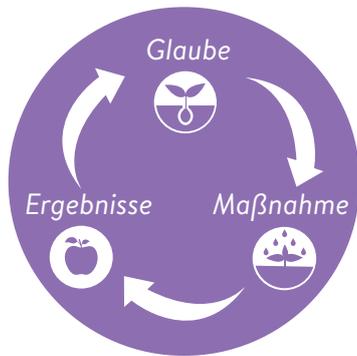
Alles wird besser, wenn Sie die volle Verantwortung für Ihre dōTERRA-Entwicklung übernehmen.

* Es ist illegal, wenn ein*e Promoter*in oder Teilnehmer*in an einem Handelssystem eine andere Person davon überzeugt, eine Zahlung zu leisten, indem sie/er dieser Person Vorteile dafür verspricht, dass sie andere dazu bringt, sich diesem System anzuschließen. Lassen Sie sich nicht von der Behauptung täuschen, Sie könnten mühelos hohe Gewinne erzielen.

Ein Leader werden

FÜHREN – DAS IST IHRE AUFGABE

Eine wichtige Aufgabe für alle Leader der Ränge Silver und höher ist es, eine Kultur der Verbundenheit und gesunder Beziehungen zu fördern. Schaffen Sie eine Community, in der Menschen wertgeschätzt werden und ein Gefühl der Zugehörigkeit haben. Eine Kultur der Fürsorge ist das Herzstück von dōTERRA. Träumen Sie von starken Ergebnissen, während Sie und Ihre Builder dienen, um in jedes Leben, das Sie berühren, mehr Liebe, Hoffnung und Wellness zu bringen. Dies ist eine Kultur, die vielfältigt werden sollte, und der Weg zu dauerhaftem Einfluss.



- Stärken Sie den Glauben an das **Produkt**.
- Teilen Sie mit **Mut** Erfahrungen. Laden Sie ein, Leben zu verändern.
- Zur Erreichung und Aufrechterhaltung des Ranges

Elite

- Stärken Sie den Glauben an **das Unternehmen und die Gelegenheit**.
- Präsentieren Sie die Botschaft mit **Integrität**. Schaffen Sie Vertrauen zur Einschreibung.

- Zur Erreichung und Aufrechterhaltung des Ranges

Premier

- Stärken Sie den Glauben **an sich selbst**.
- Übernehmen Sie Erfolgsroutinen mit **Engagement**. Festigen Sie Sicherheit.

- Zur Erreichung und Aufrechterhaltung des Ranges

Silver

- Stärken Sie den Glauben an **Ihre Builder**.
- Übertragen Sie Ihr Vision mit **Liebe**. Fördern Sie eine Kultur der Vielfältigung.
- Zur Erreichung und Aufrechterhaltung des Ranges

Gold

← sie

← Ihre Builder

» Kultur schlägt Strategie – immer. «

– Greg Cook

MOTIVIEREN SIE ZUM AUFSTIEG. STÄRKEN SIE DEN GLAUBEN AN IHRE BUILDER.

Das Erreichen des Ranges Gold ist ein erstrebenswertes Ziel! Stellen Sie sich vor, wie großartig es ist, einen Rang zu erreichen, der – wenn er gefestigt wird – ein mögliches zusätzliches Einkommen bietet, von dem die meisten Menschen nur träumen können.* Mit dieser Leistung gehören Sie zu den besten 1 % aller erfolgreichen Netzwerk-Vermarkter*innen.

Die Kultur, die zum Rang Gold führt, besteht aus Personen, die an die Kraft ihrer Träume glauben und wichtige Handlungsschritte mit Hingabe erfüllen. Der Schlüssel zu Ihrem Erfolg liegt in der erfolgreichen Übertragung der Vision auf Ihre Builder, die diese Handlungen vielfältigen. Unser Vergütungsplan belohnt Leader. Sie wachsen, wenn Ihre Builder wachsen.

Die bloße **Vervielfältigung** dieser wichtigen Handlungen reicht jedoch nicht aus, um langfristigen Erfolg und ein verlässliches zusätzliches Einkommen zu erzielen. Dies ist ein Beziehungsgeschäft. Sie sind dafür verantwortlich, nicht nur eine, sondern zwei Kulturen zu beeinflussen: eine Kundenkultur, zu der alle Personen in Ihrer Team-Community gehören, und eine Builder-Kultur, die aus allen Teammitgliedern besteht, die ein erfolgreiches Geschäft aufbauen wollen (siehe S. 12–19). Nutzen Sie diesen Leitfaden, um sich als Leader weiterzuentwickeln und Ihr Team auszubauen.

Übertragen Sie die Vision. Fördern Sie eine Teamkultur der Vervielfältigung.

* Es ist illegal, wenn ein*e Promoter*in oder Teilnehmer*in an einem Handelssystem eine andere Person davon überzeugt, eine Zahlung zu leisten, indem sie/er dieser Person Vorteile dafür verspricht, dass sie andere dazu bringt, sich diesem System anzuschließen. Lassen Sie sich nicht von der Behauptung täuschen, Sie könnten mühelos hohe Gewinne erzielen.

Planer für Rang Gold

EINE STRATEGIE ENTWICKELN

Unterstützen Sie 3 wichtige Builder dabei, den Rang Premier zu erreichen.



Warum ich an meine Builder glaube und mein Team führe:

ICH BIN GOLD
 – eine Führungspersönlichkeit,
 der Menschen folgen möchten –
 BIS SPÄTESTENS

(letzter Tag Ihres qualifizierenden Monats)

UND ICH FÜHLE MICH

Befeuern Sie Ihren Erfolg, indem Sie im Vorfeld Ihre Dankbarkeit dafür ausdrücken, wie sich Ihre Leistung anfühlen wird.

P PREMIER <input type="checkbox"/>		P PREMIER <input type="checkbox"/>		P PREMIER <input type="checkbox"/>	
NAME: _____		NAME: _____		NAME: _____	
STÄRKEN		STÄRKEN		STÄRKEN	
IHR »WARUM«		IHR »WARUM«		IHR »WARUM«	
WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE Gemeinsam prüfen:		WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE Gemeinsam prüfen:		WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE Gemeinsam prüfen:	
oTrain Guide o Rangplaner (Premier & Silver)		oTrain Guide o Rangplaner (Premier & Silver)		oTrain Guide o Rangplaner (Premier & Silver)	
Builder 1	<input type="text"/>	Executive <input type="checkbox"/>	Builder 1	<input type="text"/>	Executive <input type="checkbox"/>
2000 OV erforderlich		2000 OV erforderlich		2000 OV erforderlich	
- _____	typisches OV	- _____	typisches OV	- _____	typisches OV
= _____	benötigtes OV	= _____	benötigtes OV	= _____	benötigtes OV
WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG		WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG		WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG	
Builder 2	<input type="text"/>	Executive <input type="checkbox"/>	Builder 2	<input type="text"/>	Executive <input type="checkbox"/>
2000 OV erforderlich		2000 OV erforderlich		2000 OV erforderlich	
- _____	typisches OV	- _____	typisches OV	- _____	typisches OV
= _____	benötigtes OV	= _____	benötigtes OV	= _____	benötigtes OV
WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG		WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG		WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG	
Zusätzlicher Builder	<input type="text"/>	Executive <input type="checkbox"/>	Zusätzlicher Builder	<input type="text"/>	Executive <input type="checkbox"/>
typisches OV		typisches OV		typisches OV	
benötigtes OV		benötigtes OV		benötigtes OV	
WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG		WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG		WICHTIGE ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG	
5.000 OV erforderlich		5.000 OV erforderlich		5.000 OV erforderlich	
- _____	OV insgesamt	- _____	OV insgesamt	- _____	OV insgesamt
= _____	benötigtes OV	= _____	benötigtes OV	= _____	benötigtes OV

Haken Sie alle Executive und Premier Builder ab, die sich qualifizieren. Erfüllen alle die Anforderungen, haben Sie Gold erreicht!

OV = Organisational Volume (Gesamtumsatz)

📄 Drucken Sie bei Bedarf zusätzliche Rang- und Power of 3-Planer aus.

Führungsroutinen etablieren

GROßARTIGKEIT WÄHLEN

Wenn Sie Ihr Potenzial voll ausschöpfen könnten, was würde sich dann für Sie ändern? Wie würde sich Ihr Leben verändern? Steven Pressfield, Autor des Buches *The War of Art*, erklärt: »Die meisten Menschen haben zwei Leben. Das eine, das wir in unserem Alltag leben und das andere, das nicht gelebte Leben in uns«.

Um das Beste aus sich herauszuholen, braucht man mehr als nur Wissen. Um großartig zu sein, muss man das Wissen auch in die Tat umsetzen.

Die meisten Menschen sind in der Lage, ihr Einkommen zu verdoppeln oder zu verdreifachen, indem sie ihr Wissen konsequent anwenden.* Trotzdem werden Ziele immer wieder neu verhandelt, Ideen verfolgt und der Erfolg wird aufgeschoben.

»Der Unterschied zwischen großartig und mittelmäßig ist klein. Der Unterschied in den Ergebnissen ist gewaltig.«

– Michael Lennington und Brian P. Moran

Der entscheidende Faktor für Erfolg ist die kontinuierliche Umsetzung. Großartige Ergebnisse erzielen diejenigen, die ihre Geschichte ein paar Mal mehr erzählen, ein paar mehr Proben verteilen, ein paar mehr Anrufe tätigen, ein paar mehr Einzelgespräche führen und bei ein paar mehr Interessent*innen und Kundinnen und Kunden nachfassen. Je mehr Leben Sie verändern, desto großartiger werden Sie!

Als Leader ist es Ihre Aufgabe, eine Vision und eine Strategie für Sie und Ihr Team zu entwickeln und Ihren Rang zu nutzen. Führen Sie die folgenden Routinen konsequent durch. So werden Leader geschult.



»Die besten Wegweiser für Ihre Zukunft sind Ihre täglichen Handlungen.« – Das 12-Wochen-Jahr

3 GRUNDPRINZIPIEN FÜR IHREN ERFOLG

- 1 GROßARTIGKEIT WÄHLEN
- 2 VERPFLICHTUNGEN EINGEHEN UND EINHALTEN
- 3 VERANTWORTUNG FÜR IHRE AKTIONEN UND ERGEBNISSE ÜBERNEHMEN

Inspiziert durch *Das 12-Wochen-Jahr* von Michael Lennington und Brian P. Moran.

* Es ist illegal, wenn ein*e Promoter*in oder Teilnehmer*in an einem Handelssystem eine andere Person davon überzeugt, eine Zahlung zu leisten, indem sie/er dieser Person Vorteile dafür verspricht, dass sie andere dazu bringt, sich diesem System anzuschließen. Lassen Sie sich nicht von der Behauptung täuschen, Sie könnten mühelos hohe Gewinne erzielen.

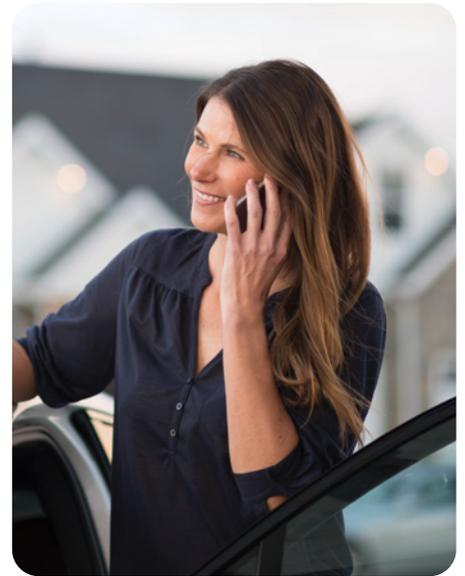
Ihr Netzwerk erweitern

Einer der wichtigsten Faktoren für den Aufbau eines erfolgreichen Geschäfts ist das Verständnis derer, die Sie unterstützen. Je klarer und konsequenter Sie herausfinden, mit welchen Menschen Sie zusammenarbeiten möchten, desto besser wissen Sie, wie Sie sich mit ihnen verbinden können. Wenn Sie alle erreichen möchten, wird Ihre Botschaft wahrscheinlich zu allgemein und wenig erfolgreich sein. In einer gezielten Botschaft können sich andere leichter wiederfinden und Sie können Ihre Beziehungen ausbauen.

Seien Sie sich im Klaren darüber, wer Ihre anvisiertes Netzwerk ist:

- Zu wem fühlen Sie sich hingezogen und mit wem verbringen Sie gerne Zeit?
- Mit wem arbeiten Sie am besten zusammen?
- Welche gemeinsamen Nenner haben die Personen, zu denen Sie sich hingezogen fühlen?
- Welchen Aspekt von ätherischen Ölen oder dōTERRA möchten Sie leidenschaftlich gern teilen?

Diese Antworten geben Aufschluss über Ihr anvisiertes Netzwerk. Um Ihr Bewusstsein weiter zu schärfen, beantworten Sie folgende Fragen:



1 Wen möchten Sie leidenschaftlich gern unterstützen?

Wer sind sie?

Wie verbringen sie ihre Zeit (z. B. Prioritäten, Interessen, Hobbys)?

Wo kaufen sie ein, wo treffen sie sich, wohin gehen sie häufig?

Was sind ihre Hoffnungen, Träume und Ziele für ihr Wohlbefinden?

2 Welche Bedenken und Probleme haben sie?

Was sind ihre größten Bedenken, Schwierigkeiten, Kämpfe und Ängste?

Was hält sie nachts wach?

3 Wie kann dōTERRA eine Lösung für ihre Bedürfnisse und Wünsche sein?

PRODUKT

GESCHÄFT

Wer passt nicht in Ihr anvisiertes Netzwerk?

IHR ANVISIERTES NETZWERK

Fassen Sie auf Grundlage Ihrer Erkenntnisse Ihr anvisiertes Netzwerk zusammen:

Wer sie sind: _____

Was sie benötigen: _____

Was sie motiviert, nach Ihren Lösungen zu suchen: _____

SIE SUCHEN NACH MENSCHEN, DIE NACH IHNEN SUCHEN

Nachdem Sie Ihre Zielgruppe deutlicher definiert haben, ist jetzt ein idealer Zeitpunkt, auf Talentsuche zu gehen.

Je besser Sie Ihr Netzwerk kennen, desto einfacher sprechen Sie ihre Sprache und wissen, wie Sie sie bei ihren nächsten Schritten auf dem Weg zu einem auf dōTERRA-Lösungen basierenden Lebensstil und Geschäft unterstützen können. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Rolle als **Person, die Lösungen anbietet**: Eine Person, die Menschen mit den Antworten verbindet, die sie suchen.

»Nichts
kann Ihrem Leben
mehr Kraft verleihen als
die Konzentration all Ihrer
Energien auf eine begrenzte
Anzahl von Zielen.«

– Nido Qubein

Machen Sie einen Plan und nutzen Sie die wertvollen Erkenntnisse der vorherigen Seite, um Ihre Interessent*innen zu begeistern und zum Handeln zu bewegen.

STRATEGIE, UM BEZIEHUNGEN AUFZUBAUEN

- 1 An welchen Öle-Abenden wäre Ihre Zielgruppe am meisten interessiert? Welche Titel für Öle-Abende würden ihr Interesse wecken? Erarbeiten Sie sich einfache, überzeugende Konzepte, die vermitteln können, wie dōTERRA eine Lösung für die Prioritäten Ihrer Teilnehmenden. _____

- 2 Welche Veranstaltungen besuchen die Menschen in Ihrer Zielgruppe wahrscheinlich? Finden diese in Ihrer Region statt? Könnten Sie bei diesen Veranstaltungen vor Ort sein? Falls ja, welche Marketingstrategie würde sie ansprechen? Wie erkennen Sie sie auf diesen Veranstaltungen? _____

- 3 Denken Sie an die speziellen Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe. Welche dōTERRA-Produkte können am besten mit ihnen geteilt werden? Wie können sie am besten geteilt werden (z. B. Roll-on-Flaschen, Sprühflaschen, AromaTouch Hand Technique™, Informationsmaterial)? _____

- 4 Welche Incentives würden sie am meisten interessieren? Wie können Incentives eingesetzt werden, um zur Teilnahme an einem Öle-Abend zu motivieren oder ein Einzelgespräch zu vereinbaren und Einschreibungen zu fördern? _____

- 5 Wie sehen Influencer in Ihrer Zielgruppe aus? Welche Stärken, Fähigkeiten oder Qualifikationen haben sie? Zu den Qualitäten können eine Leidenschaft für Wellness-Wissen, konkrete Erfahrungen und Glaubwürdigkeit, ausreichend Zeit, Energie, Geld, Kontakte oder Einfluss gehören. _____

- 6 Was könnte Influencer motivieren, ein dōTERRA-Geschäft aufzubauen und ein Leader in Ihrem Team zu sein? Was stellen Sie und Ihr Team/Ihre Upline bereit? Wie unterstützen Sie neue Builder bei der Gründung ihres Geschäfts? _____

Die Geschäftspräsentation beherrschen

IHREN EINFLUSS VERGRÖßERN

Das Teilen der dōTERRA-Gelegenheit macht genauso viel Spaß wie das Teilen der Produkte. Das sind die Lösungen! Hört Ihr Publikum Ihre Botschaft, überlegen Sie, was sie denken könnten:

- »Könnte das meine Erfüllung sein?«
- »Ist dies die Gelegenheit, für mich und meine Familie zu sorgen?«

Mit Selbstvertrauen präsentieren. Sie verkaufen die Gelegenheit und unterbreiten ein leistungsstarkes Angebot.

Vielleicht überrascht es Sie, dass jemand aus Ihrem unmittelbaren Umfeld Sie, Ihren Lebensstil, Ihre Einstellung und Ihr Handeln beobachtet hat und mehr wissen möchte. Wie Sie Ihr Leben leben, ist oft der beste Weg, um genau die richtigen Menschen anzuziehen. Laden Sie potenzielle Builder zu einer zwanglosen (z. B. während des Mittagessens) oder formellen Geschäftspräsentation ein, damit sie Zeit einplanen, Ihre Einladung ernst nehmen und tatsächlich teilnehmen.

ZIELE DER GESCHÄFTSPRÄSENTATION:

- Verdeutlichen Sie den Wert des Produkts und der Gelegenheit.
- Bringen Sie erfolgreich Menschen in Ihre Community und vermitteln Sie die Vorteile einer Zusammenarbeit mit Ihnen.
- Vergrößern Sie die Reichweite und den Einfluss Ihres Teams, um mehr Leben zu verändern.

Setzen Sie die PIPES-Aktivitäten um und arbeiten Sie erfolgreich:

1. Vorbereiten

Schreiben Sie eine Liste Ihrer Interessent*innen. Lesen Sie »Ihr Netzwerk erweitern« (S. 8–9) und erfahren Sie, wo Sie Ihre Zielgruppe finden.

👉 **Siehe Wie Sie sich auf das erfolgreiche Anwerben vorbereiten.**

2. Einladen

Ganz gleich, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden unterstützen, finden Sie Wege, die Geschäftsidee zu verbreiten. Schaffen Sie Verbindungen und kommunizieren Sie aufrichtig.

3. Präsentieren

Arbeiten Sie an Ihren Präsentationsfähigkeiten. Wecken Sie Leidenschaft für das Produkt und die Gelegenheit, Geld zu verdienen. Fassen Sie bei Ihren Einschreibungen nach, um sicherzustellen, dass Ihre Botschaft bei Ihrem Publikum ankommt und die Menschen zum Handeln bewegt.

TIPP

WIE VERVIELFÄLTIGUNG PASSIERT:

- Ich unterrichte vor Ihnen.
- Ich unterrichte mit Ihnen.
- Sie unterrichten vor mir.
- Sie unterrichten vor Ihrem neuen Builder.
- Sie unterrichten mit Ihrem neuen Builder.
- Ihr Builder unterrichtet vor Ihnen.
- Und so weiter.

Am besten bringen Sie Ihren Buildern die Präsentation bei, indem Sie sie ein paar Mal mit ihnen gemeinsam halten. Dadurch gewinnen sie an Selbstvertrauen, genau wie Sie zum Profi werden.



VOR TEAMMITGLIEDER TRETEN

Wenn neue Builder anfangen, Geschäftspartner anzuwerben, treten Sie als die erfahrenere Upline auf, um die Gelegenheit zu präsentieren und Glaubwürdigkeit zu vermitteln (siehe *Train Guide* S. 11). Sie sind das lebendige Beispiel dafür, was möglich ist. Treten Sie in Gesprächen stark und überzeugend auf.

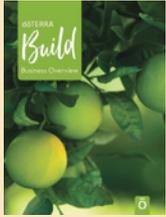
Dadurch erreichen Sie zwei Dinge:

1. Sie sind ein*e wichtige*r unabhängige*r Beobachter*in.
2. Sie sind Vorbild für eine erfolgreiche Geschäftspräsentation.

👉 **Erfahren Sie mehr in *Effektive Dreiergespräche*.**



DEN BUILD GUIDE VERWENDEN – ABLAUF DER GESCHÄFTSÜBERSICHT (20–30 MIN.)



- 1 Versammeln Sie Menschen um sich, hören Sie auf deren Bedürfnisse und stellen Sie ihnen die dōTERRA-Gelegenheit vor.
- 2 Konzentrieren Sie sich auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden; kennen und erklären Sie die Gelegenheit und ihren Nutzen.

OPTIONAL: Arbeiten Sie mit Videos und/oder Testimonials von teilnehmenden Buildern oder Leadern, um eine vollständige Präsentation zu halten.

- 2–5 Min.: Beziehungen aufbauen / Ihre Geschichte erzählen (1–2 Min.)
- 1 Min.: Die Intention erläutern
- 2–5 Min.: Informationen über ihre Situation einholen (Eimer und Pipeline – S. 2)
- 2–5 Min.: Warum dōTERRA (S. 3)
- 2 Min.: Was nötig ist, um dies zu realisieren (S. 4–5)
- 2 Min.: Vergütungsplan (S. 6–7)
- 4–5 Min.: Einen Weg erkennen und auswählen (S. 8–9)
- 5 Min.: Nächste Schritte (S. 10–11)
- Q&A: Was möchten sie noch wissen?

DIE 4 TÜREN DER ENTSCHEIDUNG Wie man Menschen bewegt.

1 EINE PIPELINE AUFBAUEN



Mit Fragen Lösungen entdecken:

- Wo sind Sie?
- Wo möchten Sie sein?
- Was muss geschehen, um dorthin zu gelangen?
- Wie ernst ist es Ihnen mit der Umsetzung?

Im ersten Schritt helfen Sie Interessent*innen, ihre Defizite in den Bereichen Wohlbefinden, Finanzen, Zielsetzung, Beziehungen und Fähigkeit zur Richtungsänderung zu erkennen.

2 PARTNERSCHAFT MIT dōTERRA



Bauen Sie eine Verbindung mit Geschichten auf:

- Ihre Geschichte erzählen
 - Wer war ich?
 - Wo war ich?
 - Was war das Problem?
 - Wie hat dōTERRA es gelöst?
 - Auf welchem Weg bin ich jetzt?
 - Nennen Sie die wichtigsten Gründe, warum Sie sich für diese Partnerschaft entschieden haben.
- Erzählen Sie Ihre Geschichte treffend, nachvollziehbar und kurz (2 Min.).

3 GESCHÄFTSAUFBAU ZUGESAGT



Möglichkeiten teilen

- Den Vergütungsplan vorstellen.
- Einen Weg auswählen: Produkte verdienen, zusätzliches oder vollständiges Einkommen verdienen.

Stellen Sie den Vergütungsplan nur kurz vor. Nachdem Sie die Einkommensmöglichkeiten erläutert haben, laden Sie zum Loslegen ein.

4 LOSLEGEN



Die ersten 3 Schritte vorstellen

- Vereinbaren Sie einen Termin, um über die nächsten Schritte zu sprechen.

Siehe den Zeitplan zum Einsetzen von Buildern im *Train Guide* (S. 18–19).

WICHTIG: Wenn mögliche Builder weitere Informationen haben möchten, bevor sie sich festlegen, stellen Sie Videos und anderes Material über die Produkte, Vergütung, Mission und Kultur von dōTERRA bereit.



NÄCHSTER SCHRITT: IHREN NEUEN BUILDER EINSETZEN

Gewöhnen Sie sich an, immer zum nächsten Schritt einzuladen. Nachdem neue Builder die ersten eigenen Präsentationen mithilfe des *Share Guide* gehalten und neue Mitglieder eingeschrieben haben, ist es an der Zeit, eine Startübersicht durchzuführen. Sie können beispielsweise monatliche Launch Camps mit Ihrer Upline durchführen. Nutzen Sie beide Möglichkeiten für optimalen Erfolg. Planen Sie in diesen entscheidenden ersten Wochen ihres Aufbaus häufige Interaktionen ein.

TIPP

Zu unterstützen und Menschen abzuholen ist ein Weg, kein Ziel.

Vervielfältigung kultivieren

LEBEN VERÄNDERN UND ZUSÄTZLICHES EINKOMMEN GENERIEREN

Die Erreichung des ultimativen Ziels, ein erfolgreiches dōTERRA-Geschäft und eine Pipeline aufzubauen, die Einkommen generiert, ist das Ergebnis einer Kultur der Vervielfältigung. Sehen Sie sich den Erfolg versierter dōTERRA-Leader genauer an, werden Sie immer wieder dieselben Faktoren finden. Diese Faktoren bzw. PIPES-Aktivitäten sind die Grundprinzipien des Erfolgs. Wie Sie bei diesen wichtigen Handlungen auftreten, wird natürlich von Ihrem persönlichen Stil beeinflusst. Zunächst einmal ziehen Sie Menschen an! Der Weg zum wahren Erfolg führt nur über Vervielfältigung.

Erfolgreiche Builder

- Führen Sie Aktivitäten aus, die zum Bau Ihrer Pipeline beitragen (PIPES), um Leben zu ändern.
- Profitieren Sie vom Erfolg. Lassen Sie sich dafür bezahlen, dass die Builder das tun, was sie lieben, und dadurch ein zusätzliches Einkommen verdienen.

» Es ist ein reines Zahlenspiel. Die Höhe Ihrer Vergütung hängt davon ab, wie viele Leben Sie verändern! «
– Laura Jacobs

IHR PRODUKT BEZAHLEN



Ein gelegentliches Teilen führt in der Regel zum Erhalt eines kostenlosen Produkts (ein paar hundert Euro pro Monat).*

ELITE & PREMIER



IHR EINKOMMEN AUFBESSERN



Die Verwirklichung als Builder kann zu einem Nebeneinkommen für den Haushalt führen (einige tausend Euro pro Monat).*

SILVER & GOLD



IHR EINKOMMEN ERSETZEN



Die Verwirklichung als Leader kann zu zusätzlichem oder einem vollen Einkommen führen, sodass Änderungen des Lebensstils möglich sind (mehrere tausend Euro pro Monat).*

PLATINUM & HÖHER



Mit dem Rang Silver sind Sie bei dōTERRA auf dem Weg, Ihr Einkommen aufzubessern und eine neue finanzielle Freiheit zu erreichen, bei der Teilzeitjobs der Vergangenheit angehören. Ihr Erfolg gibt Hoffnung und Zuversicht, dass das Ersatz Einkommen in greifbarer Nähe ist. Sie sollten jetzt an dem dōTERRA Free to Give-Programm teilnehmen und Ihren Weg zur finanziellen Freiheit verfolgen.

DEN VERGÜTUNGSPLAN ZU IHREM VORTEIL EINSETZEN

Der Vergütungsplan von dōTERRA basiert auf Führungsqualitäten und vergütet die Entwicklung von Leadern. Dieser Back-End-Vergütungsplan kann ein stabiles, starkes und zusätzliches Einkommen mit potenziell hohen Auszahlungen schaffen. Im Vergleich dazu bietet ein so genannter Front-End-Plan schnelle Gewinne, die in der Regel aber nicht nachhaltig sind.

Jetzt ist es an der Zeit, einen Rang aufzubauen und Power of 3 zu nutzen, um ein zusätzliches Einkommen zu generieren.

- Machen Sie sich mit dem Vergütungsplan vertraut. Schauen Sie genauer hin. Erfahren Sie, wie Sie sich für die einzelnen Boni qualifizieren.
- Helfen Sie Ihren neuen Buildern, sich für Boni zu qualifizieren. Verstehen Sie die Macht der Vervielfältigung.
- Nutzen Sie das System und die Schulungen von dōTERRA Empowered Success.

SEIEN SIE VORBILD → LEHREN SIE DAS MODELL → VERVIELFÄLTIGEN SIE DAS MODELL

*Es ist illegal, wenn ein*e Promoter*in oder Teilnehmer*in an einem Handelssystem eine andere Person davon überzeugt, eine Zahlung zu leisten, indem sie/er dieser Person Vorteile dafür verspricht, dass sie andere dazu bringt, sich diesem System anzuschließen. Lassen Sie sich nicht von der Behauptung täuschen, Sie könnten mühelos hohe Gewinne erzielen.

Engagierte und fähige Builder

WISSEN, WIE WACHSTUM FUNKTIONIERT

Im *Launch Guide* wurden Grundsätze zur Erkennung fähiger und engagierter Builder vorgestellt, wenn Sie eine Kandidatin oder einen Kandidaten für eine Frontline-Position in Ihrer Organisation in Betracht ziehen. Builder gelten zunächst einmal als **fähig**, wenn sie andere selbstständig einschreiben, und als **engagiert**, wenn sie die ersten drei Schritte im *Build Guide* erfolgreich durchlaufen haben. Erfüllt ein Builder das eine oder andere Kriterium, sollte sie oder er vorzugsweise auf Ihrer zweiten oder dritten Ebene eingesetzt werden. Das ist das Ideal, aber nicht immer die Realität.

Jetzt wissen Sie schon mehr über Ihr Team. Um den Rang Gold zu erreichen, benötigen Sie drei persönlich eingeschriebene Builder (aus drei unterschiedlichen Beinen), die sich zu Premier und darüber hinaus entwickeln möchten. Dies können, müssen aber nicht diejenigen sein, die sich bisher qualifiziert haben.

ERWARTUNGEN SCHÜREN

Fördern Sie Fortschritte und pflegen Sie gesunde Beziehungen, indem Sie realistische Erwartungen schüren. Als Upline-Mentor*in geben Sie den Ton an, indem Sie Möglichkeiten schaffen, vorausschauend zu denken und zukünftiges Konfliktpotenzial zu verringern.

Kommunizieren Sie Folgendes:

- *Ich unterstütze Sie!* Schulungen und Tools von Ihrer Upline und dem Unternehmen.
- *Wachstum ist der Schlüssel.* Wachsen, um mehr zu verdienen.
- *Die Einstellung bestimmt die Höhe.* Zum Aufbau Ihres Teams gehören auch Schwierigkeiten. Das ist normal. Rechnen Sie damit. Bewahren Sie Ihre mentale Stärke trotz aller Herausforderungen, Rückschläge, Zweifel oder Ablehnung.

Mit Erwartungen umgehen:

- Überarbeiten Sie Erwartungen, die nicht mehr funktionieren oder irrelevant geworden sind.
- Erkennen Sie, wie unnötige Konflikte in Zukunft vermieden werden können.
- Kommunizieren Sie besser und übernehmen Sie mehr Verantwortung.

📌 *Siehe Erwartungen schüren.*

ENGAGEMENT WIEDERHERSTELLEN

Spüren oder wissen Sie, dass Engagement fehlt, prüfen Sie das ursprüngliche Engagement oder den Grund für das Fehlen von Engagement noch einmal sorgfältig.

- Haben sie zugesagt, Builder zu werden?
- Oder wollten sie nur einen Öle-Abend veranstalten?
- Haben Sie jemandem Personen unterstellt, obwohl sie sich vielleicht gar nicht engagiert haben?

Holen Sie Menschen dort ab, wo sie sich befinden, und nicht dort, wo Sie sie haben wollen. Vertrauen kann am schnellsten zerstört werden, wenn auf potenzielle Builder unangemessener Druck ausgeübt wird, bevor echtes Engagement sichergestellt wurde.

📌 *Siehe Engagement wiederherstellen und Erwartungen neu definieren.*

»» *Hingabe ist der Feind des Widerstands, denn es ist das erstgemeinte Versprechen, weiterzumachen und aufzustehen, egal wie oft man zu Boden geht.* ««

– David McNally

CHECKLISTE FÜR BUILDER:

Sobald der Rang Elite erreicht wurde, ist es wichtig, sich Erfolgsroutinen und -fähigkeiten anzueignen und beizubehalten, um weiter zu wachsen. Beurteilen Sie das Engagement der Builder, sich diesem Prozess zu verschreiben, und ob sie sich in der Lage fühlen, ihre Ziele zu erreichen. Sorgen Sie für eine Lernkultur, in der jeder Einzelne zum Handeln bewegt wird, damit die Geschäfte florieren und Visionen Wirklichkeit werden!

ENGAGIERT:

- ___ Die Produkte verwenden
- ___ Den Erfolgsplan befolgen
- ___ Präsentationen einplanen
- ___ Interessent*innen zu Geschäftsübersichten einladen
- ___ Mentoring und Schulungen erhalten
- ___ Veranstaltungen besuchen und bewerben

FÄHIG:

- ___ Qualifizierte Interessent*innen zu Präsentationen einladen
- ___ Die Gliederung der Natürlichen Lösungen kennen, um sie erfolgreich präsentieren zu können
- ___ Mindestens 50 Prozent der Interessent*innen einschreiben
- ___ Lifestyle-Übersichten mit allen Enrollees durchführen
- ___ Neue Mitglieder für das LRP anmelden
- ___ Builder mit der Startübersicht einsetzen

Builder einsetzen, Trainer schulen

VISION ÜBERTRAGEN, VERVIELFÄLTIGUNG FÖRDERN

Einer der wichtigsten Schlüssel zum Erfolg ist die Verpflichtung der Builder zur Durchführung der wichtigen Handlungsschritte. Ihr Wachstum ist mit Ihrer Fähigkeit verbunden, die Vision zu übertragen und die Builder zu schulen, wie Sie diese Handlungen erfolgreich durchführen können. Die Anzahl der Menschen in der Pipeline von Buildern und das Maß, wie gut diese Menschen bedient werden, bestimmt den Grad des Erfolgs. Der Schwerpunkt von Schulungen und Mentoring liegt auf der Verbesserung der Qualität dieser Dienstleistung.

ENTWICKLUNGSSTUFEN

Unterstützen Sie die Entwicklung Ihrer Builder, damit sie zu fähigen, engagierten und unabhängigen Leadern heranwachsen können. Betrachten Sie die einzelnen Entwicklungsstufen, damit Sie wissen, wie Sie Ihre Builder unterstützen und befähigen können.

Leader wird niemand über Nacht. Lernen Sie, mit allen Buildern an ihrer Entwicklung zu arbeiten und stimmen Sie Ihre Unterstützung auf ihre Bedürfnisse ab. Laden Sie alle Builder ein, die Checkliste für Builder (S. 13) mit Ihnen durchzugehen. Loben Sie das bereits Erreichte und unterstützen Sie wenn nötig die Weiterentwicklung.

1 VERSTEHEN SIE, WO SIE SICH BEFINDEN

- Dem Rang entsprechend schulen
- Den Prozess der Entwicklung von Leadern verstehen



FESTER GLAUBE AN: EINSTELLUNG:

Ihr Vermächtnis	Weise, erfahren und engagiert mit einer breiten Sicht auf die Dinge.
Ihren Einfluss	Erfahrene Team-Leader.
Ihr Warum	Kompetent im Aufbau und der Leitung eines Teams.
Ihr Team	Bereit, ihr eigenes Team aufzubauen. Legen Wert auf Unabhängigkeit.
Ihr Warum	Selbstsicher, brauchen aber Unterstützung, um allein arbeiten zu können.
Sich selbst	Wachsendes Wissen und Selbstvertrauen, aber noch nicht ganz bereit, unabhängig zu arbeiten.
Unternehmen/Gelegenheit	Gewinnen an Selbstvertrauen, benötigen aber noch mehr Unterstützung.
Produkt	Sehen im Gewöhnlichen das Außergewöhnliche und teilen mit Leidenschaft.

DEM RANG ENTSPRECHEND SCHULEN

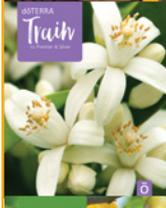
2 HOLEN SIE SIE DORT AB, WO SIE SICH BEFINDEN

- Kennen Sie die Ziele, Stärken, das Engagement und die Kapazitäten der einzelnen Builder
- Führen Sie entsprechend des Rangs

Die Aufgabe das Erfolgsrezept an Builder und Trainer zu vermitteln. Dazu eignen sich formelle oder informelle Einzelgespräche oder ein Gruppen-Mentoring. Die Inhalte der Schulungen sollten jedoch immer dem Rang entsprechen. Neue Builder benötigen beispielsweise eine andere Schulung als Mitglieder des Rangs Elite. Sie müssen verstehen, dass es wichtige Schritte gibt, um Ergebnisse zu erzielen, dass aber die Umsetzung dieser Strategien individuell gestaltet werden kann. Unterrichten Sie, was Sie vervielfältigen können. Sie wissen, dass Ihre Schulung erfolgreich war, wenn die Lernenden sagen »Ich kann das« und ihre Handlungen zum Erfolg führen.

Bieten Sie regelmäßige (z. B. monatliche) Schulungen für Ihre neuen Builder an (z. B. Launch Camps). Die Teilnehmenden sind am besten vorbereitet, wenn sie den Share Guide durchgearbeitet und selbst einen Öle-Abend gehalten oder Einzelgespräche geführt haben.

IHR ENGAGEMENT UNTERSTÜTZEN

	<p>LEADER</p> <p>Wissen, wie sie Menschen führen, die wissen, wie man anderen beibringt, ein Geschäft zu gründen.</p> <p>Wissen, wie man das Erfolgsrezept vervielfältigt und Trainer unterstützt.</p>	<p>Als Leader bieten Sie Launch Camps an. Sie unterstützen auch Veranstaltungen wie Train-the-Trainer Ihrer Upline.</p>
	<p>TRAINER</p> <p>Wissen, wie sie anderen beibringen, ein Geschäft zu gründen.</p> <p>Wissen, was vervielfältigt werden muss, um erfolgreich durchzustarten, und Builder unterstützen.</p>	<p>Trainer nehmen an Veranstaltungen wie Train-the-Trainer teil und unterstützen Launch Camps ihrer Upline.</p>
	<p>BUILDER</p> <p>Wissen, wie man ein Geschäft gründet.</p>	<p>Builder nehmen an Launch Camps teil.</p>

3 ZEIGEN SIE IHNEN, WIE ES GEHT

- In PIPES-Aktivitäten ausbilden
- Mit der Schulung verbinden
- Regelmäßiges Mentoring

Während die Builder/Qualifikant*innen mit Engagement und Hinhabe die wesentlichen PIPES-Aktivitäten durchführen, müssen die Ergebnisse während des Prozesses gemessen werden. Meist wird der Schwerpunkt auf nachlaufende Erfolgsindikatoren (z. B. Rang, Kundenbindung, Umsatz, Einkommen) gelegt, obwohl die Messung von Leitindikatoren (Beteiligung an PIPES-Aktivitäten, die im Erfolgs-Check-in gemeldet werden) eigentlich viel aussagekräftiger ist.

	VORBEREITEN (PREPARE)	EINLADEN (INVITE) PRÄSENTIEREN (PRESENT) EINSCHREIBEN (ENROL)	UNTERSTÜTZEN (SUPPORT)
	SIE	IHRE INTERESSENT*INNEN	IHR TEAM + IHRE COMMUNITY
PRODUKT	<p>KUNDINNEN UND KUNDEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Das Produkt voll und ganz repräsentieren • Schulung zu ätherischen Ölen 	<ul style="list-style-type: none"> • Teilen • Einladen • Erinnern • Präsentieren • Einschreiben 	<p>KUNDENKULTUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lifestyle-Übersicht • Weiter-bildung • Die Gelegenheit nutzen • Zum Teilen einladen • Zum Builder auffordern
GESCHÄFT	<p>BUILDER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Namensliste führen • Planen • Aktivitäten verwalten • Fähigkeiten beherrschen 	<ul style="list-style-type: none"> • Teilen • Einladen • Erinnern • Präsentieren • Einschreiben 	<p>GESCHÄFTSKULTUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Builder einsetzen • Das Team ausbilden • Mentor*in für Builder • Veranstaltungen bewerben • Erfolg erkennen
	PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG		

Ihre Führungsqualitäten verbessern

GEMEINSAM BESSER

Sie und Ihre Builder haben verschiedene Stärken und bilden daher ein ausgeglichenes Team. Schaffen Sie ein Umfeld, in dem sich die Menschen wohlfühlen, und motivieren Sie sie, über sich hinaus zu wachsen. Fördern und entwickeln Sie Stärken. Bitten Sie Ihre Builder bei der Organisation von Veranstaltungen, Teambesprechungen oder Schulungen auf ihre eigene Art und Weise beizutragen. Dabei sollten die Grundprinzipien des Erfolgs berücksichtigt werden.



WARUM MENSCHEN FOLGEN

Als Leader müssen Sie verstehen, warum Menschen folgen. John Maxwell weist in seinem Buch *Leadership – Die 21 wichtigsten Führungsprinzipien* darauf hin, dass 85 Prozent der Menschen angeben, zu Führungskräften geworden zu sein, weil sie jemandem gefolgt sind. Alle großartigen Leader waren einmal großartige Follower.

In einer über einen Zeitraum von drei Jahren angelegten Studie von Gallup wurden 10.000 Teilnehmende gefragt, konkrete Führungspersönlichkeiten zu nennen, die den größten positiven Einfluss hatten und den größten Unterschied in ihrem Leben ausmachten. Daraus haben sich deutliche Muster ergeben, aus denen die vier wichtigsten Faktoren für Follower hervorgingen:

1 VERTRAUEN

Ehrlichkeit, Integrität und Respekt sind der Schlüssel zu starken Vertrauensbeziehungen. Sie werden niemanden überzeugen, wenn Sie nicht vertrauenswürdig sind. Vertrauen muss man sich verdienen. Halten Sie Ihr Wort. Die erfolgreiche Zusammenarbeit und Teamwork sind wesentliche Faktoren für starke Teams.

2 MITGEFÜHL

Fürsorge, Freundschaft, Einfühlungsvermögen, Liebe und echtes Mitgefühl sind die wichtigsten Erfahrungen, aus denen heraus Menschen folgen. Haben Menschen das Gefühl, wichtig zu sein, kann ein viel höheres Maß an Engagement, Bindung, Produktivität und Rentabilität erreicht werden.

3 STABILITÄT

Mit Sicherheit, Stärke, Beständigkeit, Frieden und verlässlicher Unterstützung zeigen Sie, dass Sie authentisch und Ihre Grundwerte stabil sind. Auf die besten Leader kann man sich verlassen, wenn man sie braucht und wenn es darauf ankommt.

4 HOFFNUNG

Orientierung, Glaube und Zuversicht sind der Motor für den zukünftigen Glauben und Enthusiasmus der Follower. Ihre Sicherheit auf dem Weg zum Erfolg motiviert Ihre Follower zu glauben, dass eine Partnerschaft mit Ihnen sie zu ihrem eigenen Erfolg führen wird. Hoffnung treibt Leistung voran. Wenn sie verloren geht oder nicht vorhanden ist, kommt es schnell zu Desinteresse.

Als Leader sollten Sie sich verpflichten, immer Ihren Followern zu dienen.

Investieren Sie in Ihre Führungspersönlichkeit

Führungsqualität zeichnet sich durch Selbsteinschätzung aus. Kontrollieren Sie Ihre eigenen PIPES-Aktivitäten, bevor Sie diese von anderen in Ihrem Team erwarten. Jeder folgt zunächst und setzt das Erfolgsrezept um. Damit verdient man sich das Recht, das Modell zu unterrichten und andere durch diese Schritte zu führen.

Auf Seite 13 finden Sie die Checkliste für engagierte und fähige Builder. Das sind die Punkte der Checkliste für engagierte und fähige Builder.

DAS MODELL LEBEN:

- ___ Ich halte erfolgreich Präsentationen zu Natürlichen Lösungen.
- ___ Ich schreibe mindestens 50 Prozent der Interessent*innen ein.
- ___ Ich führe Lifestyle-Übersichten mit jedem Enrollee durch.
- ___ Ich schreibe neue Mitglieder für das LRP ein.
- ___ Ich bringe anderen bei, einen erfolgreichen Öle-Abend abzuhalten.

DAS MODELL UNTERRICHTEN:

- ___ Ich setze mit Empowered Success neue Builder ein.
- ___ Ich schule meine Builder (wichtige Schulungen bereitstellen/anbieten).
- ___ Ich biete meinen Buildern mit dem Erfolgs-Check-in ein erfolgreiches Mentoring.
- ___ Ich bewerbe Veranstaltungen, Schulungsmöglichkeiten und andere Ressourcen.
- ___ Ich respektiere und feiere Erfolge und Fortschritte.

Ihr Mentoring maximieren

AN IHRE BUILDER GLAUBEN

Bieten Sie Ihren Qualifizierungsbeinen ein regelmäßiges Mentoring an. Laden Sie anfangs (bei den ersten Gesprächen) Ihre Upline ein, damit Sie Ihre Fähigkeiten verbessern können. Verwenden Sie die Tools und Guides von Empowered Success.

Erfolgreiches Mentoring holt das Beste aus anderen heraus und spornt sie zu Höchstleistungen an! Unterstützen Sie Ihre Builder in Sachen Strategie und mit geteilter Verantwortung. Sie müssen nicht alles wissen. Glänzen Sie als Mentor*in und bewirken Sie etwas.

DIE BESTEN TIPPS FÜR DAS MENTORING

- **Regelmäßiges Mentoring einplanen** (in der Regel wöchentlich). Legen Sie die Art der Kommunikation vorher fest. Die begleitete Person muss vor dem Gespräch den Erfolgs-Check-in vorlegen.

- **Entwickeln Sie ein Vertrauensverhältnis.** Wahren Sie Vertraulichkeiten und halten Sie Verpflichtungen ein.

Fördern und ermutigen Sie. Heben Sie ihre Begabungen und Talente hervor. Unterstützen Sie sinnvoll.

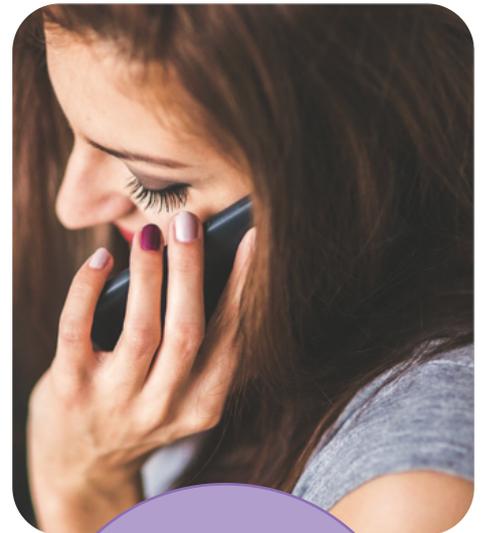
- **Schüren Sie Erwartungen und führen Sie entsprechend.**  *Siehe Erwartungen neu definieren.*

- **Schaffen Sie eine Vision für ihre Wünsche,** setzen Sie Ziele und halten Sie diese Verpflichtungen ein.

- **Konzentrieren Sie sich auf die wichtigen Handlungsschritte** und wie Sie diese erfolgreich durchführen können.

- **Konzentrieren Sie sich auf Lösungen, nicht auf Probleme.** Führen Sie Builder von Bedenken hin zu Lösungen. Erzählen Sie nichts, sondern stellen Sie Fragen. Schaffen Sie einen Raum, in dem sie Ideen einbringen können. Kooperieren Sie!

- **Heben Sie die persönliche Entwicklung hervor,** um Fähigkeiten zu verbessern und einschränkende Gedanken zu überwinden.



» Ein erfolgreiches Mentoring-Gespräch endet damit, dass die begleitete Person weiß, was als Nächstes zu tun ist, und das Gefühl hat, es schaffen zu können! «

– Melyna Harrison

SO KÖNNEN SIE DEN ERFOLGS-CHECK-IN VERWENDEN:

← WAS FUNKTIONIERT

Feiern Sie Erfolge und ermitteln Sie Bereiche mit Verbesserungspotenzial. Helfen Sie dabei, Erfolge der Vergangenheit zu analysieren, damit sie das, was funktioniert, wiederholen und das, was nicht funktioniert, streichen können. Gute Fragen wecken das Genie in uns.

← WAS MÜSSEN/MÖCHTEN SIE SCHAFFEN?

Ermitteln Sie, wo sie sich befinden und wo sie sein möchten. Unterstützen Sie sie dabei, sich vernünftige Ziele zu setzen. Konzentrieren Sie sich dann auf die wenigen Dinge, die wirklich etwas bewirken können.

← WIE ERFOLGREICH/VERBINDLICH IST IHR ENGAGEMENT?

Werten Sie die PIPES-Aktivitäten aus. Die Ergebnisse sind ein natürliches Feedback. Ermitteln Sie, wo es zu Pannen (fehlende Ergebnisse) kommt. Konzentrieren Sie sich auf das Wichtigste (z. B. Erwerb von Fähigkeiten beim Einladen oder Einschreiben).

← WIE KÖNNEN SIE IHRE ZIELE ERREICHEN?

Basieren Sie die folgenden wichtigen Handlungsschritte auf den Erkenntnissen aus der PIPES-Bewertung und den gesetzten Zielen. Helfen Sie ihnen zu erkennen, wo und wie sie Ihre Unterstützung benötigen. Seien Sie verfügbar, um die ersten Präsentationen und Lifestyle-Übersichten neuer Builder zu halten und sie dabei zu unterstützen.

» Führung bedeutet, den Menschen ihren Wert und ihr Potenzial so deutlich zu vermitteln, dass sie Inspiration finden, es selbst zu fühlen. « – Stephen Covey

Success Check-in

Complete and send to your mentor weekly.
Download and print at doterra.com > Empowered Success > Tools Library

1 CELEBRATE & EVALUATE Focusing on my wins and victories brings more of the same.
What's working in my business? _____ What do I want to be working better? _____

2 ACCOUNTABILITY & GOALS I am my first enrollment every day. I continually renew my commitment.
Where am I? _____ (rank) and average monthly income _____
Where do I want to be?
Short-term _____ by _____ (date)
(rank, bonus, income, etc.)
Long-term _____ by _____ (date)
(rank, bonus, income, etc.)

P	I	P	E	S
Names Added to List	Sampled, Invited to Class	Attended Class / One-on-One	Enrolled WA/WC	Enrolled in LRP
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

Circle where in your PIPES activities there is breakdown in success. Focus next week's actions on increasing the flow in that area.

3 VITAL ACTION STEPS

MY PART	UPLINE SUPPORT
What do I need to do?	What support do I feel I need?
_____	_____
_____	_____
_____	_____

My success is up to me. I determine the actions I take. I seek and gain the necessary training to increase my results. I continually break through limiting beliefs, build my character, and expand my influence. I am committed to reaching my goals.

Treue Kundinnen und Kunden entwickeln

EINE COMMUNITY DURCH WEITERBILDUNG AUFBAUEN

Eine außerordentlich hohe Kundenbindung schaffen Sie, indem Sie Ihre Kundinnen und Kunden konsequent mit Weiterbildungen unterstützen. Vermitteln Sie die vielfältigen Möglichkeiten, wie die Produkte in den täglichen Lebensstil integriert werden können.

Nutzen Sie die hervorragenden Informationen, die dōTERRA und die Praxis bieten. Bringen Sie Ihre Mitglieder mit diesen Möglichkeiten in Kontakt. Teilen, fördern und kommunizieren Sie neue und beliebte Möglichkeiten, um das Bewusstsein und die Interaktion zu erhöhen.

» Bildung ist die mächtigste Waffe, die du verwenden kannst, um die Welt zu verändern. «

— Nelson Mandela

WARUM WEITERBILDUNG?

- Vertrauen in das Produkt stärken
- Leben verändern
- Kontinuierliche LRP-Bestellungen fördern
- Wunsch wecken, zu teilen und aufzubauen
- Vergrößerung des Teams



WEN EINLADEN?

- Neue Kundinnen und Kunden
- Bestehende Kundinnen und Kunden (aktiv und inaktiv)
- Builder, die Produktwissen erlangen wollen
- Interessierte, die sich nicht eingeschrieben haben
- Interessierte, die Weiterbildungen wünschen

IHR TEAM BILDEN

- Suchen Sie nach Kundinnen und Kunden und Buildern in Ihrer Downline, die keine Unterstützung erfahren
- Machen Sie wenn möglich Silver Leader in der Upline darauf aufmerksam
- Können Sie keine aktive Upline zur Unterstützung finden, fügen Sie sie zu den Kommunikationen und Aktivitäten für Ihre persönlichen Kundinnen und Kunden und Builder hinzu

Veranstalten Sie Ihre eigenen Treffen (z. B. persönlich, Facebook-Veranstaltung) und ermutigen Sie andere, dies auch zu tun. Regelmäßige Weiterbildungsmöglichkeiten stärken den Glauben der Kundinnen und Kunden und der Builder an das Produkt. Diese Anlässe stärken die Community und Zugehörigkeit und zeigen durch das Lernen von anderen weitere Möglichkeiten auf, das Produkt zu verwenden.

Sie können den *Live Guide* als Tool für die Weiterbildung nutzen. Die Teilnehmenden können Erfahrungen, Lieblingstipps und Rezepte austauschen. Es ist kein Profi erforderlich! Stellen Sie Themen im Hinblick auf die dōTERRA Wellness-Lebensstil-Pyramide vor. Beispiele für Themen können sein:



- Täglich Routine mit LLV
- Kochen mit ätherischen Ölen
- Kindergesundheit
- Training optimieren

- Vitalität und Energie steigern
- Erholsamer Schlaf
- 28-Tage-Programm
- Haut-, Haar- und Körperpflege

- Umweltfreundliche Reinigung
- Auf alles vorbereitet sein
- Zielgerichtete Unterstützung der körpereigenen Systeme



dōTERRA AUSBILDUNG

- YouTube-Kanal von dōTERRA Europe
- Facebook/Instagram von dōTERRA Europe

DIE BINDUNGSRATE ERHÖHEN

Regelmäßige und realistische Weiterbildungen erhöhen die Kundenbindung in Ihrer Organisation. Sie können die Bindungsrate Ihres Teams auf mydoterra.com unter Services für Wellness-Botschafter*innen, Genealogie und Genealogie-Zusammenfassung verfolgen. Geben Sie die dōTERRA-ID (Ihre eigene oder die Ihrer Builder) ein, um das Team der entsprechenden Person zu betrachten. Geben Sie dann die Stufen an, die Sie überprüfen möchten. Kontrollieren Sie die Bindungsrate regelmäßig. Erkennen Sie Muster und entwickeln Sie Strategien zur kontinuierlichen Verbesserung Ihrer Quote. Erfolg bemisst sich an Werten, also versuchen Sie, diese zu leben und zu unterstützen.

👉 Verwenden Sie **Wertschätzung der Kundinnen und Kunden**.

Den Schwung aus den Veranstaltungen mitnehmen

ZUSAMMENKOMMEN UND GEMEINSAM WACHSEN

Handeln Sie strategisch und kooperativ. Arbeiten Sie mit Ihrer Upline zusammen, um Veranstaltungen zu organisieren und zu bewerben, die Weiterbildungen und Schulungen anbieten, auf denen Sie die Teilnehmenden für Wachstum, Kundenzufriedenheit und die Verbesserung der Lebensqualität anderer begeistern. Verbinden Sie mit der Teilnahme einen Wert. Das ultimative Ziel ist es, Momente zu schaffen, in denen potenzielle, neue und bestehende Builder inspiriert werden.

- 1 FÖRDERN** Sie die Kooperation, damit Veranstaltungen in Gesprächen mit Buildern/Leadern und Kommunikationen mit dem Team beworben werden. Bei der Einarbeitung und Betreuung von Buildern ist es wichtig, sie über Weiterbildungsmöglichkeiten zu informieren. Posten Sie in den sozialen Medien des Teams oder der Kundinnen und Kunden zu Öle-Abend und monatlichen Schulungen. Machen Sie für große Veranstaltungen mindestens sechs Monate im Voraus Werbung.
- 2 BETEILIGEN** Sie Ihre Leader. Geben Sie den nachfolgenden Leadern in Ihrem Team die Möglichkeit, sich hervorzutun und zu führen. Machen Sie nicht alles selbst. Schaffen Sie ein Umfeld, in dem andere ermutigt werden, sich zu entfalten.
- 3 INTERAGIEREN** Sie mit Ihrem gesamten Team. Die Mitglieder möchten gern zu einer Community und zur Unternehmenskultur von dōTERRA im Allgemeinen gehören. Integration ist der Schlüssel zu Wachstum und Erfolg eines Teams.

Menschen entscheiden sich auf Veranstaltungen dafür, dieses Geschäft aufzubauen.

Eine wichtige Aufgabe als Leader und bei der Entwicklung bei dōTERRA ist das Bewerben und die Teilnahme an Veranstaltungen. Veranstaltungen dienen zur Stärkung persönlicher Beziehungen, sorgen für Schwung und bauen Ihr Geschäft auf. Veranstaltungen sind ein zentraler Bestandteil der Kultur von dōTERRA. Dort werden Leader geboren und Partnerschaften eingegangen.

Team-Events:

(Zusammenarbeit mit Upline)

- Wöchentlicher Team-Call
- Monatliche Schulungen
 - Launch Camp
 - Sonstiges
- Vierteljährliche Veranstaltungen

dōTERRA-Veranstaltungen:

- Jährliche *European Convention*
- Jährliches *Leadership Retreat*
- Jährliche *Global Convention*
- Regionale Produktschulung
- *Legacy Trips*
- *Diamond Club*-Veranstaltungen



EUROPEAN CONVENTION: Erleben Sie die Kultur von dōTERRA auf der wichtigsten Veranstaltung des Jahres. Die Teilnehmenden gehen inspiriert, verändert und motiviert in den Aufbau ihres Geschäfts.



Veranstaltungen bauen aufeinander auf

- Vertrauen in die Mission von dōTERRA stärken
- Leidenschaft wecken und Kapazitäten fördern
- Soziale Nachweise bieten

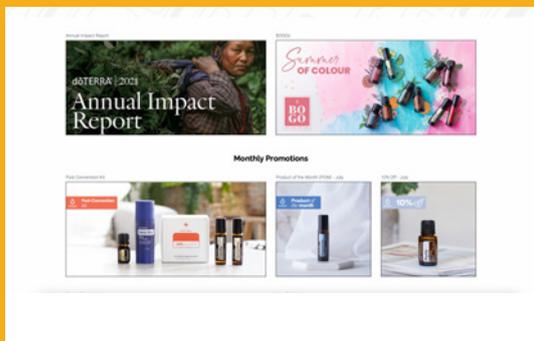
VERANSTALTUNGEN MAXIMIEREN

- **Incentives und Anerkennung** – Überlegen Sie sich Wettbewerbe oder Leistungskennziffern, mit denen Flugtickets, Unterkünfte, Eintrittskarten oder andere Kostenübernahmen verdient werden können. Belohnen Sie Erfolg über VIP-Behandlungen und öffentliche Anerkennung.
- **Wiederholung** – Erinnern Sie regelmäßig an Veranstaltungen als Teil Ihrer normalen Teamkommunikationen.
- **Logistik** – Unterbreiten Sie Vorschläge, Informationen und Unterstützung, damit die Teilnehmenden über Unterkünfte, Verkehrsmittel und andere nützliche Einzelheiten informiert sind.
- **Teamstolz** – Sorgen Sie für Teamgeist und einzigartige Teammomente durch Merchandising, Treffen, Fototerminen usw.
- **Davor, Während, Danach** – Team-Events, die während größerer Veranstaltungen wie einer Convention geplant werden, ermöglichen wichtige, vertrauliche Momente, die ein Gefühl der Zugehörigkeit vermitteln und zur Teambildung beitragen (z. B. Team-Party oder -Mittagessen).

Leader sind Persönlichkeiten,
die anderen den *Raum*
geben, zu ihrer wahren
Größe zu gelangen.

Marianne Williamson

Mehr erfahren:



[dōTERRA Europe DMK > Literatur > Geschäftsliteratur > Empowered Success](#)

Nächster Schritt:



Unser Dank gilt allen führenden Wellness-Botschafter*innen und anderen,
die an der Schaffung von Empowered Success mitgewirkt und dazu
beigetragen haben.

Alle Informationen sind zum Zeitpunkt der Erstellung korrekt und können sich ändern.
dōTERRA UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Vereinigtes Königreich
dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Irland
(C) 2022 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 • doterra.com

Alle Wörter mit Markenzeichen oder Symbole eingetragener Marken
sind eingetragene Marken der dōTERRA Holdings, LLC.