

A close-up photograph of blue spruce needles, showing their fine, needle-like structure and vibrant blue-green color. The needles are densely packed and appear to be growing from a central stem. The background is dark and out of focus, emphasizing the texture and color of the needles.

dōTERRA®

Multiply

Leitfaden für den Aufstieg
zu Platinum und Diamond

Vervielfältigen Sie etwas Großartiges

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Entscheidung, Diamond zu werden! Konzentrieren Sie sich nun darauf, den Glauben an Ihr »Warum« zu entwickeln. Teilen Sie Ihre Erfahrungen und laden Sie andere ein, sich Ihrer Sache anzuschließen. In diesem Guide lernen Sie, wie sie andere inspirieren und sie zur Zusammenarbeit einladen, um die Gelegenheit zu teilen und etwas Großartiges zu vervielfältigen.



+ Handeln

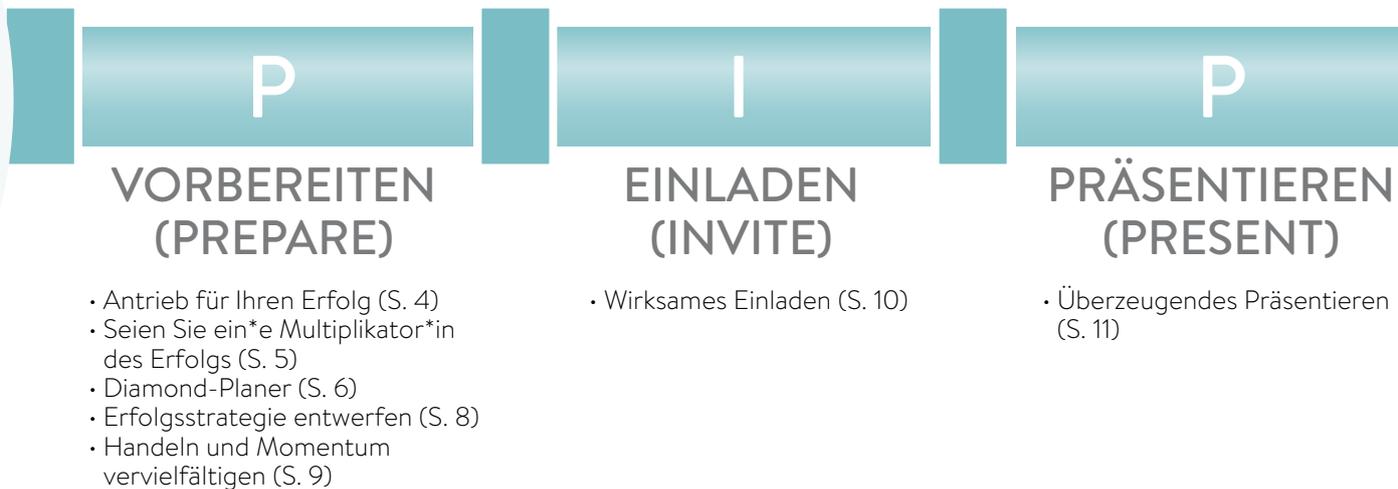
SO ERREICHEN SIE DEN RANG DIAMOND:

- Durch Stärke führen
- Strategisch planen
- Builder einschreiben und einladen
- Kundinnen und Kunden unterstützen
- Ihr Team inspirieren und vereinen

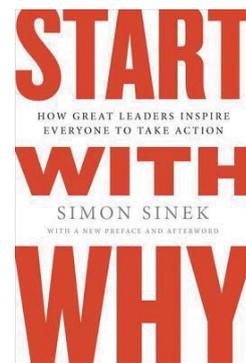
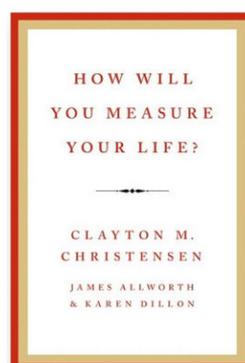
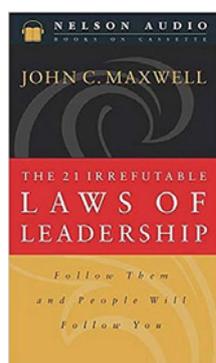
= Ergebnisse

ZIELE ERREICHEN

- Leben verändern
- Glauben vertiefen
- Leader fördern
- Zusätzliches Einkommenspotenzial vervielfältigen*



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.

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE ZUM ERFOLG



S - Silver

E - Elite

G - Gold

P - Premier

E

EINSCHREIBEN (ENROL)

- Gestärktes Einschreiben (S. 12)
- Effektive Anreize (S. 13)

S

UNTERSTÜTZEN (SUPPORT)

- Ihr »Warum« wiederentdecken (S. 14)
- Effektives Mentoring (S. 15)
- Vereinen Sie Ihr Team (S. 16)
- Individuelle Unterstützung (S. 18)
- Bauen Sie Ihr Vermögen auf (S. 19)

Wichtige Handlungsschritte

1. Erweitern Sie Ihr »Warum«.
2. Aktivieren Sie die Stärken Ihrer Leader.
3. Planen Sie strategisch.
4. Vervielfältigen Sie Ihre Bemühungen in puncto Einladen, Präsentieren und Einschreiben.
5. Bieten Sie ein wirksames Mentoring.
6. Vereinen Sie Ihr Team und feiern Sie Erfolge.

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

*Ergebnisse variieren. Die anfänglichen Verdienste sind üblicherweise viel geringer.

Antrieb für Ihren Erfolg

Sind Sie bereit, zum Diamond aufzusteigen? Inspirieren und führen Sie mit Herz und Verstand und vervielfältigen Sie Erfolge für sich und Ihr Team. Es steckt in Ihnen, Sie haben alles, was Sie brauchen, um dieses Vorhaben zu verwirklichen.

ERWEITERN SIE IHR »WARUM«

Ihr »Warum« erlaubt Ihnen, kühner als je zuvor zu träumen und ermutigt andere, sich Ihnen in Ihrem Bestreben, die Welt zu ändern, anzuschließen. Je mehr Sie Ihr »Warum« teilen, desto stärker wird es, bis es Ihre Ängste durchbricht und Ihnen die Kraft verleiht, Ihre Mission zu erfüllen.



Punkte mit dem Tagebuch-Symbol kennzeichnen Fragen, die Sie beantworten können, um Ihr »Warum« zu erweitern. Kehren Sie zu Ihrem Visionboard zurück und fügen Sie sinnvolle Ideen hinzu. Denken und handeln Sie, als ob Sie bereits Diamond wären.

- Warum sind Sie bei dōTERRA?
- Wie hat dōTERRA Ihr Leben verändert?
- Wie würde Ihr Leben aussehen, wenn Sie Ihre Ziele mit dōTERRA erreichen?
- Was sind Sie bereit, zu tun, um Ihre Ziele mit dōTERRA zu erreichen?
- Welche größere Vision steckt hinter dem, was Sie mit dōTERRA erschaffen wollen?

BEZIEHUNGEN FÖRDERN

Die wichtigste Beziehung ist die zu Ihnen selbst. Nehmen Sie sich auf dem Weg zum Rang Diamond Zeit, um sich selbst körperlich, mental, emotional und spirituell weiterzuentwickeln. Finden Sie Erfüllung im Prozess. Etablieren Sie Morgen- und Abendrituale, die Sie überall aufrechterhalten können.

Ihr Unterstützungssystem

Ihre Familie

Sie selbst

Die zweitwichtigste Beziehung ist die zu Ihrer Familie. Nehmen Sie sich Zeit für die Beziehung zu Partner*in, Kindern bzw. anderen Menschen, die Ihnen nahestehen, um zufrieden, verbunden und engagiert zu bleiben. Vereinen Sie Ihre Liebsten, indem Sie sie in Ihr Ziel einbinden. Erfüllen Sie familiäre Verpflichtungen und seien Sie loyal. Bringen Sie Ihre Wertschätzung häufig zum Ausdruck.

Greifen Sie auf Unterstützungssysteme zurück, um Ihre Bemühungen auf ergebnisliefernde Aktivitäten zu konzentrieren:

- Freundinnen und Freunde – Vertrauensvolle, enge Freundschaften ermutigen und stärken Sie an schwierigen Tagen.
- Eltern und Geschwister – Sie erinnern Sie an Ihre Stärken und vergangenen Erfolge.
- Upline-Mentor *in – Hilft Ihnen, verpflichtet zu bleiben und Hürden zu überwinden.
- Upline-Leader – Bieten Ihnen Ressourcen und Schulungen an. Nutzen Sie diese Angebote!
- Inspirierende Stimme – Finden Sie Sprecher*innen oder Autor*innen, deren Worte Sie bestärken.
- Grenzen – Legen Sie klare Bürozeiten und Zeit für Freizeitaktivitäten fest.
- Hilfe im Haushalt – Setzen Sie andere Personen für Hausputz, Wäsche, Besorgungen, Essenszubereitung usw. ein.
- Bürohilfe – Engagieren Sie eine Assistenz oder ein Familienmitglied zur Unterstützung Ihrer Geschäftsbedürfnisse.
- Erwägen Sie, Öle oder Mentoring gegen Dienstleistungen zu tauschen.
- Meal Swaps und gegenseitige Babysitterdienste sind eine Option, um Zeit zu gewinnen.

»Erweitern Sie Ihr

»Warum«, um das Leben anderer zu beeinflussen. Stellen Sie sich die Dankbarkeit in ihren Augen vor, wenn sie sagen: »Danke. Sie haben mein Leben für immer verändert.«

Brianne Hovey



ERWEITERN SIE IHR »Warum«

ENTWICKELN SIE IHRE Überzeugung

STEIGERN SIE IHREN Einfluss

↓ Verwenden Sie **Create Vision** um besser zu verstehen, warum Sie mit dōTERRA zusammenarbeiten sollten

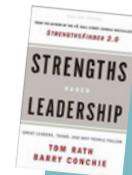
Seien Sie Multiplikator* in des Erfolgs

Sich mit Menschen zusammenzutun, die etwas bewegen wollen, ist der Multiplikationsfaktor, der es Ihnen ermöglicht, die Welt zu ändern. Sie lassen eine völlig neue Ebene des Engagements und Wachstums gedeihen, indem Sie Ihre eigenen Stärken und die ihrer Leader aktivieren.

AUTHENTISCHES LEADERSHIP

Die Freiheit, sein »wahres« Ich sein zu dürfen, ist das schönste Geschenk, dass man sich machen kann. Fragen Sie sich: Sind Sie mit Ihrem »wahren« Ich verbunden? Sie sind hier, um das Leben zu genießen, glücklich zu sein, anderen zu dienen und letztlich Ihre Träume zu erfüllen.

- Vergrößern Sie Ihren Sinn und Zweck, um mehr Leben zu beeinflussen.
- Befähigung ist besser als Ermächtigung, um Führungsvertrauen aufzubauen.
- Erwecken Sie Ihre Genialitätszone und durchbrechen Sie einschränkende Glaubenssätze.
- Wachsen Sie über sich hinaus und glänzen Sie.



73 %

Engagement entsteht, wenn Sie sich auf die Stärken Ihrer Leader fokussieren, vs. 9 %, wenn Sie das nicht tun.

Führen Sie diese Übung zunächst für sich selbst und anschließend mit all Ihren Leadern durch, um zu verstehen, wie Sie diese am besten inspirieren und motivieren können. Die Interaktion mit Ihren Leadern erzeugt ein vielfältiges Momentum.

Nennen Sie drei Ihrer spannendsten Geschäftserfolge. _____

Wie haben Ihre größten Stärken zu diesen Erfolgen beigetragen? _____

Basierend auf den oben genannten Erfolgen, wie setzen Sie Ihre Stärken am besten ein, um Ihre Geschäftsziele in den kommenden Monaten zu erfüllen? _____

VORBEREITEN & PRIORISIEREN

»Deine Genialitätszone ist die Reihe von Aktivitäten, für die du in einzigartiger Weise geeignet bist. Sie stützen sich auf deine besonderen Gaben und Stärken.« – *The Big Leap* von Gay Hendricks



BEWERTEN SIE, WIE EFFIZIENT SIE IHRE ZEIT NUTZEN, UND ERSTELLEN SIE ANSCHLIESSEND EINEN PLAN, UM DIE FINANZIELLE FREIHEIT UND DEN LEBENSSTIL ZU ERSCHAFFEN, DEN SIE SICH WÜNSCHEN.

- 1 Erstellen Sie eine Liste der Aufgaben, die für Sie den höchsten Wert haben.** Das sind die Dinge in Ihrer Genialitätszone, die Sie unabhängig von der Bezahlung tun würden, weil Sie mit vollem Herzen dabei sind. Es sind außerdem die Dinge, die Sie in Ihrem idealen Lebensstil womöglich vermehrt tun wollen.
- 2 Erstellen Sie eine Liste Ihrer ertragreichsten Aufgaben.** Diese Aufgaben bringen, basierend auf der investierten Zeit, das meiste Geld ein.
- 3 Erstellen Sie eine Liste Ihrer potenziell ertragreichsten Aufgaben.** Das sind die Dinge, an denen Sie gerade arbeiten bzw. arbeiten wollen und die ein hohes Potenzial haben, in Zukunft zu den ertragreichsten Aufgaben zu gehören.

Fokussieren Sie Ihre Zeit und Energie auf Dinge in diesen drei Bereichen und beseitigen Sie Störfaktoren. Störfaktoren sind solche, die Sie von Ihrer Vision oder Ihrem Ziel ablenken oder Ihre Sicht darauf verschleiern.

Rangplaner

MONATLICHE CHECKLISTE

- 1. Erfolg erkennen
- 5. Rang und Power of 3 planen
- 14. Rang und Power of 3 prüfen
- 27. Rang und Power of 3 finalisieren

Um Platinum zu erreichen, unterstützen Sie drei hochrangige Leader darin, Silver zu werden. Um Diamond zu erreichen, unterstützen Sie vier hochrangige Leader darin, Silver zu werden.

Ihre qualifizierenden
Builder →



NAME:	SILVER + <input type="checkbox"/>
STÄRKEN	
IHR / SEIN »WARUM«	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
<input type="checkbox"/> Train Guide wird befolgt <input type="checkbox"/> Train Guide überprüft	
BUILDER 1:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
BUILDER 2:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
BUILDER 3:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	

NAME:	SILVER + <input type="checkbox"/>
STÄRKEN	
IHR / SEIN »WARUM«	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
<input type="checkbox"/> Train Guide wird befolgt <input type="checkbox"/> Train Guide überprüft	
BUILDER 1:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
BUILDER 2:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
BUILDER 3:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	

WARUM ICH EINFLUSS NEHMEN MÖCHTE

ICH BIN PLATINUM/DIAMOND, EINE FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEIT, DER ANDERE LEADER FOLGEN WOLLEN, AM ODER BIS ZUM

(letzter Tag des Monats)

UND ICH FÜHLE MICH

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



NAME:	SILVER + <input type="checkbox"/>
STÄRKEN	
IHR / SEIN »WARUM«	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
<input type="checkbox"/> Train Guide wird befolgt	<input type="checkbox"/> Train Guide überprüft
BUILDER 1:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
BUILDER 2:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
BUILDER 3:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	

NAME:	SILVER + <input type="checkbox"/>
STÄRKEN	
IHR / SEIN »WARUM«	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
<input type="checkbox"/> Train Guide wird befolgt	<input type="checkbox"/> Train Guide überprüft
BUILDER 1:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
BUILDER 2:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	
BUILDER 3:	ELITE <input type="checkbox"/>
3000 OV – _____ (typisches OV) = _____ (benötigtes OV)	
ERFORDERLICHE UNTERSTÜTZUNG / ANREIZE	

Erfolgsstrategie entwerfen

Entwickeln Sie einen strategischen Plan mit jedem ihrer Qualifizierungs-Beine. Manche arbeiten auf Silver hin, andere bewegen sich zwischen Elite und Premier, und vielleicht beginnen Sie sogar ein neues Bein. Sie sind genau da, wo Sie sein müssen. Wenden Sie diese Schritte an, um Strategien und Aktionspläne für jedes Bein zu entwickeln.

1 Die Zahlen kennen

Wie viel Volumen brauchen Sie unter jedem Silver und Elite? Wenn Sie neue Personen einschreiben, erwägen Sie verschiedene Plätze, um die Platzierung auf der Grundlage der besten Eignung für diese Teams zu bestimmen.

2 Das Engagement vergrößern

Builder verstärken ihren Glauben an die Produkte und die Gelegenheit, die dōTERRA bietet. Das Leben ist hektisch und sie konzentrieren sich u. U. mehr auf die Arbeit und andere Verpflichtungen als auf den Rangaufstieg. Es liegt an Ihnen, sie beim Aufbau einer Vision zu unterstützen und sie zu inspirieren, über drei Monate hinweg fokussiert zu bleiben (siehe S. 14).

3 Die Hauptakteur*innen bestimmen

Kundinnen und Kunden & Sharer:

- Sind sie im LRP?
- Haben sie einen Öle-Abend abgehalten?
- Haben Sie sie nach Empfehlungen gefragt?
- Nehmen sie an einer Weiterbildung teil?

Builder:

- Was sind ihre Ziele und warum?
- Wer braucht Gruppen-Mentoring?
- Wären Anreize hilfreich?
- Sind sie an Schulungsmöglichkeiten beteiligt?

4 Mentoring für ihre Builder

1. Planen Sie eine Kommunikation zur Rechenschaftslegung. Legen Sie Kontrollen für die Beständigkeit fest.
2. Halten Sie Mentoring-Calls mit Silvers und Elites ab.
3. Nutzen Sie Social Media-Gruppen und Webkonferenzen für Check-in-Calls oder wöchentliche Calls.

5 Eine Strategie für das Volumen entwerfen

Die Strategieentwicklung auf dem Weg zum Diamond-Rang kann ein kreativer, kurzweiliger und lohnender Prozess sein. Stellen Sie zunächst fest, welche finanziellen Ressourcen Sie nutzen können, um Ihr Team zu inspirieren, zu motivieren und zu führen (siehe S. 17). Achten Sie außerdem auf Sonderaktionen von dōTERRA.

BERÜCKSICHTIGEN SIE FOLGENDES:

Kundinnen und Kunden & Sharer

F: Wie viel Volumen wird benötigt? (z. B. »Ich brauche 2.400 PV in diesem Bein«)

F: Wie viele aktive Kundinnen und Kunden habe ich in diesem Bein? _____ (z. B. 8 Hauptakteur*innen)
2.400 PV geteilt durch 8 = 300 PV – Ich brauche 8 Kundinnen und Kunden, die 300 PV kaufen

Idee für Kundinnen und Kunden: »Wenn Sie 200 PV kaufen und einen Freund empfehlen, der 100 PV kauft, werde ich _____.«

Idee für Sharer: Regen Sie das Elite-Leg zur Mithilfe an, z. B. Kurse abhalten, neue Personen einladen.

Handeln und Momentum vervielfältigen

Das Momentum beginnt mit Ihnen. Es reicht nicht, einen tollen Plan für Ihr Team zu entwerfen. Hervorragende Leader verstehen, dass ihr persönlicher Spielplan der wichtigste Schritt ist, um Großartiges zu leisten. Ihr persönlicher Spielplan sollte sicherstellen, dass Sie lächeln und Spaß mit Ihrem Business haben, damit Sie eine schwungvolle und positive Community erschaffen können, der man sich gern anschließt.

1 Vorbereiten & Priorisieren

- Wann sind Ihre Wochenstunden?
- Wann prüfen Sie Ihre Nachrichten, E-Mails und Social Media?
- Bei was sind Sie bereit, »nein« zu sagen oder es aufzugeben, um Ihr Ziel zu erreichen?
- Welche aktuellen Verpflichtungen können Sie loslassen, um Ihre Leader zu unterstützen?

»Um Großes zu erreichen, müssen wir nicht nur handeln, sondern auch träumen; nicht nur planen, sondern auch glauben.«

– Anatole France

2 Mentalität & Überzeugung

Um zum Rang Diamond aufzusteigen, müssen Sie Ihren Willen, Ihre Motivation und Ihre Überzeugung steigern. Hier sind ein paar einfache und dennoch wirkungsvolle Strategien, um sich mental auf das Erreichen des Ranges Diamond vorzubereiten:

Klären Sie Ihr »WARUM«



Welcher Teil Ihres Sinn und Zwecks wird Ihnen durch Herausforderungen hindurch helfen?

Machen Sie Ihr »WARUM« fest



Nutzen Sie Musik-, Video- und Sprachaufnahmen, die Ihnen die Wunder und Erfolge bestätigen, die Sie erleben. Seien Sie für jede Erfahrung dankbar und erkennen Sie die Wachstumsmöglichkeit.

Handeln & denken Sie »als ob«



Um ein Diamond zu werden, müssen Sie denken und handeln, »als ob« Sie bereits einer wären. Wie wird sich das anfühlen?

3 Vervielfältigen Sie Ihre Bemühungen

Planen Sie, in den Monaten vor Erreichen des Rangs Diamond Fahrt aufzunehmen, indem Sie die Anzahl der Kurse, Einzelgespräche, Volumen und Einschreibungen in Ihrem Team erhöhen.

Wie viele Proben/Einladungen bereiten Sie pro Woche vor? _____

Wie viele Präsentationen halten Sie pro Woche? _____

Wie viele Einschreibungen haben Sie pro Monat? _____

Wie viele neue Builder finden Sie pro Monat? _____

X3 = _____

(Ihre Zielzahl während der Monate auf dem Weg zu Diamond)



4 Planen Sie 3 Monate bis Diamond

Denken Sie daran, Erfolg ist planbar! Planen Sie drei Monate im Voraus, damit Sie reichlich Zeit haben, um Beziehungen aufzubauen, Dynamik zu gewinnen und Strategien zu befolgen. Hier ist eine beispielhafte Checkliste für einen dreimonatigen Aktionsplan.

Monat 1

- Ihr »Warum« klären und vertiefen
- Ihr Volumen bewerten und strukturieren
- Persönliche Pläne und Teampläne entwickeln
- Das »Warum« Ihrer Leader kennenlernen
- Ihre Führungsrolle festlegen
- Das Launch-Programm starten

Monat 2

- Volumen und Struktur bewerten
- Beginn Ihrer 3X-Bemühungen
- Beginn einer Diamond-Einladungsliste
- Team Business-Training
- Strategie für Anreize entwickeln
- Leader vorbereiten und vereinen

Monat 3

- Volumen und Struktur bewerten
- Mit Ihrem »Warum« verbunden bleiben
- Mentor*in um Rat bitten
- Weiterhin auf 3X-Bemühungen konzentrieren
- Handeln, »als ob« Sie ein Diamond wären

Wirksames Einladen

Wenn Sie bereits Diamond wären, wen würden Sie zur Zusammenarbeit mit Ihnen in Ihrem Business einladen? Wie würde sich Ihr Selbstvertrauen ändern, wenn Sie Menschen dazu einladen, die Öle und das Geschäft kennenzulernen? Nutzen Sie diese Geisteshaltung, dieses Selbstvertrauen und diese Vision, um Ihre Geschichte, Präsentation oder Einladung vorzubereiten.



Sehen Sie sich noch einmal die Übung »Ihr Netzwerk erweitern« aus dem *Lead-Guide* an, um besser zu verstehen, wen Sie zu Ihrer Liste hinzufügen wollen und welche Botschaften sie inspirieren werden.

ERSTELLEN SIE IHRE DIAMOND-LISTE:

Eine Diamond-Liste enthält Personen innerhalb oder außerhalb Ihres Netzwerks, von denen Sie denken: »Wenn ich ihnen helfen könnte zu erkennen, wie großartig dōTERRA ist, würden sie voller Begeisterung ein dōTERRA-Geschäft aufbauen«.

✓ Seien Sie die Führungspersönlichkeit, der andere folgen werden

Wenn Sie hochrangige Geschäftspartner*innen einladen, auf sich aufmerksam machen und mit diesen zusammenarbeiten wollen, gehen Sie in sich und fragen Sie sich: Wie kann ich mich verbessern, um die beste Version meiner selbst zu sein? Wie kann ich die Aufmerksamkeit starker Geschäftspartner*innen erregen?

✓ Laden Sie auf effektive Weise ein

Denken Sie darüber nach, wie Ihre Einladung am besten aufgenommen wird: Einzelgespräch (persönlich, Telefonat usw.), Dreiergespräch, soziale Medien, Präsentation, Upline-Unterstützung oder regionale Veranstaltung. Unter welchen Gegebenheiten sagen sie am ehesten »ja«?

✓ Kennen Sie ihre Gefühle und Motive

Welche Ziele haben sie? Was spricht sie an? Die Gelegenheit? Die Sache und Mission? Die Community? Die Freiheit? Teilen Sie Ihre Geschäftsgeschichte so, dass die Zuhörenden berührt und motiviert werden.

✓ Lösen Sie sich vom Ergebnis

Vergessen Sie nicht, dass einige der größten Erfolgsgeschichten mit einem »Nein« beginnen, weil es »nicht jetzt« bedeutete. Pflanzen Sie stets den Samen, auch wenn das Timing nicht passt oder das Interesse gering ist. Bleiben Sie professionell und denken Sie daran, dass die Beziehung das wichtigste ist.

»»Einer persönlichen Aufforderung folgend, kontaktierte ich eine Freundin, der ich im Laufe eines Jahres Proben gegeben hatte. Sie schrieb sich schließlich ein, nachdem ich ihr eine weitere Nachricht für eine Sonderaktion geschickt hatte. Kurz nachdem ich bereit war, Diamond zu werden, fragte ich sie, ob sie sich von mir zum Silver aufbauen lassen würde, und sie sagte »ja«! Vier Monate später war sie Silver und ich Diamond. Heute ist sie ebenfalls Diamond. Ich bin so dankbar, dass sie auf meine Nachricht reagiert hat und dass ich meiner Intuition gefolgt bin, sie einzuladen, Builder zu werden.««

Rachel Loth

»»Lade Menschen ein, die bereit sind, für sich selbst einzustehen.««
Brianne Hovey



Überzeugendes Präsentieren

Um dōTERRA Diamond zu werden, müssen Sie über grundlegende und durchschnittliche Präsentationsfähigkeiten hinauswachsen und in der Lage sein, Menschen zum Handeln zu bewegen, indem Sie eine Verbindung zu Ihren Wünschen, Bedürfnissen, Hoffnungen und Träumen herstellen.

ERFOLGREICHE PRÄSENTATIONEN UMFASSEN 5 PUNKTE:

1 SCHAFFEN SIE EINEN WERT

Fragen Sie sich vor einer Präsentation: Was wollen die Teilnehmenden am meisten? Warum sind sie hier? Was ist das Wertvollste, das ihnen vermittelt werden sollte? Hoffnung ist das Wertvollste, das Sie ihnen geben können. Wenn Sie sich beim Halten einer Präsentation unwohl fühlen, ist der Fokus für gewöhnlich nach innen verlagert worden. Stellen Sie sich in den Dienst Ihres Publikums, indem Sie ihm mit Ihren Lösungen Hoffnung schenken.

2 SCHENKEN SIE HOFFNUNG

Erfolgsgeschichten ändern Leben und werden oft ohne Urteil aufgenommen. Wenn authentische und relevante Geschichten Emotionen hervorrufen und Glauben schaffen, versetzen die Menschen sich mental in Ihre Geschichte. Das kann ihnen die Hoffnung schenken, eine Veränderung zu erfahren.

»Facts tell, stories sell«–die Menschen treffen Kaufentscheidungen auf Grundlage von Gefühlen: Hoffnung, Freude, Vorfreude auf das Erreichen ihrer Ziele oder Träume.

Ihre Geschichten sollte Elemente enthalten, in denen sich andere wiederfinden können:

- Sorgen um Finanzen
- Sorgen um das Wohlbefinden
- Wunsch nach Freiheit
- Wunsch nach mehr Freude
- Möglichkeiten, zu helfen oder etwas in der Welt zu bewegen



3 BAUEN SIE VERTRAUEN AUF

Schaffen Sie Verbindungen und Erfahrungen mit dem Publikum, um Vertrauen in Sie und die Produkte oder das Thema aufzubauen. Stellen Sie Fragen und hören Sie aufmerksam zu, um Bedenken zu zerstreuen und ihre Bedürfnisse zu erfüllen.

Nutzen Sie Ihre Körpersprache, um Vertrauen und Verbundenheit aufzubauen. Sehen Sie den Menschen in die Augen und setzen Sie angemessenen Körperkontakt ein (Hände schütteln, Arm oder Schulter berühren). Lächeln Sie mit erhobenem Kinn, nehmen Sie die Schultern zurück, verteilen Sie Ihr Gewicht auf beide Beine und lassen Sie die Füße nach vorn zeigen. Sie verändern Leben! Werfen Sie Zweifel und Unsicherheiten ab und erkennen Sie, wer Sie wirklich sind und was Sie Wertvolles zu bieten haben. Lösen Sie sich von der Fixierung auf ein spezifisches Ergebnis. Halten Sie die Produkte respektvoll und in mittlerer Entfernung, wo sie das Gefühl haben, dass sie ihnen zur Verfügung stehen (nicht zu nah oder zu weit weg).

4 VERMITTELN SIE GRUNDSÄTZE

Präsentieren Sie Ihre Botschaft klar und deutlich, damit die Zusehenden sich befähigt fühlen und Ihnen naheifern wollen. Vermitteln Sie Grundsätze und Fakten, die anderen das Werkzeug an die Hand geben, ihr Leben zu ändern. Lassen Sie Ihre Geschichten und Erfahrungen für sich sprechen. Verwenden Sie die Produkte fortlaufend, damit Ihre Botschaft von Ihrer Erfahrung untermauert und Ihre aufrichtige Hinwendung zu den Produkten ersichtlich wird.

5 BIETEN SIE VERÄNDERUNGEN

Bieten Sie selbstbewusst Lösungen an und bringen Sie zum Ausdruck, dass Veränderung möglich ist. Laden Sie die Gäste ein, den nächsten Schritt zu gehen. Geben Sie ihnen dann Raum, um die für sie richtige Entscheidung zu treffen. Vermeiden Sie übertriebenes Anpreisen und Überreden. Helfen Sie ihnen einfach, das zu bekommen, was sie wollen.

Verstärktes Einschreiben

Schreiben Sie weiterhin persönlich ein, um den Glauben an das Produkt und die Gelegenheit zu festigen, eine positive Energie zu schaffen und Ihrem Team ein Vorbild für erfolgreiches Handeln zu sein.

»Man erreicht langfristigen Erfolg Schritt für Schritt.«
Daniel Snyder

FRAGEN ZUM EINSCHREIBEN

- Was sind Ihre größten Sorgen in Bezug auf Ihr Wohlbefinden?
- Wie lange ist das bereits ein Problem für Sie?
- Was haben Sie bereits versucht?
- Was hat das in puncto Geld, Zeit, Beziehungen usw. gekostet?
- Wie wäre es, wenn dieses Problem gelöst wäre?

Hören Sie mit Empathie und der Absicht zu, ihrem bestmöglichen Interesse zu dienen. Wenn sie wissen, dass sie Ihnen als Mensch wirklich am Herzen liegen und nicht nur ein weiterer »Verkauf« sind, teilen sie ihre echten Sorgen und Gefühle.



KONZENTRIEREN SIE SICH AUF ENGAGIERTE BUILDER

Seien Sie bereit, den Fokus weg von einem unengagierten Team oder Leader und hin zu engagierten Buildern zu lenken. Dadurch erhalten Sie einfach mehr Chancen, ihr Team besser zu unterstützen. Halten Sie nach Gelegenheiten zur Entwicklung Ihrer vierten und fünften Builder Ausschau.

DIE PLATZIERUNG IST EIN PROZESS DER SELBSTAUSWAHL

Vielleicht haben Sie Leader, die besser für die Betreuung Ihrer neuen Kundinnen und Kunden geeignet sind, da Sie sich auf das Anwerben und Fördern von Leadern konzentrieren. Geben Sie Sponsorings in dieser Phase bereitwillig weiter. Je mehr Führung Sie übernehmen, desto klüger werden Sie bei der Platzierung sein. Betrachten Sie es eher aus einer fortgeschrittenen, langfristigen Perspektive. Machen Sie die Person im Zweifelsfall zu einer Vorteilskundin bzw. einem Vorteilskunden.

- 1 Stellen Sie fest, wie fähig und engagiert sie sind.
- 2 Platzieren Sie sie dort, wo sie am besten wachsen können.
- 3 Legen Sie klare Erwartungen für einen langfristigen Erfolg der Beziehung fest. Bringen Sie zum Ausdruck, dass Sie ihre Energie und ihren Tatendrang teilen.



Bedenken Sie bei der Übertragung von Enrollership Folgendes: Sie erhalten einen zusätzlichen einmaligen Anteil* für jedes persönlich eingeschriebene Mitglied, das zum ersten Mal Premier erreicht.

Wenn jemand, aus welchen Gründen auch immer, nicht für die Frontline geeignet ist und/oder Sie bereits genügend Builder an der Frontline haben, sollten Sie diese Person in einem Team einsetzen, in dem sie sich unter gesunder Führung und mit guten Kontakten entfalten kann, anstatt sie nur zu platzieren, um Lücken zu füllen. Belohnen Sie diejenigen, die etwas bewirken. In den meisten Fällen sind sie besser in der Lage, sich zu vernetzen und Unterstützung zu leisten.

TIPPS FÜR DIE PLATZIERUNG

- Orientieren Sie sich eher an einer Langzeitstrategie
- Geben Sie den Menschen, was sie wollen, auf eine Weise, mit der Sie sich wohl fühlen
- Fördern Sie Ihre Leader, wo auch immer sie sich befinden
- Sie sind Geschäftsführer*in Ihres Unternehmens
- Wo werden sie sich entfalten?
- Kreieren Sie Synergien und vermeiden Sie Konkurrenz
- Sind familiäre Beziehungen involviert?
- Gibt es regionale/ortsbezogene Erwägungen?
- Sprechen Sie die Regel an, nicht die Ausnahme

Effektive Anreize

Durchdacht eingesetzte Anreize können Wachstum und Dynamik erzeugen. Falsch eingesetzt, können sie zu Anspruchsdenken in Ihrem Team führen. Befassen Sie sich mit den folgenden Überlegungen und Fragen, um festzustellen, ob ein Anreiz Ihrem Team kurz- und langfristig nützen wird.

Builder: Werden sie die belohnte Aktivität lediglich lernen oder werden sie die Aktivität lernen, um ein Leader zu werden und eine Pipeline aufzubauen? Wiederholte Anreize in einer Organisation mit geringer Leadership-Entwicklung können Anspruchsdenken hervorrufen.

Kundinnen und Kunden: Verlieren die Produkte durch häufige Incentives an Wert und lernen die Kundinnen und Kunden dadurch, nicht mit LRP zu bestellen?

1 Wer, was und wie

Für WEN ist der Anreiz? (z. B. Silver, Elite, Kundin bzw. Kunde, Sharer)

Für WAS möchten Sie den Anreiz schaffen? (z. B. Öle-Abende, Empfehlungen, LRP-Einschreibungen, Rangfortschritte)

WIE liefern Sie Ihren wichtigsten Akteur*innen einen Anreiz? (z. B. Produkt, Geld, Zeit, Anerkennung)

2 Wirksam und angemessen

- Verwenden Sie dōTERRA Sonderaktionen auf integre Art.
- Bieten Sie Incentives genau dort in Ihrem Team an, wo Volumen benötigt wird, und gehen Sie rechtzeitig und konkret auf die Details und Fristen ein, um Missverständnisse zu verhindern.
- Fördern Sie Aktivitäten, die Einkommen generieren. Konzentrieren Sie sich auf Einladen, Präsentieren und Einschreiben.
- Anreize sollten duplizierbar und nachhaltig sein. Vermeiden Sie es, jeden Monat Incentives anzubieten.
- Achten Sie auf angemessene Anreize. Übertreiben Sie es nicht.

3 Ideen für Anreize:

- Ein Teamziel festlegen** — Entscheiden Sie, eine bestimmte Anzahl Kurse zu halten oder eine bestimmte Anzahl Einschreibungen während des Monats zu erzielen. Stellen Sie den Fortschritt des Teams im Laufe des Monats grafisch dar.
- Eine Verlosung durchführen** — Lassen Sie alle, die bis zu einem festgelegten Datum eine bestimmte Handlung ausführen, an einer Verlosung für einen tollen Preis teilnehmen. Sie können das Ganze über ein geteiltes Dokument mithilfe des Honour-Systems nachverfolgen, wenn Sie eine einfache Tracking-Lösung brauchen.
- 3/6/9-Einschreibungsinitiative** — Bieten Sie Preise für durchgeführte Einschreibungen.
Zum Beispiel:
3 Einschreibungen – Preis: Lemon (Zitrone)
6 Einschreibungen – Preis: Lemon (Zitrone) und dōTERRA Balance™
9 Einschreibungen – Preis: Lemon (Zitrone), dōTERRA Balance™ und Myrrh (Myrrhe)
Legen Sie die gewonnenen Preise in eine hübsche Verpackung und fügen Sie eine handschriftliche Nachricht auf einer Karte mit bestärkenden Worten hinzu, wie »Du bist super!«
- Doppelte Fast Starts** — Wählen Sie einen Zeitraum für die Vergabe eines zusätzlichen Fast Start Bonus, um noch mehr Einschreibungen zu erzielen.
- Einen 3-Monats-Plan für Anreize erstellen** — Beispiel: Sie könnten im Zeitraum Jan.-März allen, die Elite erreichen, einen Bonus von 300 € bieten und allen, die Silver erreichen, einen Bonus von 500 €. Bringen Sie zum Ausdruck, wie sehr Sie sich freuen würden, wenn alle den Incentive in allen drei Monaten während dieses Zeitraums erhalten; es liegt an ihnen, den Rang zu erreichen und sich jeden Monat zu qualifizieren, ansonsten entgeht ihnen etwas.
- Zeit mit Ihnen/Upline** — Belohnen Sie die Person oder das Team, die ihr Ziel erreicht haben, indem Sie sie zum Mittagessen einladen, vielleicht im Rahmen eines Leadership Retreats oder einer Convention während Ihrer freien Zeit dort.

Ihr »Warum« wiederentdecken

Wissen Sie noch, wie es war, als Sie mit Ihrem Geschäft begonnen haben? Vielleicht hatten Sie einen Vollzeitjob, kümmerten sich um Angehörige oder hatten andere Stressfaktoren im Leben. Viele Ihrer Leader können an einem Punkt sein, wo der Aufbau ihres dōTERRA-Geschäfts nicht dieselbe Priorität hat wie für Sie.

»Wie kann man andere inspirieren, wenn man selbst nie wahrhaftig inspiriert wurde?«

Boyd K. Truman

Nehmen Sie sich Zeit, um ihr »Warum« zu enthüllen. Ergründen Sie die Motive und Einflüsse, die ihr Interesse erregen und Ihnen helfen werden, sie in Ihren Diamond-Plan einzubeziehen. Verwenden Sie die folgenden Fragen als Leitfaden für Ihr Gespräch:



Was hat Sie dazu bewogen, ein Geschäft mit dōTERRA aufzubauen?



Warum ist Ihnen das immer noch wichtig?



Wie können Sie mit dōTERRA am besten etwas erreichen?



Wie engagieren Sie sich in dieser Phase?

Hören Sie ihnen aufrichtig zu und verstehen Sie, was sie antreibt. Sie werden erfahren, was am meisten zählt. Setzen Sie Ziele, um gemeinsam zu wachsen.



FRAGEN SIE IHR GEGENÜBER:

»Wenn Sie _____ diesen Monat nicht erreichen, wie viel bedeutet Ihnen das? Was würde dieses Ziel für Sie bedeutsamer machen?«

FRAGEN SIE SICH:

Warum ist mein Ziel für meine Leader und mein Team wichtig?

NUN, DA SIE IHR »WARUM« KENNEN, WAS WIRD SIE AM MEISTEN INSPIRIEREN?

All Ihre Leader werden von unterschiedlichen Dingen beeinflusst. Einige streben nach Anerkennung, während andere einfach nur Menschen helfen wollen. Manche machen es vielleicht nur aus Spaß! dōTERRA hat viele Vorteile und für alle etwas zu bieten. Denken Sie über ihre »Warums« nach und überlegen Sie, wie Sie Ihre Einladung so anpassen können, dass sie sich auf das konzentriert, was ihnen am meisten bedeutet.

	SPAß & SOZIALES	ANERKENNUNG & BEDEUTSAMKEIT	LIEBE & UNTERSTÜTZUNG
Merkmale	<ul style="list-style-type: none"> Ist gern in Gesellschaft Mit allen gut befreundet Mag keine langen To-Do-Listen 	<ul style="list-style-type: none"> Wetteifernd Hat gern das Sagen Von Geld und Rampenlicht angetrieben 	<ul style="list-style-type: none"> Würde alles tun, um anderen zu helfen Möchte etwas bewirken Bevorzugt freies gegenüber strukturiertem Arbeiten
Verbindung zu dōTERRA	<ul style="list-style-type: none"> Events Facebook-Community European Convention Leadership Retreat 	<ul style="list-style-type: none"> Zusätzliches Einkommen Auf der Bühne stehen Anerkennung im Magazin Rang erreichen 	<ul style="list-style-type: none"> Co-Impact Sourcing™ Free to Give™ Programm Das Geschenk des Wohlbefindens verbreiten Weitergabe

Effektives Mentoring

Auf Ihrem Weg zum Rang Diamond spielt es eine wichtige Rolle, dass Sie ein*e effektive*r Mentor*in sind, dass Sie Leader voranbringen und Wachstum fördern. Finden Sie das richtige Verhältnis von effektivem und hilfreichem Mentoring und tappen Sie nicht in die Falle, ein*e »Held*in« zu sein und alles für andere zu tun. Unterstützen Sie Ihr Team, indem Sie eine Strategie entwerfen, die Leadern und Buildern hilft, ihr Einkommen zügig zu maximieren. Wenn sie ein gesteigertes Einkommen verzeichnen, nimmt ihr Glaube zu und damit ihr Engagement für ihre Teammitglieder.

7 EFFEKTIVE TIPPS FÜR DAS MENTORING

1 Stärken zunutze machen

Helfen Sie jedem Leader und Builder, seine bzw. ihre Genialitätszone zu finden und eigene Talente und Fähigkeiten zu entwickeln. Sich auf das zu konzentrieren, was richtig ist, hilft, einschränkende Gedanken zu überwinden, und führt zu größtem Engagement und Erfolg.

2 Die Führung überlassen

Wenn die Person, die Sie betreuen, die treibende Kraft bei der Erreichung ihrer Ziele ist, werden Sie immer effektiver sein. Wenn Sie die treibende Kraft bei der Erreichung ihrer Ziele sind, findet oft wenig bis gar kein Fortschritt statt. Helfen Sie ihnen, ihr »Warum« zu entdecken oder wiederzufinden.

3 Erwartungen

Nehmen Sie sich Zeit, um den Zweck Ihrer Mentoring-Sitzungen, den Zeitrahmen und Ihre gegenseitigen Erwartungen festzulegen.

4 Wichtige Handlungsschritte identifizieren

Ein typischer Fehler ist, dass Mentor*innen die Probleme ihrer Leader lösen, wodurch diese nie die Chance erhalten, Verantwortung zu übernehmen. Bitten Sie die Leader stattdessen, sich drei Lösungswege für Ihre Herausforderung zu überlegen und wie sie diese Lösungen umsetzen werden. Stellen Sie Fragen, die Orientierung bieten, ohn Antworten zu geben.

5 Erfolgs-Check-in

Verwenden Sie den Erfolgs-Check-in fortlaufend während der Mentoring-Calls, um Ihren Leadern zu helfen, Hindernisse zu erkennen und wichtige Handlungsschritte zu unternehmen, um voranzukommen.

6 Taprooting

Wenn jemand in Ihrem Team unmotiviert ist, kann Taprooting helfen, ihn bzw. sie zu inspirieren. Taprooting ist der Prozess, bei dem man sich in die Ebene unter dem unmotivierten Mitglied begibt und jemanden in seinem Team findet, der engagiert und begeistert ist und diese Person betreut. Planen Sie einen Call mit dieser Person. Finden Sie diejenigen, die sie aufbauen und unterstützen wollen, egal, wo sie platziert sind.

7 Crossline-Mentoring

Mitunter haben Sie vielleicht eine zu enge Beziehung zu einem Leader, als dass dieser Ihnen zuhören würde. In vielen Fällen kann die Zusammenarbeit mit Crossline-Leadern eine neue Perspektive bieten, die den Unterschied ausmacht. Besprechen Sie mit Ihrem Upline-Leader, ob das eine Möglichkeit zur Unterstützung Ihres Teams sein könnte.



Vereinigen Sie Ihr Team

Erschaffen Sie ein Umfeld der Loyalität und Einheit. Gehen Sie als Leader mit dem Beispiel voran, zu dem Ihre Teammitglieder werden sollen. Jede Wahl, die Sie mit Ihrem Team treffen, wird Ihren Einfluss vergrößern und vervielfachen.



»Wer schnell gehen will, muss allein gehen. Wer weit gehen will, muss zusammen gehen.«

-Afrikanisches Sprichwort

1 Kultur der Gemeinschaft & Führung

Die Kultur ist die Summe der Einstellungen, Verhaltensweisen und Charakteristika einer Gruppe von Personen. Ihre Teamkultur spiegelt Sie und Ihre Überzeugungen wider und zieht Menschen mit ähnlichen Werten an. Stellen Sie klar, worauf Sie am meisten Wert legen, um eine Teamkultur zu erschaffen, die in die dōTERRA-Kultur passt.

Wem dienen Sie? Wie schaffen Sie einen Mehrwert für sie?

Erschaffen Sie ein positives, sicheres Umfeld, um Loyalität und Einheit herzustellen. Gehen Sie weise und großzügig vor, wenn Sie Zeit und Ressourcen in Ihr Team investieren.

Beispiel: Wir sind eine zielstrebige Community, deren Mission es ist, die Menschen mit den Werkzeugen und Kenntnissen auszustatten, die sie für ein natürliches, gesundes und glückliches Leben brauchen.

Was schätzen Sie am meisten an dōTERRA?

Beispiel: CPTG™-Standard, Cō-Impact Sourcing™, dōTERRA Healing Hands Foundation™, wissenschaftlich untermauerte Daten, übergreifende Zusammenarbeit, Zweck usw.

Für welche fünf Merkmale soll Ihre Kultur bekannt sein?

Bauen Sie diese Merkmale bei der Interaktion mit neuen und bestehenden dōTERRA-Mitgliedern in Ihrem Team oder teamübergreifend in Erlebnisse und Schulungen ein.

Beispiel: Fähigkeiten, Bildung, Leadership, Incentives und Service

Wie kooperieren, unterstützen und stärken Sie und Ihre Builder und Leader sich gegenseitig?

Nennen Sie vier Schlüsselwerte:

BEISPIELE:

- Vielfalt: Unterschiedliche Talente, Hintergründe und Ideen sind willkommen.
- Bescheidenheit: Erkennt, wann eine Entschuldigung notwendig ist, möchte verstehen und vorwärtsgehen.
- Befähigung: Gibt anderen die Chance, zu glänzen und ihre Gaben zu nutzen.



Kultur der Gemeinschaft

Leadership Gemeinschaft

2 Schulung & Weiterbildung

Auf Ihrem Weg zu Diamond wollen Sie Ihrem Team wertvolle Schulungsmöglichkeiten bereitstellen. Lassen Sie Ihre Mission, Kultur und Persönlichkeit in Ihr Produkt- und Leadership-Training einfließen.



Wenn Ihre Upline Team-Calls, Produktinformationen oder andere Programme anbietet, fordern Sie Ihr Team auf, diese Ressourcen zu nutzen, damit Sie sich auf andere Aktivitäten zur Erreichung Ihres Ziels konzentrieren können.

BUSINESS-TRAINING

Wenn Sie Ihre Teammitglieder mit wöchentlichen und monatlichen Schulungen stärken, stellen Sie eine Einheit her und fördern die Vervielfältigung.

Option 1: Treffen Sie sich jede Woche via Zoom, Facebook Live oder einem anderen Telefonkonferenzdienst mit Ihrem Team, um Erfolgsgeschichten, Ihre Vision und Mission sowie PIPES-Fähigkeiten und Prinzipien zu teilen.

Option 2: Planen Sie regelmäßige Präsentationen über die dōTERRA-Gelegenheit in Ihrer Region, damit Ihr Team Interessierte einladen und vorstellen kann.

↓ Verwenden Sie den **Leitfaden für Team-Calls, Monatlichen Schulungsleitfaden und Monatlichen Schulungsplaner** aus dem DMK von dōTERRA Europe (Geschäftsliteratur > Empowered Success > Tools Library)

PRODUKTINFORMATIONEN

Je mehr Zeit Sie sich nehmen, um zu schulen und sicherzustellen, dass jede neue Person die Verwendung ihrer Öle lernt, desto stärker wird Ihr Geschäft nachhaltig wachsen.

Option 1: Bitten Sie Ihre Builder und Sharer in Online-Gruppen um Hilfe, um Kundinnen und Kunden, Sharer und Builder zu schulen und Beziehungen zu ihnen zu pflegen.

Option 2: Organisieren Sie Weiterbildungskurse vor Ort mit Ihren Leadern oder Crossline-Teammitgliedern, um eine lokale Community für gegenseitige Unterstützung und Wissensvermittlung aufzubauen.

Option 3: Halten Sie mithilfe von Facebook Live einen 20-minütigen Kurs ab und nehmen Sie sich Zeit zum Beantworten von Fragen.

Option 4: Nutzen Sie die verfügbaren dōTERRA Europe Ressourcen.

3 Anerkennen und vervielfältigen

Ein Schlüssel zu Bescheidenheit und zum Anführen von Bewegungen liegt darin, zu erkennen, dass mehr Wissen in Ihrer Organisation und Ihrem Team steckt, als Sie sehen können und umsetzen. Nutzen Sie Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten, um das Leistungsvermögen der Menschen um Sie herum zu vergrößern und zu verstärken. Holen Sie das Beste aus anderen heraus, indem Sie ihre Gaben anerkennen.

WER?

Wer hat Anerkennung verdient? Würdigen Sie Ihre qualifizierenden Leader, Rangaufstiege, Top-Enroller, jene, die ihren ersten Öle-Abend abhalten, Teilnehmende am Diamond Club usw.

WANN & WO?

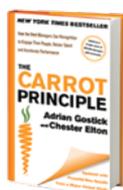
Seien Sie dankbar für Ihr Team. Wann und wo haben Sie die Chance, den Menschen das Gefühl zu geben, etwas Besonderes zu sein? Wenn neue Personen der Community beitreten, wenn neue Meilensteine erreicht werden, wenn Sie mit Ihrem Team auf einem Event sind usw.

WIE?

Finden Sie heraus, wie Sie Wertschätzung am besten ausdrücken können. Mit einer persönlichen Karte? Zeit mit Ihnen? Anerkennung vor einer Gruppe? Eine Grafik in den sozialen Medien? Ein durchdachtes Geschenk? Jeder Mensch ist anders.

»Die einfache, aber transformative Handlung einer Führungskraft, die einer Person auf bedeutungsvolle und denkwürdige Weise Wertschätzung entgegenbringt, ist der fehlende Beschleuniger.«

Adrian Gostick und
Chester Elton



BUCHEMPFEHLUNG

The Carrot Principle: How the Best Managers Use Recognition to Engage Their People, Retain Talent, and Accelerate Performance von Adrian Gostick und Chester Elton

↓ Verwenden Sie den **Anerkennungsplaner**

Individuelle Unterstützung

»Wenn Sie meinen, zu führen, aber niemand folgt Ihnen, gehen Sie nur spazieren.«

John C. Maxwell

Stellen Sie fest, wie Sie einzelne Leader am besten unterstützen können und ermitteln Sie Aktivitäten zur Ausweitung von Stärken. Wenn Sie beispielsweise Leader haben, die sich auf die Grundlagen des Unterrichts fokussieren müssen, halten Sie sie dazu an, die im *Train Guide* vorgestellten Trainingskompetenzen umzusetzen.

Welche Führungsrolle sollten Sie anwenden, um Ihre Leader zu unterstützen?

Nutzen Sie die folgenden Beispiele oder erstellen Sie Ihre eigenen.

<p>AUFBAUEN</p> 	<p>AUFBAUEN Planen Sie einen Wettbewerb für die meisten gebuchten Öle-Abend</p>	<p>AUFBAUEN Fördern Sie monatliche Schulungen und nehmen Sie selbst an welchen teil</p>	<p>AUFBAUEN Kooperieren Sie mit Buildern zur Organisation von Dreiergesprächen und Business-Präsentationen</p>	<p>AUFBAUEN Entwickeln oder nutzen Sie Anreize, die nachhaltiges Wachstum anregen und ermutigen</p>
<p>AUSBILDEN</p> 	<p>AUSBILDEN Laden Sie wichtige Leader zur Teilnahme an <i>Launch- und Trainingsprogrammen</i> ein</p>	<p>AUSBILDEN Halten Sie monatliche und wöchentliche Produkt- und Business-Trainings mit Buildern ab</p>	<p>AUSBILDEN Führen Sie erfolgreiche Lifestyle-Übersichten für neue und bestehende Mitglieder vor</p>	<p>AUSBILDEN Helfen Sie Ihren Leadern, ihr Produkt und ihre Geschäftsgeschichten zu verfeinern und zu teilen</p>
<p>FÜHREN</p> 	<p>FÜHREN Seien Sie ein Vorbild, indem Sie weiterhin fähige, engagierte Builder einschreiben</p>	<p>FÜHREN Halten Sie einen wöchentlichen Call mit den wichtigsten Leadern ab, um Rangstrategien zu besprechen und eine Einheit herzustellen</p>	<p>FÜHREN Erkennen Sie die Erfolge der Builder auf Events, in Team-Calls oder auf Facebook an</p>	<p>FÜHREN Beziehen Sie die Builder in Planung und Präsentation ein, um ihre Führungsqualitäten zu entwickeln und ihnen zu helfen, zu brillieren</p>
<p>INSPIRIEREN</p> 	<p>INSPIRIEREN Nehmen Sie sich Zeit, um sicherzustellen, dass Ihre Builder und Leader sich von Ihnen wahrgenommen fühlen.</p>	<p>INSPIRIEREN Halten Sie ein »Visionboard«-Event ab und laden Sie einen Upline-Diamond dazu ein, seine Geschichte zu teilen</p>	<p>INSPIRIEREN Vermitteln Sie Ihren Glauben an sie mit einer Vision davon, wer sie sein und was sie erreichen werden</p>	<p>INSPIRIEREN Arbeiten Sie mit anderen zusammen an inspirierenden Teamergebnissen</p>



Wenn Sie Diamond werden, Wachstum und Rang aufrechterhalten wollen, müssen Sie Ihre Fähigkeit zur Interaktion mit Leadern, Sharern und Kundinnen und Kunden auf verschiedenen Ebenen von Verpflichtung und Fokus anwenden. Investieren Sie die notwendige Zeit, um sich den wichtigen Rollen in Ihrer Organisation zu widmen, die Sie spielen müssen. Denken Sie daran: Die Vervielfältigung von etwas Großartigem bedeutet, Ihre Fähigkeit zu erweitern, Menschen für eine gemeinsame Sache zusammenzubringen.

Bauen Sie Ihr Vermögen auf

»Das zu tun,
was Sie lieben, ist der
Grundstein dafür,
Reichtum in Ihrem Leben
zu haben.«

Wayne Dyer

Geld vervielfacht: Es kann gierige Herzen noch gieriger und großzügige Herzen noch großzügiger machen. Wenn Sie ein erfolgreiches Geschäft führen wollen, müssen Sie auch Chief Financial Officer (Finanzdirektor*in) sein. Die Verantwortung für Ihr finanzielles Wohlbefinden zu übernehmen, schafft Raum, in dem mehr fließen kann.

4 REGELN FÜR FINANZIELLES WOHLERGEHEN

1 Nachverfolgen

Die täglichen Ausgaben nachzuverfolgen ist der erste notwendige Schritt zu finanziellem Erfolg. Ohne Aufzeichnungen wissen Sie nicht, wie gut Sie sich schlagen. Halten Sie jede einzelne Ausgabe fest.

2 Ziele setzen

Für finanziellen Erfolg ist es unerlässlich, Ziele zu setzen. Ziele müssen aufgeschrieben werden (»nicht aufgeschriebene Ziele sind Wünsche«), sie müssen Ihre eigenen sein, sie müssen messbar und spezifisch sein, sie müssen so deutlich wie möglich formuliert werden und sie müssen eine Frist enthalten.

3 Kürzen

Leben Sie von weniger Geld, als Sie verdienen, um einen Überschuss zu haben, der zum Schuldenabbau und zur Investition in Assets dient, die an Wert gewinnen. Bezahlen Sie zuletzt sich selbst, indem Sie 10% Ihres Einkommens zum Abbezahlen von Schulden oder für Investitionen verwenden und von den übrigen 90% leben. Auf diese Weise passen Sie Ihre Ausgaben automatisch an. Wenn Sie hingegen bis zum Ende des Monats abwarten, was übrig geblieben ist, wird nichts übrig sein.

4 Ausbilden

Menschen, die Geld verstehen, geben es für Dinge aus, die Vermögen generieren. Diejenigen, die Geld nicht verstehen, geben es für Dinge aus, die Vermögen aufzehren, und so werden die Reichen reicher und die Armen ärmer. Eine finanzielle Bildung ist notwendig, um finanziell erfolgreich zu sein.

✓ Tipps:

- Erstellen Sie einen Plan für Ihr Geld (mit Input von vertrauenswürdigen Finanzberater*innen).
- Bemühen Sie sich ernsthaft, zu sparen.
- Denken Sie nach, bevor Sie Geld ausgeben: »Brauche ich das?«.
- Zögern Sie Belohnungen heraus.
- Sprechen Sie mit Ihrer*Ihrem Partner*in über Finanzen, auch wenn es schwer ist.
- Fragen Sie Ihre*n Steuerberater*in, welchen Teil Ihres dōTERRA-Einkommens Sie für erwartbare Steuern beiseite legen sollten.
- Zahlen Sie sich selbst ein angemessenes Gehalt.
- Legen Sie ein Rentenkonto an.

»» *Sich mit* anderen Menschen zusammensetzen, die etwas bewegen *wollen*, ist der Multiplikationsfaktor, der es einem Individuum ermöglicht, *eine* Familie eine Gemeinschaft, ein Land und sogar *die Welt zu verändern*.««

John C. Maxwell

Mehr erfahren:



dōTERRA.com > Empowered Success

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.