

dōTERRA™

Train

Leitfaden für den Aufstieg
zu Premier und Silver

Ihr Team vergrößern

Herzlichen Glückwunsch zum Erreichen des Rangs Elite. Setzen Sie sich Ziele, um auch den nächsten Rang zu erreichen! Jetzt ist es an der Zeit, an sich selbst, die Produkte und die Chance, die dōTERRA Ihnen bietet, zu glauben. Ihre Pipeline wird wachsen, wenn Sie weiterhin Erfahrungen teilen, Mitglieder einschreiben und neue Builder einsetzen. In diesem Leitfaden erfahren Sie, wie Sie Ihre Zeit einteilen, richtig anleiten und Ihr Team fördern.



+ Handeln

- Öle teilen
- Kundinnen und Kunden & Builder einschreiben
mindestens 4 Kundinnen und Kunden pro Monat
mindestens 1 Builder pro Monat
- Builder einsetzen, die dies ebenfalls tun

= Ergebnisse

- Leben verändern
- Sich weiterentwickeln
- Zusätzliches Einkommen generieren*



VORBEREITEN (PREPARE)

- Antrieb für Ihren Erfolg (S. 4)
- Trainer*in werden (S. 5)
- Rang- und Power of 3-Planer (S. 6–7)
- Ihre Aktivitäten priorisieren (S. 8)

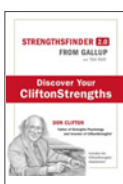
EINLADEN (INVITE)

- Builder identifizieren und ins Team einladen (S. 9)

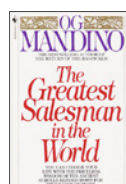
PRÄSENTIEREN (PRESENT)

- Die Botschaft verinnerlichen (S. 10–11)

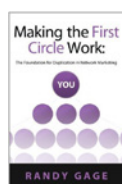
EMPFEHLUNGEN ZUR PERSÖNLICHEN ENTWICKLUNG



StrengthsFinder 2.0 von Tom Rath, Gallup



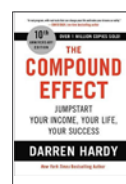
Der beste Verkäufer der Welt von Og Mandino



Bringen Sie Ihren ersten Kreis in Schwung von Randy Gage



Wie man Freunde gewinnt von Dale Carnegie



The Compound Effect von Darren Hardy

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE ZUM ERFOLG



E

EINSCHREIBEN (ENROL)

- Folgende Präsentationen (S. 12)

S

UNTERSTÜTZEN (SUPPORT)

- Mentoring erhalten (S. 13)
- Zeiträume für Erfolge (S. 14-15)

Wichtige Handlungsschritte

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| 1. Persönliche Entwicklung | 4. Mitglieder einschreiben |
| 2. Teilen/einladen | 5. Lifestyle-Übersichten |
| 3. Kurse/Einzelgespräche | 6. Geschäftsübersichten |

Weitere Informationen im Launch Guide

»Um erfolgreich zu sein, müssen Sie Ihr Herz in Ihrem Geschäft und Ihr Geschäft in Ihrem Herzen haben.«

–Thomas J. Watson

📄 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.

Antrieb für Ihren Erfolg

»» Hoffnung ist der Grund, warum Menschen sich dōTERRA anschließen. Hoffnung auf Lösungen, Hoffnung auf ein besseres Leben. Aber Glaube... Glaube ist der Grund, warum sie bleiben. Der Glaube, dass dōTERRA nicht nur ein Unternehmen ist, sondern ein Anliegen hat. ««

— Justin Harrison

ERFORSCHEN SIE IHR »WARUM«

Sie haben sich in die Wellness-Lösungen von dōTERRA verliebt, haben sie mit anderen geteilt und damit Leben verändert. Ihr Glaube an das Produkt hat Ihnen den Mut gegeben, Ihre Erlebnisse zu teilen und andere einzuladen, eigene Erfahrungen damit zu machen. Sie haben erfolgreich Ihr Geschäft gegründet und den Rang Elite erreicht!

Wie hat dōTERRA Ihr Leben und das Leben anderer verändert?

Warum teilen Sie weiter, was Sie lieben? Was ist Ihre Leidenschaft?

Warum haben Sie Ihr dōTERRA-Geschäft gegründet? Warum ist es wichtig, dass Sie weiter wachsen?

HANDELN SIE ENGAGIERT

Denken Sie über Ihre Arbeit nach. Sehen Sie Ihr Geschäft als Hobby oder als Beruf? Hat die Generierung eines zusätzlichen Einkommens Priorität? Stimmen Ihre Einkommensziele mit Ihrem Handeln überein?

MITARBEITENDE

Zeit für finanziellen Gewinn opfern
Aufwandsbezogene/kurzfristige Belohnung
Aktivitäten, die von anderen gesteuert werden
Träume anderer verwirklichen

oder

UNTERNEHMER

Zusätzliches Einkommen*
Vermögensbezogene/langfristige Belohnung
Eigene Steuerung der Aktivitäten
Eigene Träume verwirklichen und andere befähigen,
ihre Träume ebenfalls zu verwirklichen

ERLEBNISSE SCHAFFEN

Sie sind im Erlebnis-Marketing tätig. Schaffen Sie Erlebnisse, um Interessent*innen die Möglichkeiten und Vorteile Ihres Produkts aufzuzeigen. Wecken Sie ihre Neugierde, mehr erfahren zu wollen. Geben Sie ihnen Gründe, daran zu glauben. Lassen Sie sich immer die Kontaktdaten der Interessent*innen geben und fassen Sie innerhalb weniger Tage nach.

📖 In den Broschüren **Grow Your Prospects** und **Invite Effectively** lernen Sie, wie Sie Ihre Fähigkeiten und Kurse verbessern können.

Wie werden unsere Produkte den Bedürfnissen gerecht?

- Wie unterstützen die Öle den Wellness-Lifestyle?
- Wie helfen die Nahrungsergänzungen?
- Wie verbessert das LRP-Treueprogramm die Erlebnisse und Ergebnisse?
- Wer hat Wellness-Bedürfnisse, die durch das Teilen von Informationen befriedigt werden können?

Wie entspricht die Chance, die dōTERRA bietet, den Bedürfnissen?

- Wie schafft die geschäftliche Selbstständigkeit Stärke und Freiheit?
- Wie wirkt sich zusätzliches Einkommen auf den Lebensstil aus?
- Wie wirkt sich die Möglichkeit, die eigene Zukunft zu gestalten, auf die Fähigkeit aus, etwas zurückzugeben?
- Wie können Sie persönlich wachsen, während Sie Ihre Führungsqualitäten verbessern?

Wie können Sie Erlebnisse schaffen?

- Teilen Sie Ihre Geschichte oder die von anderen (kurz und treffend.)
- Teilen Sie die Broschüre *Gesund sein kann so einfach sein*.
- Verteilen Sie Öle. Geben Sie eine Produktprobe für eine Wellness-Priorität mit.
- Laden Sie zu einer Präsentation ein.



*Ergebnisse variieren.

Trainer*in werden

»Das höchste Qualitätsmerkmal eines Führungsstils ist ohne Frage Integrität. Ohne sie ist kein wirklicher Erfolg möglich.«
— Dwight D. Eisenhower

DEN GLAUBEN IN DAS UNTERNEHMEN UND DIE CHANCEN STÄRKEN

Sie sind im Direktvertrieb tätig und in dieser Branche gilt, dass Menschen »Vertrauen kaufen« – und der direkte Verkauf über persönliche Beziehungen hat sich zum weltweit am schnellsten wachsenden Geschäftsmodell entwickelt. Damit steht Ihnen eines der am besten zugänglichen Instrumente für Ihr Geschäft zur Verfügung!

Verlieben Sie sich in Ihren Beruf

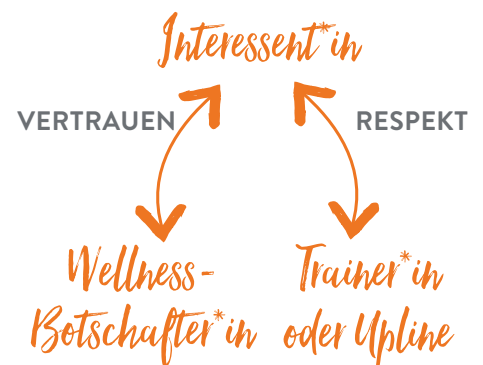
Um Ihre Geschäftspartner*innen darin ausbilden zu können, ihr eigenes Geschäft aufzubauen, müssen Sie glauben, um den Glauben auch in anderen zu wecken. Je sicherer Sie werden, desto besser können Sie zu engagiertem Handeln einladen.

- Lernen Sie die Geschichte von dōTERRA kennen.
- Nehmen Sie an Schulungen und Veranstaltungen teil.
- Verbinden Sie sich mit Ihrer erfahrenen Upline.
- Lesen Sie das *Leadership Magazine* mit den Erfolgsgeschichten der Top-Führungskräfte von dōTERRA.

FORTBILDUNG MACHT UNSERE KULTUR AUS

In der Trainings-Funktion sollten Sie sich auf drei Dinge konzentrieren. Erstens: Beherrschen Sie Ihren Vortrag zur Produktpräsentation. Damit erreichen Sie regelmäßige Einschreibungen. Zweitens: Bringen Sie Ihren Buildern bei, wie Sie den Rang Elite erreicht haben. Leben Sie bewusst. Achten Sie darauf, was Sie bereits richtig machen, damit Sie andere dazu ermutigen können, das Gleiche zu tun. Drittens: Setzen Sie die PIPES-Aktivitäten um und andere werden Ihrem Beispiel folgen.

Wenn Ihre Builder zum ersten Mal Erlebnisse teilen und Einladungen aussprechen, haben sie unter Umständen noch wenig Erfahrung. Die Magie passiert in Ihrer Zusammenarbeit! Sie haben das Vertrauen ihres privaten Umfeldes gewonnen. Als Trainer*in referieren Sie teilweise und sind gleichzeitig unabhängige*r Beobachter*in. Sie bieten kompetent Lösungen an und verleihen damit den Produkten Glaubwürdigkeit.



MIT INTEGRITÄT AUSBILDEN

Dies ist ein Beziehungsgeschäft. Messbare Ergebnisse (z.B. Teamgröße, Teamumsatz, persönliches Einkommen) ergeben sich aus der Anzahl der von uns beeinflussten Menschen. Die Qualität und Nachhaltigkeit dieser Ergebnisse hängt von den Erfahrungen der Menschen ab, die wir einschreiben.

Alle aufstrebenden Leader von dōTERRA müssen sich darüber bewusst sein, dass ihr Beispiel von der Downline übernommen wird. Was Sie sagen und wie Sie handeln, beeinflusst nicht nur die Zukunft Ihres Teams, sondern auch die gesamte dōTERRA-Community.

VERTRAUEN AUFBAUEN | Präsentieren Sie Ihre Botschaft mit Integrität und bauen Sie Vertrauen zu den Menschen auf, die Sie einschreiben. Führen Sie mit der Einstellung, unterstützen – nicht verkaufen – zu wollen.

JA

- Bauen Sie echte Beziehungen und Vertrauen auf.
- Entdecken Sie bevorzugte/erfolgreiche Möglichkeiten des Netzwerkers.
- Treten Sie sympathisch auf und finden Sie Gemeinsamkeiten.
- Stellen Sie Fragen und hören Sie zu, um Interessen und Bedürfnisse zu erfahren.
- Versuchen Sie, Ihre Lösungen auf die Bedürfnisse abzustimmen.
- Nutzen Sie Ihre Stärken, um zu helfen und lösungsorientiert zu arbeiten.
- Wecken Sie Interesse, das sich später entwickeln wird.

NEIN

- Ihre Kontakte mit Anrufen, E-Mails, etc. überschütten.
- Mit Verkaufstaktiken arbeiten, die großen Druck aufbauen.
- Übertreiben und nicht die Wahrheit sagen.
- Zu viel versprechen und zu wenig davon halten.
- Zu viel von sich selbst sprechen.
- Aufdringlich sein oder unangemessen handeln.

Planer für Rang Premier

PREMIER		100 PV und 5.000 OV – 2 Executive-Beine	
BUILDER 1:		BUILDER 2:	
<input type="radio"/> ZIEL: EXECUTIVE + (2.000 OV) <input type="radio"/> ZIEL: ELITE + (3.000 OV)		<input type="radio"/> ZIEL: EXECUTIVE + (2.000 OV) <input type="radio"/> ZIEL: ELITE + (3.000 OV)	
<input type="radio"/> Hat den Rangplaner studiert <input type="radio"/> Hat ein Launch Training besucht		<input type="radio"/> Hat den Rangplaner studiert <input type="radio"/> Hat ein Launch Training besucht	
ERFORDERLICHER UMSATZ	<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000	ERFORDERLICHER UMSATZ	<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000
Derzeit geplanten LRP-Umsatz eintragen	–	Derzeit geplanten LRP-Umsatz eintragen	–
BENÖTIGTER UMSATZ	=	BENÖTIGTER UMSATZ	=
Benötigten Umsatz durch durchschnittlichen Umsatz pro Öle-Abend teilen (Ziel ist 1.000)	÷	Benötigten Umsatz durch durchschnittlichen Umsatz pro Öle-Abend teilen (Ziel ist 1.000)	÷
BENÖTIGTE ÖLE-ABENDE/ EINZELGESPRÄCHE	»	BENÖTIGTE ÖLE-ABENDE/ EINZELGESPRÄCHE	»
GEPLANTE ÖLE-ABENDE		GEPLANTE ÖLE-ABENDE	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
EINZELGESPRÄCHE Geplante Anzahl ankreuzen.		EINZELGESPRÄCHE Geplante Anzahl ankreuzen.	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10		<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	

Provisionen und Boni verdienen

Die entsprechenden Boni können monatlich erreicht werden und werden mit den Provisionen zwischen dem 15. und 20. des Folgemonats ausgezahlt. Damit Sie Ihren Bonus erhalten, müssen Sie ihn vor Mitternacht am letzten Tag des Monats eintragen. Sehen Sie regelmäßig nach, bis die Provisionen verarbeitet wurden. Sie müssen Ihre Vorlage immer auf 100 PV stellen, um Provisionen zu erhalten. Mit dieser Checkliste wird es Ihnen leichter fallen, sich jeden Monat zu qualifizieren.

POWER OF 3

- Verdienen Sie 40 €.
- Bringen Sie Ihrer Downline bei, dies auch zu erreichen.
- Leiten Sie an und schreiben Sie jeden Monat ein.

RANG

- Erfüllen Sie den erforderlichen Umsatz.
- Gewährleisten Sie korrekte Einschreibungen.
- Sorgen Sie dafür, dass Qualifikant*innen ihre Ränge erreichen.

EMPOWERMENT BONUS

- Erreichen Sie selbst Premier oder Silver.
- Schreiben Sie eine*n neue*n Vorteilskundin bzw. -kunden mit mindestens 100 PV ein.

Planer für Rang Silver

SILVER			100 PV – 3 Elite-Beine					
BUILDER 1:			BUILDER 2:			BUILDER 3:		
<input type="radio"/> ZIEL: EXECUTIVE + (2.000 OV) <input type="radio"/> ZIEL: ELITE + (3.000 OV)			<input type="radio"/> ZIEL: EXECUTIVE + (2.000 OV) <input type="radio"/> ZIEL: ELITE + (3.000 OV)			<input type="radio"/> ZIEL: ELITE + (3.000 OV)		
<input type="radio"/> Hat den Rangplaner studiert <input type="radio"/> Hat ein Launch Training besucht			<input type="radio"/> Hat den Rangplaner studiert <input type="radio"/> Hat ein Launch Training besucht			<input type="radio"/> Hat den Rangplaner studiert <input type="radio"/> Hat ein Launch Training besucht		
ERFORDERLICHER UMSATZ		<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000	ERFORDERLICHER UMSATZ		<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000	ERFORDERLICHER UMSATZ		<input type="radio"/> 3.000
Derzeit geplanten LRP-Umsatz eintragen	–		Derzeit geplanten LRP-Umsatz eintragen	–		Derzeit geplanten LRP-Umsatz eintragen	–	
BENÖTIGTER UMSATZ	=		BENÖTIGTER UMSATZ	=		BENÖTIGTER UMSATZ	=	
Benötigten Umsatz durch durchschnittlichen Umsatz pro Öle-Abend teilen (Ziel ist 1.000)	÷		Benötigten Umsatz durch durchschnittlichen Umsatz pro Öle-Abend teilen (Ziel ist 1.000)	÷		Benötigten Umsatz durch durchschnittlichen Umsatz pro Öle-Abend teilen (Ziel ist 1.000)	÷	
BENÖTIGTE ÖLE-ABENDE/ EINZELGESPRÄCHE	»		BENÖTIGTE ÖLE-ABENDE/ EINZELGESPRÄCHE	»		BENÖTIGTE ÖLE-ABENDE/ EINZELGESPRÄCHE	»	
GEPLANTE KURSE			GEPLANTE KURSE			GEPLANTE KURSE		
1.			1.			1.		
2.			2.			2.		
3.			3.			3.		
4.			4.			4.		
EINZELGESPRÄCHE Geplante Anzahl ankreuzen.			EINZELGESPRÄCHE Geplante Anzahl ankreuzen.			EINZELGESPRÄCHE Geplante Anzahl ankreuzen.		
<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10			<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10			<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10		

Provisionen und Boni verdienen

Die entsprechenden Boni können monatlich erreicht werden und werden mit den Provisionen zwischen dem 15. und 20. des Folgemonats ausgezahlt. Damit Sie Ihren Bonus erhalten, müssen Sie ihn vor Mitternacht am letzten Tag des Monats eintragen. Sehen Sie regelmäßig nach, bis die Provisionen verarbeitet wurden. Sie müssen Ihre Vorlage immer auf 100 PV stellen, um Provisionen zu erhalten. Mit dieser Checkliste wird es Ihnen leichter fallen, sich jeden Monat zu qualifizieren.

POWER OF 3

- Verdienen Sie 40 €.
- Bringen Sie Ihrer Downline bei, dies auch zu erreichen.
- Leiten Sie an und schreiben Sie jeden Monat ein.

RANG

- Erfüllen Sie den erforderlichen Umsatz.
- Gewährleisten Sie korrekte Einschreibungen.
- Sorgen Sie dafür, dass Qualifikant*innen ihre Ränge erreichen.

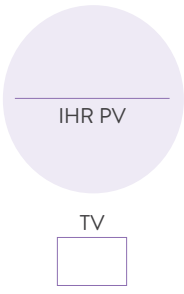


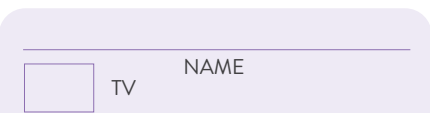

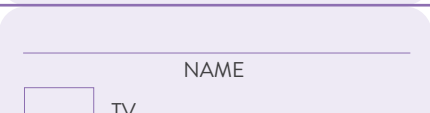


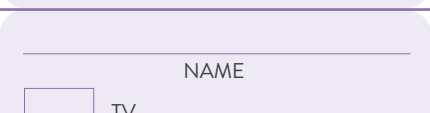
EMPOWERMENT BONUS

- Erreichen Sie selbst Premier oder Silver.
- Schreiben Sie eine*n neue*n Vorteilskundin bzw. -kunden mit mindestens 100 PV ein.

Power of 3

Handeln | Anleiten | Wiederholen

- Füllen Sie diese Tabelle zu Beginn, in der Mitte und am Ende eines jeden Monats mit den aktuellen Angaben aus.
- Markieren Sie, worauf Sie sich konzentrieren müssen (z. B. neue Enrollees, Kundinnen und Kunden für das LRP).
- Was ist Ihr nächstes Power of 3-Ziel? (1 ankreuzen): 40 €, 210 €, 1.270 € – Wie möchten Sie es erreichen?

		40 €	210 €	1.270 €																								
<div style="text-align: center;">  <p>IHR PV</p> <p>TV</p> <p>IHR NAME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NAME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>NAME</p> <p>TV</p> <p>NAME</p> </div>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>NAME</th> <th>PV</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>	NAME	PV																						
	NAME	PV																										
<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NAME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>NAME</p> <p>TV</p> <p>NAME</p> </div>	<table border="1"> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>																									
<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <p>TV</p> <p>NAME</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>NAME</p> <p>TV</p> <p>NAME</p> </div>	<table border="1"> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>																									

PV = Persönliches Volumen

TV = Teamumsatz (Sie und Ihre Downline)
Ankreuzen, wenn TV = 600

Ihre Aktivitäten priorisieren

Erfolg entsteht durch die Priorisierung wichtiger Aktivitäten. Fragen Sie sich: Generiere ich mit dieser Aktivität Einkommen oder verschwende ich meine Zeit? Planen Sie nicht zu viel, sondern reservieren Sie Zeit für die wichtigsten Dinge. Schalten Sie Ihr Mobiltelefon während bestimmter Aktivitäten stumm und nutzen Sie Ihre Zeit mit Multitasking (z. B. mit Listen). Nutzen Sie Folgendes als Leitfaden für Ihre Planung.

WESENTLICH

Kümmern Sie sich um die Dinge, die am wichtigsten sind. Beschäftigen Sie sich mit Aktivitäten, die für den Aufbau eines florierenden Geschäfts unerlässlich sind. Opfern Sie das, was Sie weniger wollen, für das, was Sie mehr wollen.

- Selbstfürsorge
- Familienzeit und Routinen
- Planen und vorbereiten
- Repräsentieren Sie das Produkt voll und ganz
- Veranstalten Sie regelmäßige Öle-Abende und schreiben Sie ein
- Fassen Sie regelmäßig nach
- Unterstützen Sie Builder

WICHTIG

Reservieren Sie Zeit für wichtige Aktivitäten. Leben Sie bewusst und werden Sie mehr und mehr zum Profi in Ihrem Geschäft. Ein paar Minuten am Tag können schon einen Unterschied ausmachen.

- Lernen Sie mehr über die Produkte
- Beherrschen Sie die PIPES-Fähigkeiten
- Persönliche Entwicklung
- Schaffen Sie Visionen, setzen Sie sich Ziele, messen Sie die Ergebnisse

NICHT WESENTLICH

Delegieren Sie Aufgaben, tauschen Sie Leistungen aus oder gliedern Sie Aufgaben aus, die andere Personen mindestens zu 70 Prozent so gut können wie Sie. Beziehen Sie Partner und die Familie mit ein, während Sie Ihr Geschäft und Ihr Einkommen aufbauen.

- Abwaschen
- Saubermachen
- Gartenarbeit
- Wäsche waschen
- Kochen
- Erledigungen
- Rechnungen bezahlen
- Einkaufen

UNWICHTIG

Tauschen Sie Ablenkungen, Zeitfresser und Traumdiebe gegen wesentliche und wichtige Aktivitäten aus. Bringen Sie Opfer. Verabschieden Sie sich von unwichtigen Dingen zugunsten wichtiger Dinge.

- Fernsehen
- Soziale Medien
- Oberflächliche Aktivitäten
- Im Internet surfen
- Online-Spiele

IHRE ERFOLGSPLANUNG

Planen Sie wichtige wöchentliche und monatliche Aktivitäten in Ihrem eigenen Kalender. *Stellen Sie in Ihrem Mobiltelefon eine wiederkehrende Erinnerung für die monatliche und wöchentliche Planung ein!*

Um Ihre Arbeitszeiten zu planen, stellen Sie sich folgende Fragen:

- Wer braucht eine Einführung in »Natürliche Lösungen«?
- Wo muss ich nachfassen?
- Wer braucht eine Lifestyle-Übersicht?
- Wer braucht eine »Build«-Übersicht, um ein Geschäft aufzubauen?
- Wer braucht eine »Share«-Übersicht, um Gastgeber*in zu sein?
- Wer braucht eine »Launch«-Übersicht, um zu starten?

	MONTAG	DIENSTAG	MITTWOCH	DONNERSTAG	FREITAG	SAMSTAG	SONNTAG
MORGENS	Planung/Strategie: - Zu Öle-Abenden einladen - Lifestyle-Übersichten einplanen	Einzelgespräch mit Joseph	- Nachfassen bzgl. Einschreibungen aus Öle-Abenden - Lifestyle-Übersichten			Weiterbildung oder Kurs »Natürliche Lösungen«	
TAGSÜBER	Erfolgskontrolle: - Mentoring von Upline erhalten			Einzelgespräch mit Mia			
ABENDS	Team-Call	Kurs „Natürliche Lösungen“			Geschäftsübersicht Verabredung zum Abendessen		

Builder identifizieren

DIE GELEGENHEIT TEILEN

Ob mit Produktproben, einer Einladung zum nächsten Öle-Abend oder Einzelgesprächen bzw. in alltäglichen Gesprächen: Finden Sie authentische Wege, um den Samen einer Business-Gelegenheit zu säen. Bieten Sie Ideen »tröpfchenweise« an und stellen Sie dann Fragen wie:

- Haben Sie Interesse an neuen Geschäfts- und Verdienstmöglichkeiten?
- Möchten Sie gerne mehr über eine zusätzliche Einkommensquelle erfahren?

Sobald Sie ihr Interesse geweckt haben, laden Sie Ihre Interessent*innen ein, bei einer Präsentation mehr zu erfahren. In einem frühen Stadium der Rang- und Einkommensentwicklung können Sie Ihre Glaubwürdigkeit erhöhen, indem Sie mit Ihrer Upline zusammenarbeiten. Nutzen Sie diese dreigliederte Strategie:

»Das Netzwerk-Marketing gibt den Menschen die Möglichkeit, mit sehr geringem Risiko und sehr niedrigem finanziellen Einsatz ihr eigenes einkommensförderndes Geschäft aufzubauen und zu großem Reichtum zu gelangen.«

– Robert Kiyosaki

GLAUBWÜRDIGKEIT AUFBAUEN

Bei der dreigliederten Strategie fungiert Ihre Upline oder eine andere Person als Expertin bzw. Experte, um den Interessent*innen zu helfen, Zuversicht, Respekt für und Vertrauen in Sie, Ihr Team und das Unternehmen aufzubauen. Gemeinsam präsentieren Sie eine Einführung in die Business-Gelegenheit, die dōTERRA bietet, mithilfe des *Build Guide*. Bei einem Einzelgespräch, nach einem Öle-Abend, bei einem Zoom- oder Videoanruf, einem Webinar oder einem Telefonat kann es für Interessent*innen als auch Sie beruhigend sein, wenn ein erfahrenes Mitglied aus Ihrer Upline den Geschäftsüberblick vorstellt.

Während dieser dreigliedrigen Geschäftspräsentationen sollten Sie lernen, Fragen zu stellen, Bedürfnisse zu erkennen, Schwierigkeiten wahrzunehmen (was will oder muss das Gegenüber lösen) und Lösungen anzubieten. Dann können Sie dies Ihrerseits für Ihre neuen Builder tun, während diese ihre eigenen Geschäftspartner*innen anwerben.



VORBEREITEN

Bei Bedarf können Sie Material, Links, Anweisungen usw. vor der Präsentation an Ihre Interessent*innen bzw. die Upline schicken. Geben Sie vor der Präsentation alle Informationen zu den Bedürfnissen und Zielen Ihrer Interessent*innen weiter, damit Ihre Upline das Gespräch bestmöglich vorbereiten kann.

Tipps

Zeigen Sie Ihren Interessent*innen ein kurzes Video, in dem dōTERRA vorgestellt wird: das Unternehmen, die Produktqualität (z. B. CPTG™), Co-Impact Sourcing™, die dōTERRA Healing Hands Foundation™ und andere einzigartige Aspekte unserer Kultur, Mission, Geschichte und Erfolgsbilanz. Das Video finden Sie unter [dōTERRA.com](https://www.doterra.com).

Im *Build Guide* wird eine Reihe von Entscheidungen vorgestellt. Interessent*innen haben folgende Möglichkeiten:

1 EINE PIPELINE AUFBAUEN

2 PARTNERSCHAFT MIT dōTERRA

3 GESCHÄFTSAUFBAU ANGEHEN

4 LOSLEGEN



S. 2



S. 3



S. 9



S. 10

Die Botschaft beherrschen

Wenn Sie andere darin anleiten möchten, ätherische Öle zu teilen, ist die Beherrschung der Präsentation zu den »Natürlichen Lösungen« der Schlüssel zum Erfolg. Seien Sie mit ganzem Herzen dabei und setzen Sie sich zum Ziel, anderen eine Perspektive voller Wohlbefinden zu vermitteln. Sie stellen wertvolle »Geschenke der Erde« vor, mit denen Sie Hoffnung geben möchten – etwas Unbezahlbares.

Nutzen Sie diese Gliederung als Leitfaden für Ihre Ausführungen und machen Sie sich die Präsentation zu eigen.

AUF ERFOLG EINGESTELLT

- Bereiten Sie Ihre Präsentation vor
- Wählen Sie angemessene Kleidung
- Seien Sie pünktlich und treten Sie professionell auf
- Zeigen Sie alle Produkte im Natural Solutions Kit
- Verwenden Sie einen Diffuser
- Verteilen Sie Öle-Pröbchen
- Keep it simple!
- Geschichten kurz, relevant und nachvollziehbar erzählen

EINFÜHRUNG IN »NATÜRLICHE LÖSUNGEN«: 40–50 MIN.

- Zweck:** 1. Versammeln Sie Menschen um sich, hören Sie auf deren Bedürfnisse und bieten Sie Öle zum Ausprobieren an. Es soll Spaß machen!
 2. Konzentrieren Sie sich auf die Bedürfnisse der Teilnehmer*innen; erklären Sie die besten Lösungen.

VORSTELLEN

Ziel: Eine Verbindung zu den Teilnehmer*innen aufbauen und Ihre Absicht erklären, sie zu unterstützen

- 5 Min.**
- Gastgeber*in begrüßt die Gäste, erzählt, warum sie eingeladen wurden, stellt Sie als Referent*in vor und gibt weitere Informationen
 - Sie danken dem/der Gastgeber*in und erläutern die drei Dinge, die Sie besprechen möchten:
 - Was sind ätherische Öle?
 - Wie werden sie verwendet?
 - Wie können sie erworben werden?

ANLEITEN

Ziel: Ätherische Öle und Anwendungsmethoden erklären

- 10 Min.**
- Fragen Sie »Möchten Sie sichere, wirksame und erschwingliche Wellness-Lösungen?«
 - Erörtern Sie: Was sind ätherische Öle?
 - Moderner vs. natürlicher Ansatz (S. 1 – kurze Erläuterung)
 - Sicher, wirksam, rein (Stichpunkte vorlesen)
 - CPTG™ (Certified Pure Tested Grade): Garantiert reine, geprüfte Qualität
 - Erörtern Sie: Wie werden die Öle verwendet?
 - Zeigen Sie die Methoden und geben Sie das entsprechende Öl in die Runde

TEILEN

Ziel: Erlebnisse mit ätherischen Ölen schaffen und Lösungen teilen

- 5 Min.**
- Fragen Sie »Wovon möchten Sie mehr? Wovon weniger?« Bitten Sie die Teilnehmer*innen, Prioritäten zu nennen (S. 3)
 - Sprechen Sie über Produkte, die sich auf ihre Bedenken beziehen (S. 3–4); stellen Sie Testimonials vor
 - Geben Sie Öle in die Runde, wenn sie zur Sprache kommen; Sie müssen nicht über jedes Produkt sprechen

ABSCHLIESSEN

Ziel: Teilnehmer*innen mit einem Kit einschreiben und einladen, Leben zu verändern

- 5 Min.**
- Wie kommen die Öle zu den Mitgliedern?
 - Erläutern Sie die Mitgliedschaft und Kit-Optionen (S. 4–5)
 - Mit »einem Buch und einer Box« können sie mehr als 80 Prozent der Wellness-Prioritäten zuhause lösen; die Einschreibungsgebühr enthält das Booklet dōTERRA Essentials sowie Öle
 - Bieten Sie die Einschreibung an, damit sie die Vorteile des Wellness-Lifestyles von dōTERRA genießen können
 - Laden Sie ein, Leben zu verändern
 - Reichen Sie Erfrischungen und beantworten Sie Fragen



Tipps:

- Seien Sie herzlich und einnehmend. Lächeln Sie und bauen Sie eine Verbindung mit den Teilnehmenden auf.
- Verwenden Sie Ihre Körpersprache. Mehr als 75 % der Kommunikation erfolgt nonverbal. Nehmen Sie Blickkontakt auf. Verwenden Sie offene Gesten.
- Bauen Sie eine Verbindung zum Publikum auf. Erzählen Sie Ihre Geschichte und zeigen Sie Ihre verletzbare Seite. Gehen Sie auf die Schwierigkeiten ein, die Sie durch die Verwendung der Produkte überwinden konnten.
- Bringen Sie den Gästen bei, sich auf Informationsquellen zu verlassen, nicht auf Sie. Lassen Sie das Handout und andere Ressourcen die Experten sein. Was verständlich ist, wird weitergegeben.
- Beziehen Sie das Publikum ein. Stellen Sie aktivierende Fragen. Lassen Sie die Gäste von ihren Sorgen und Erfahrungen berichten.
- Probieren Sie die Öle live aus! Ermöglichen Sie den Teilnehmenden über den gesamten Öle-Abend hinweg, Erfahrungen mit den Produkten zu sammeln. Lassen Sie die Öle ihren Zauber entfalten.
- Bitten Sie die Gäste, aktiv zu werden. Fragen Sie, ob sie bereit für den nächsten Schritt sind und die Öle gerne zuhause haben möchten. Erzeugen Sie Dringlichkeit mit Angeboten.
- Seien Sie prägnant. Halten Sie Ihre Präsentation unter einer Stunde, um das Interesse aufrechtzuerhalten. Planen Sie Zeit für die Beantwortung von Fragen und die Einschreibung der Teilnehmenden ein.

»Ein mittelmäßiger Lehrer erzählt. Ein guter Lehrer erklärt. Ein besserer Lehrer zeigt. Der beste Lehrer inspiriert.«

– William Arthur Ward



VORBEREITET AUF »WAS IST, WENN...«-FRAGEN

Ich fühle mich als Trainer*in nicht ausreichend qualifiziert:

- Machen Sie sich nicht den Druck, alles wissen.
- Lassen Sie das Handout und/oder das Video die Experten sein.
- Bringen Sie den Gästen bei, sich auf Informationsquellen zu verlassen, nicht auf Sie.
- Erzählen Sie, wie die Produkte Ihr Leben positiv beeinflusst haben.
- Einfache Inhalte lassen sich leichter weitergeben.

CPTG™ wird in Frage gestellt:

- Konzentrieren Sie sich auf die Stärke der dōTERRA-Standards.
- Gehen Sie nicht auf die Produkte von Wettbewerbern ein.
- Laden Sie die Teilnehmenden ein, die dōTERRA-Öle selbst auszuprobieren.

Bedenken hinsichtlich der innerlichen Anwendung:

- dōTERRA erlaubt die innerliche Anwendung gemäß den Vorschriften.
- Die Reinheit gemäß CPTG™ ist für die sichere innerliche Anwendung wichtig.
- Bitten Sie die Gäste, das zu tun, was sich für sie selbst am besten anfühlt.

Wenige Teilnehmende, da einige nicht erschienen sind:

- Vertrauen Sie darauf, dass all diejenigen, die gekommen sind, perfekt sind.
- Freuen Sie sich über die Gelegenheit, sich voll und ganz auf die Anwesenden konzentrieren zu können.
- Überarbeiten Sie den Einladungsprozess, damit er in Zukunft wirksamer ist.
- Ist niemand gekommen, nutzen Sie diese wertvolle Zeit, um den Einladungsprozess und andere Schulungen zu verfeinern.

Jemand führt den Kauf billigerer Öle ins Feld:

- Der sicherste Weg, CPTG™-Öle zu erhalten, ist, sie direkt von der Quelle zu beziehen, denn hier ist garantiert, dass die Öle frei von Verfälschungen sind.
- Die Vorteile einer Vorteils(kunden)-Mitgliedschaft überwiegen jeden Online-Rabatt (bis zu 30 % der Einkäufe als Treuepunkte zurück erhalten).

Der/die Gastgeber*in sagt den Gästen: »Sie müssen heute nichts kaufen«:

- Erzählen Sie, warum Sie das Produkt schätzen.
- Schaffen Sie während des Kurses Produkterlebnisse, damit Gäste und Gastgeber*in den Mehrwert entdecken können.
- Erläutern Sie die Vorteile einer Vorteils(kunden)-Mitgliedschaft und eines Kits.
- Führen Sie den/die Gastgeber*in das nächste Mal in einer Übersicht für Gastgeber*innen dahin, den Wert der Einschreibung und die Intention des Kurses zu verstehen.

Jemand fragt, ob dies eine MLM-Veranstaltung ist:

- dōTERRA bietet die Möglichkeit, Einkommen zu erzielen.
- 50 % der Mitglieder sind treue Kundinnen und Kunden, die einfach die Produkte lieben.
- dōTERRA ist überzeugt, dass Produkte am besten von Mensch zu Mensch weitergegeben werden, nicht in einem Regal oder durch eine Werbeanzeige.
- dōTERRA hat sich entschlossen, Personen zu belohnen, die ihre Produkte teilen und andere dazu ermutigen, dasselbe zu tun.

Zukünftige Öle-Abende

Beim Ausbau Ihres Teams geht es nicht nur darum, wen Sie kennen, sondern auch darum, wen Ihr Netzwerk kennt. Eine der einfachsten Möglichkeiten, diese wertvolle Ressource zu nutzen, besteht darin, Kursteilnehmer*innen oder neue Mitglieder einzuladen, einen eigenen Kurs zu veranstalten.

FOLGE-ÖLE-ABENDE VEREINBAREN

1. Überreichen Sie Ihrem/Ihrer Gastgeber*in am Ende der Präsentation ein Geschenk und bedanken Sie sich für die Einladung.
2. Sagen Sie etwas wie: »Während unserer gemeinsamen Zeit haben Sie wahrscheinlich an Menschen gedacht, die von diesen tollen natürlichen Lösungen profitieren würden.«
3. Laden Sie die Teilnehmenden ein, ihren eigenen Öle-Abend zu planen, und bieten Sie Anreize für diejenigen, die direkt zusagen.
4. Erklären Sie, dass sie das Geschenk für Gastgeber*innen (»Incentive«) erhalten können, wenn eine Mindestanzahl von Gästen an ihrer Veranstaltung teilnimmt.
5. Zeigen Sie das Geschenk für Gastgeber*innen. Kommunizieren Sie nachfolgende Veranstaltungen (von Ihnen selbst oder von Ihren neuen Buildern) mit denjenigen, die nach dem Öle-Abend Interesse bekunden.
6. Geben Sie jedem/jeder zukünftigen Gastgeber*in einen *Share Guide* und planen Sie eine Übersicht für Gastgeber*innen.



👇 **Verwenden Sie den Öle-Abend-Planer, um Gastgeber*innen vorzubereiten.**

Tipps

- Bringen Sie (oder, falls schon bereit, Ihr neuer Builder) Ihren Kalender mit und kreuzen Sie ein paar freie Termine für die Schulung an
- Halten Sie Buchungsgeschenke bereit (z. B. 5 ml Wildorange)
- Verwenden Sie Treuepunkte (LRP), um günstige Geschenke zu kaufen
- Zeigen Sie Ihre Leidenschaft und inspirieren Sie

DUPLIZIERUNG BEHERRSCHEN

Schulen Sie Ihre neuen Builder, überzeugende Präsentationen zu halten, indem Sie ihnen zeigen, wie es geht.

- Erlauben Sie ihnen, bei jedem folgenden Öle-Abend schrittweise mehr Verantwortung zu übernehmen, bis sie sich bereit fühlen, selbstständig zu präsentieren.

DEN SCHWUNG AUS DEN VERANSTALTUNGEN MITNEHMEN

- Zusätzlich zu den Öle-Abenden gibt es viele Möglichkeiten, Ihren Kundinnen und Kunden sowie Ihren Buildern eine außergewöhnliche Weiterbildung anzubieten. Stellen Sie Upline-, Crossline- und Business-Leader vor, die ebenfalls außergewöhnliche Erfahrungen gemacht haben und die verkörpern, dass die Produkte, die Geschäftschancen und die Mission von dōTERRA real sind. Diese Leader bieten meistens auch Veranstaltungen an oder halten Vorträge bei Events. Ihre Aufgabe ist, diese Veranstaltungen zu fördern und damit Ihr Team aufzubauen. Machen Sie zwanglos Werbung dafür, indem Sie Ihre Begeisterung und Leidenschaft zum Ausdruck bringen.

Denken Sie daran, dass Veranstaltungen:

- In den Teilnehmenden Vertrauen säen
- Die Frage »Was habe ich davon?« beantworten
- Das Engagement fördern, die Produkte und den Lebensstil von dōTERRA zu teilen und zu leben

Erhöhen Sie den Anreiz mit:

- Saisonalen Themen
- Angeboten für begrenzte Zeit
- Begrenzter Sitzplatzanzahl
- Besonderen Vortragenden
- Geschenken vor Ort und speziellen Incentives

Mentoring erhalten

DIE 10 BESTEN TIPPS FÜR DAS MENTORING

1. Vereinbaren Sie regelmäßige Mentoring-Termine mit Ihrer bzw. Ihrem Upline-Mentor*in.
2. Wählen Sie den besten Zeitpunkt für Ihre Gespräche: täglich, wöchentlich oder in anderen festen Intervallen.
3. Nutzen Sie eine vorher festgelegte Art der Kommunikation: persönliche Treffen, Telefonate oder schriftliche Nachrichten.
4. Halten Sie die vereinbarten Termine und Zeiten ein.
5. Sehen Sie die Besprechung Ihrer Ergebnisse als unverzichtbares Instrument für Erfolg und Wachstum.
6. Senden Sie ein Foto Ihres ausgefüllten Ergebnisbogens (»Success Check-in«) vor jedem Gespräch per Nachricht oder E-Mail an Ihre*n Mentor*in.
7. Richten Sie sich darauf ein, Ihre eigenen Lösungen zu finden, anstatt von Ihrer Mentorin bzw. Ihrem Mentor zu erwarten, dass alles für Sie gelöst wird.
8. Wenden Sie sich an Ihre*n Mentor*in, um eine zukunftsweisende Strategie zu entwickeln, nicht um eine schnelle Lösung zu erhalten.
9. Fokussieren Sie eine konsequente persönliche Entwicklung, um Grenzen zu überwinden und besser vorbereitet zu sein, Lösungen und Strategien zu finden.
10. Ihre Upline wird die gleiche Energie entwickeln wie Sie. Investieren Sie in Ihren Erfolg, dann werden die anderen in Sie investieren!

»Ihr Wachstum definiert, wer Sie sind. Wer Sie sind, definiert, wen Sie anziehen. Wen Sie anziehen, definiert den Erfolg Ihres Unternehmens. Wenn Sie wollen, dass Ihr Unternehmen wächst, müssen Sie lernfähig bleiben.«

- John C. Maxwell

dōTERRA IST EIN BEZIEHUNGSGESCHÄFT

Sie haben zwar Ihr eigenes Geschäft, aber Sie sind nicht allein. Die Partnerschaft mit Upline-Mentor*innen kann Ihren eigenen Erfolg und den Ihrer Builder dramatisch steigern. Legen Sie von Anfang an klare Erwartungen fest, sodass Ihre Beziehung zusammen mit Ihnen beiden wachsen kann! Nehmen Sie sich Zeit für die richtige Organisation, um langfristig erfolgreich zu sein.

TUN SIE FOLGENDES IN JEDER MENTORING-SITZUNG:



Feiern Sie Ihre Erfolge. Ermitteln Sie Bereiche mit Verbesserungspotenzial. Denken Sie über Ihren Erfolg nach, damit Sie Funktionierendes wiederholen und Nicht-Funktionierendes ausschalten können.



Überlegen Sie sich, wo Sie stehen und wo Sie hinwollen.



Bewerten Sie Ihre PIPES-Aktivitäten. Ermitteln Sie, wo es zu Pannen kommt, und konzentrieren Sie sich auf das Wichtigste (z. B. Erwerb von Fähigkeiten beim Einladen oder Einschreiben).



Basieren Sie Ihre folgenden wichtigen Handlungsschritte auf den Erkenntnissen aus Ihrer PIPES-Bewertung. Bitten Sie Ihre Upline um Unterstützung.

📄 Die Mentoring-Instrumente finden Sie unter dōTERRA Europe DMK.

SEIEN SIE BELASTBAR.

Schwierigkeiten können auftreten. Sie kommen bei allen vor. Es kann eine Zeit kommen, in der Sie entmutigt sind. Ihr*e Mentor*in wird dies daran merken, dass Sie nicht mehr anrufen, niemanden mehr einschreiben oder Ausflüchte bereithalten. Wie sollten Sie beide reagieren, falls das passiert?

- Tauschen Sie sich bei Bedarf aus und besprechen Sie mögliche Lösungen in der nächsten Mentoring-Sitzung.

Zeiträume für Erfolge

VORTEILSKUNDINNEN UND -KUNDEN EINARBEITEN

Kundinnen und Kunden machen den Großteil des Umsatzes eines jeden Teams aus. Pflegen Sie daher kontinuierlich Ihre Kontakte und sorgen Sie für Zufriedenheit, um Ihren Umsatz und Ihren Rang zu erhöhen. Halten Sie das Engagement hoch und lehren Sie, wie dōTERRA-Produkte beim Erreichen von Wellness-Zielen und einem selbstbestimmten Leben helfen.

Die Beziehung Ihrer Kundinnen und Kunden zu dōTERRA und zum LRP-Treueprogramm werden durch die Beziehung zu Ihnen genährt! Achten Sie auf einen authentischen Kontakt zu Ihren Kundinnen und Kunden und befähigen Sie sie, ihre persönlichen Bedürfnisse mit Lifestyle-Übersichten, kontinuierlichem Lernen und Veranstaltungen zu erfüllen. **Seien Sie ein Vorbild und etablieren Sie eine Kultur des wirksamen Nachfassens.**



EINSCHREIBEN

Beim Warten auf das Kit:

- Willkommen heißen.
- Ihre Freude teilen
- Lifestyle-Übersicht einplanen

📌 Siehe »Start Strong«-Checkliste für Kundinnen und Kunden.



3–10 Tage nach Erhalt des Produkts:

- Eine Lifestyle-Übersicht durchführen, um Ziele zu unterstützen und dōTERRA in ihren Lebensstil zu integrieren (siehe *Launch Guide zur Durchführung einer Lifestyle-Übersicht*)
- Beim Einschreiben in das LRP-Treueprogramm unterstützen
- Informative Ressourcen präsentieren
- Zum Teilen und Aufbauen einladen



BUILDER EINSETZEN

Dieser Zeitplan stellt die idealen Schritte für neue Builder vor, um wirksam zu starten. Er ist der Schlüssel zum langfristigen Erfolg. Wenn sich neue Builder engagieren und erste eigene Präsentationen geben, schaffen Sie ein größeres Bewusstsein und realistische Erwartungen für das Erreichen des Rangs Elite. Denken Sie daran: Builder sind auch Kundinnen und Kunden! Stellen Sie sicher, dass alle die Präsentation »Natürliche Lösungen« und einen Lifestyle-Überblick erhalten haben. **Halten Sie eine Builder-Kultur aufrecht, indem Sie die Rangleitlinien und andere »Empowered Success«-Schulungen nutzen.**



VERBINDLICH ZUSAGEN

📌 Siehe **Checkliste für neue Builder**

VOR DEM START (1–2 Wochen vorher)

Gastgeber*in-Übersicht und »Wie teile ich?« mit der Upline durchgehen



Teilen, zum Öle-Abend einladen



Öle-Abend ausrichten & einschreiben mit Upline-Referent*in



Bindungsrate:

dōTERRA hat eine durchschnittliche Bindungsrate von 67%! Sie können die durchschnittliche Bindungsrate Ihres Teams auf mydoterra.com verfolgen. Das ist der Pfad:

Services für Wellness-Botschafter > Genealogie > Genealogie-Zusammenfassung

Geben Sie die Wellness-Botschafter*in-ID (Ihre eigene oder die eines Teammitglieds) und die Anzahl der Stufen ein, die Sie überprüfen möchten. Kontrollieren Sie dies regelmäßig. Legen Sie Ziele fest und entwickeln Sie Strategien für Ihre Qualifizierungsbeine, um die Bindungsrate zu erhöhen.

»Die effektivste Methode, sich selbst zu finden, besteht darin, sich in den Dienst anderer zu stellen.«

– Mahatma Gandhi

REGELMÄSSIG IN KONTAKT TRETEN

Jeden Monat:

- Kommunizieren Sie Incentives und Sonderaktionen.
- Teilen Sie Ihre Tipps.
- Laden Sie zu Veranstaltungen mit Weiterbildungscharakter ein.

Alle 60–90 Tage:

- Bieten Sie zusätzliche Lifestyle-Übersichten an.
- Unterstützen Sie beim Erreichen von Zielen.

Wenn innerhalb von 60 Tagen

keine Bestellung eingegangen ist:

- Führen Sie Support-Anrufe bei Ihren Kundinnen und Kunden durch.

➤ GESUNDE KUNDEN-COMMUNITY



STARTMONAT

Nachbereitung mit Upline



Start-Übersicht mit Upline



Konsequent PIPES-Aktivitäten durchführen



Den Rang Elite erreichen!



DEN TRAIN GUIDE EINFÜHREN

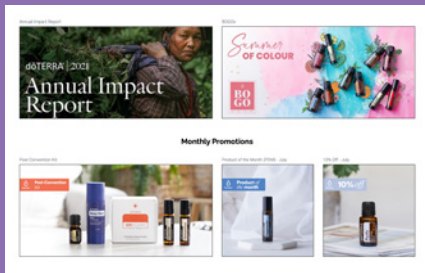
Mit Upline



Sie *können* dieses
Geschäft *in Teilzeit führen*,
Sie können dieses Geschäft
in Vollzeit führen, aber Sie
können dieses Geschäft
nicht *nebenbei führen*.

– Justin Harrison, Master Distributor

Mehr erfahren:



[doTERRA 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 Drucklegung korrekt und können sich ändern.

doTERRA UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Vereinigtes Königreich

doTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Irland

(C) 2022 doTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St., Pleasant Grove, 84062 Utah, USA • doterra.com

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

DE Train Guide_v1