

Monatlicher Schulungsleitfaden

Bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden sowie Buildern Weiterbildungen/Produktschulungen und Business-Trainings live oder online an. Entwickeln Sie Führungs- und Präsentationsfähigkeiten, indem Sie Ihre Builder in die Planung von und Teilnahme an Ihrer Teamschulung einbeziehen. Delegieren Sie einen möglichst großen Teil der Schulung, um die Präsentations- und Führungsfähigkeiten Ihrer Builder zu fördern. Arbeiten Sie, wenn möglich, mit Crossline-Leadern zusammen.

ZEITRAHMEN:
LIVE: 2-3 STUNDEN
ONLINE: 1,5 STUNDEN

WILLKOMMEN HEIßEN (5-10 MIN.)

- Begrüßen Sie die Teilnehmenden, präsentieren Sie die Agenda und stellen Sie die Referierenden vor (während Sie die Agenda durchgehen).
- **Optional:** Geben Sie allen, die pünktlich kommen, an der Tür Gewinnlose.

PRODUKTSCHULUNG (30-60 MIN.):

- Passen Sie die Themen an die speziellen Bedürfnisse in Ihrem Bereich und/oder an aktuelle Produktangebote an.

Ideen für mögliche monatliche Themen:

Jan. Reinigung oder Ein gesundes Gewicht halten

Feb. Gefühle, Liebe, Intimität oder Beziehungen

März Das eigene Geschäft aufbauen

Apr. Frühjahrsputz für unseren Körper und/oder unser Zuhause

Mai Convention oder Überblick über neue Produkte

Juni Gartenarbeit, Hautpflege oder Männergesundheit

Juli Sommerspaß, Kochen oder Sport

Aug. Schulanfang/Notfallvorsorge

Sep. Vitalität, ein Leben lang/Immunität

Okt. Schwangerschaft, Geburt oder hormonelle Gesundheit

Nov. Dankbarkeit schenken mit einer AromaTouch Technique™ oder Saisonale Geschenke

Dez. Wohlbefinden über die Feiertage erhalten, Das Geschenk der Erde: Frankincense (Weihrauch) oder Stimmungsmanagement

Produktberichte: Bauen Sie ein oder mehrere Testimonials passend zum Thema oder Produktfokus ein.

PAUSE (10-15 MIN.)

- Videos/Q&A
- Erfrischungen (optional)
- »Make-n-Take« (optional)—Badesalze, Handdesinfektionsmittel, Reiniger für Yogamatten oder andere Rezepte, die Sie mögen

BUSINESS-TRAINING (30-60 MIN.)

- **Warum dōTERRA, warum jetzt:** Build Guide und/oder Neuigkeiten über das Unternehmen (5-10 Min.)
- Erfolg vereinfacht im Überblick
- Anwendungsaktivität—**Rollenspiel:** Beispiel vor allen oder die Teilnehmenden üben/besprechen mit ihren Nachbarinnen und Nachbarn, was sie gerade gelernt haben
- Fokus auf den Vergütungsplan (5-10 Min.)
- Fokus auf PIPES-Aktivitäten – Prepare (Vorbereiten), Invite (Einladen), Present (Präsentieren), Enrol (Registrieren), Support (Unterstützen)

ANERKENNUNG (10-20 MIN.)

Bitten Sie die Teammitglieder, aufzustehen, um für ihren Fortschritt und ihre Leistungen anerkannt zu werden:

- Erreichen eines höheren Rangs diesen Monat
- Power of 3-Fortschritt
- Neue Einschreibung diesen Monat
- Beste Enroller im letzten Monat
- Besondere Erfolge (Anreize, Volumen usw.)
- Erfolgsbericht(e)

VERABSCHIEDUNG (5-15 MIN.)

- Call-to-Action oder Challenge
- **Optional:** Auslosung der Gewinne (z. B. Produkte oder Tools zur Unterstützung)
- Machen Sie Werbung für bevorstehende Schulungen und Events
- **Optional:** Manche bieten gern wichtige Ressourcen zur Unterstützung von Buildern zum Verkauf an

Mitzubringen:

- Lostickets und Giveaways (optional)
- Namensschildchen und Marker
- Stifte und Handouts

Kaufoptionen:

- Referenzhandbücher für Öle
- Empowered Success Tools
- Living Magazine