

Monatlicher Schulungsplaner

Datum _____ Zeit _____

Ort _____

VOR DEM ÖLE-ABEND

- Kostenlose Lostickets verteilen und Preise vorbereiten (optional): _____
- Handout(s) verteilen: _____

WILLKOMMEN (5-10 MIN.)

- Absicht bestimmen: _____
- Agenda präsentieren: _____
- Referierende währenddessen vorstellen: _____

PRODUKTSCHULUNG (30-60 MIN.):

- Thema: _____ Referierende
- Testimonial: _____ Testimonial
- Testimonial: _____ Testimonial

PAUSE (10-15 MIN.)

- Erfrischungen (optional): _____ Koordinator*in
- »Make-n-Take« (optional): _____ Koordinator*in

BUSINESS-TRAINING (30-60 MIN.)

- Warum dōTERRA, warum jetzt: _____ Referierende
- Mindset-, Skillset- oder Toolset-Training: _____ Facilitator
- Rollenspiel-Aktivität: _____ Facilitator

ANERKENNUNG (10-20 MIN.)

Fordern Sie die Teilnehmenden auf, aufzustehen und heben Sie Top-Achiever hervor, die ihre Erfahrung teilen oder ein Testimonial abgeben. Hier sind einige Ideen für Anerkennungskategorien:

- Erreichen eines höheren Rangs im letzten Monat: _____
- Wer hat Folgendes verdient: _____
- Executive · Silver · Diamond · Power of 3 - Ebene 1
- Elite · Gold · Blue Diamond · Power of 3 - Ebene 2
- Premier · Platinum · Presidential Diamond · Power of 3 - Ebene 3
- Bester Enroller im letzten Monat · Besondere Erfolge (Anreize, Volumen, Bindungsrate usw.)
- Neue Einschreibung diesen Monat
- Erfolgsbericht(e): _____ Testimonial

CALL-TO-ACTION (5-15 MIN.)

- Call-to-Action oder Challenge: _____ Organisator*in
- Werbung für eine bevorstehende Schulung: _____ Koordinator*in
 Monatlich: _____ Regional: _____
 European Convention: _____ Sonstige: _____
- Gewinner der Verlosung wählen: _____
- Wichtige Ressourcen/Tools zum Kauf anbieten: _____ Ressource/Tool