

Wie Sie sich auf das erfolgreiche Anwerben vorbereiten



Für ein erfolgreiches Geschäft mit dōTERRA muss man Partnerschaften mit Gleichgesinnten eingehen, die das wollen, was Sie und dōTERRA zu bieten haben. Nutzen Sie diese Tipps, um erfolgreich fähige und engagierte Geschäftspartner zu finden und anzuwerben.

- 1 Schaffen Sie ein Bild.** Entwickeln Sie eine Vision für Ihr Team und potenzielle Builder. Sie sind der Kapitän eines Schiffes und bitten andere, mit an Bord zu kommen. Für die anderen muss Ihr Weg erkennbar sein, bevor sie sich Ihnen anschließen.
- 2 Machen Sie ein Geschenk.** Wenn Sie andere dazu einladen, mit Ihnen zusammen ein Geschäft aufzubauen, machen Sie ihnen damit ein Geschenk. Möchten Sie Ihr Team bis zum Rang Presidential Diamond ausbauen, werden Sie mit mindestens 6 Personen zusammenarbeiten, um gemeinsam die Möglichkeiten finanzieller Freiheit zu erreichen.
- 3 Bleiben Sie konzentriert.** Ihren Erfolg oder Misserfolg bestimmen Sie allein. Ihr Erfolg hängt nicht von einer einzelnen Person ab – Sie haben es in der Hand.
- 4 Sie werden Ihr Ziel erreichen, mit oder ohne sie.** Laden Sie andere dazu ein, gemeinsam mit Ihnen ein Geschäft aufzubauen, machen Sie ihnen klar, dass Sie erfolgreich sein wollen oder es bereits sind und dass Sie Menschen suchen, die sich Ihnen anschließen möchten. Wenn andere das Gefühl haben, dass Ihr Erfolg von ihnen abhängt, blocken sie tendenziell eher ab. Teilen Sie stattdessen die Vorfreude auf Ihren zukünftigen Erfolg, denn dann werden sie Ihnen eher auf Ihrem Weg folgen.
- 5 Beherrschen Sie die Geschäftspräsentation.** Kennen Sie den *Build Guide* ebenso gut wie Sie die Präsentation *Natürliche Lösungen* beherrschen. Teilen Sie die Geschäftsgelegenheit und den Vergütungsplan mit Bravour. Präsentieren Sie oft, um Vertrauen und Erfahrung bei der Einschreibung von Buildern zu sammeln. Lernen Sie, die Anwerbung zu lieben.
- 6 Laden Sie zu Unternehmens-/Team-Events ein.** Menschen treffen Entscheidungen auf Veranstaltungen. (Siehe Seite 19 im *Lead Guide*, Den Schwung aus den Veranstaltungen mitnehmen.)
- 7 Machen Sie sie mit Ihrer Upline bekannt.** Nutzen Sie die Dreiergespräche mit Ihrer Upline, um die dōTERRA-Gelegenheit glaubwürdig zu präsentieren und den Interessent*innen von ihren Erfahrungen zu berichten.
- 8 Menschen gründen Geschäfte mit Menschen, die sie mögen.** Sie suchen nach Geschäfts- und Erfolgspartnern. Seien Sie die Art von Person, mit der man ein Geschäft aufbauen möchte. Sprechen Sie darüber, wie sehr Sie Ihre Arbeit lieben und wie sie Ihr Leben verändert hat. Lernen Sie Menschen kennen und schließen Sie Freundschaften. Wenn Sie sich für ihr Leben interessieren, interessieren sie sich auch für Ihr Leben und Ihr Geschäft.
- 9 Glauben Sie an sie.** Neue Builder sind auf Ihren Glauben angewiesen, bis sie ihr eigenes Geschäft aufbauen. Am Anfang glauben Sie mehr an sie als sie selbst. Hauchen Sie ihnen diesen Glauben ein. Ihr Mentoring kann für ihren Erfolg ausschlaggebend sein.