

Optimiertes Mentoring

»Vergrößere die Stärken deines Leaders oder hauche ihnen Leben ein.«

Kyle Kirschbaum

SCHAFFEN SIE EINEN WERT

Als Mentor*in konzentrieren Sie sich darauf, der von Ihnen betreuten Person zum Erfolg zu verhelfen, indem Sie ihr die notwendigen Werkzeuge an die Hand geben, um ihren Umsatz zu steigern und ihr Geschäft auszubauen. Ein Großteil des Ergebnisses hängt von Ihren Fähigkeiten als Mentor*in und der ständigen Rücksprache mit Ihren Leaders ab.

Es ist wichtig, dass die Builder in den ersten 90 Tagen einen gewissen finanziellen Erfolg verzeichnen. Helfen Sie Ihren Buildern herauszufinden, mit welchen Handlungsschritten sie den nächsten Rang erreichen und wie viel Geld sie verdienen wollen. Erstellen Sie anschließend einen 90-Tage-Plan, um diese Ziele zu erreichen.

TYPISCHE FALLSTRICKE & LÖSUNGEN

Kommen nur wenige Interessierte zu Ihren Öle-Abenden? Üben Sie (z. B. als Rollenspiel), effektiv zu teilen und Interessierte einzuladen.

Ist ihre Einschreibungsrate niedrig? Hören Sie sich ihre Präsentation und ihren Geschäftsabschluss an. Ermutigen Sie sie, die Produkte zu verwenden und Erfolgsgeschichten im Öle-Abend zu teilen, um Werte zu schaffen und Überzeugungen zu stärken.

Schreiben sich Interessierte ein, teilen aber nicht? Hören Sie sich die Präsentation ihrer Geschäftsübersicht an und optimieren Sie diese, um das Vertrauen in den Wert der Gelegenheit und von dōTERRA zu stärken.

Sind die Interessierten zwar engagiert, führen es aber nicht bis zum Launch? Beurteilen Sie, wie sie neue Builder einbinden, nachverfolgen und betreuen. Bieten Sie einen Dreiergespräch mit Ihnen und den Betroffenen an.

Haben sie Probleme mit ihrer Bindungsrate? Um die Zahl der LRP-Aufträge und die Bindung zu erhöhen, lassen Sie sie ihre Lifestyle-Übersichten durchsehen und verfeinern und prüfen Sie ihre Teamstruktur und Power of 3.

Immer noch kein Fortschritt? Hören Sie zu und nehmen Sie sich Zeit, um emotionale Bedürfnisse anzusprechen, die sie am Vorankommen hindern. Legen Sie einen Plan zur Überwindung dieser Hürden fest.

Selbstbewertung für Mentor*innen Starke Leader entwickeln hervorragende Mentoring-Fähigkeiten. Bewerten Sie die Qualität der Unterstützung, die Sie Ihrem Team bieten. *Bewerten Sie sich auf einer Skala von 1–10, wobei 1 der niedrigste und 10 der höchste Wert ist.* Würdigen Sie Ihre Stärken und verfeinern Sie Ihre Fähigkeiten fortlaufend!

- Ich stelle Fragen, um konstruktive Denkweisen und Selbstentfaltung zu fördern.
- Ich nehme mir Zeit, um Beziehungen zu meinen Buildern aufzubauen und ihre Gefühle und Erfahrungen zu honorieren.
- Während des Mentorings höre ich mehr zu, als dass ich rede.
- Ich helfe meinen Buildern, ihre Stärken zu erkennen und sporne ihre Leidenschaft für dōTERRA an.
- Ich vermeide es, alle Antworten und die Richtung vorzugeben.
- Ich ermutige sie, sich zu verpflichten und ziehe sie zur Rechenschaft.
- Ich freue mich über und feiere die Siege, Erfolge und den anhaltenden Erfolg meiner Builder.

Am Ende des Prozesses:

- 1 fühlt sich die betreute Person gestärkt und beflügelt
- 2 kann die betreute Person ihre nächsten Schritte klar erkennen
- 3 ist die betreute Person bereit, selbstständig weiterzumachen