

Leitfaden für Team-Calls

Regelmäßige Audio- oder Video-Team-Calls können Ihr Team inspirieren, motivieren und vereinen, während Sie gleichzeitig Ihre Zeit und Ihren Einfluss optimal nutzen. Solche Calls können dazu dienen, die Bedürfnisse von Kundinnen und Kunden sowie Buildern gleichermaßen zu erfüllen. Sie können sich vor jedem Call entscheiden, ob Sie sich auf eine bestimmte Zielgruppe oder Ihr gesamtes Team konzentrieren.

Schlüssel zum Erfolg:

- Legen Sie Tag und Uhrzeit für einen wiederkehrenden 30 bis 60-minütigen Call oder Zoom fest
- Informieren Sie darüber und senden Sie Erinnerungen per Textnachricht, E-Mail oder über die sozialen Medien
- Seien Sie beständig und pünktlich
- Bereiten Sie sich gut vor und bieten Sie einen Mehrwert

CALL FÜR PRODUKTSCHULUNG

Zweck: Umfangreiches Training, um das Vertrauen, das Wissen, die Effektivität und den Wunsch, die dōTERRA zu teilen, zu stärken. Erklären Sie praktische, konforme Möglichkeiten zur Anwendung und Integration in den Lebensstil (z. B. mithilfe des Live Guides).

Beispiel für einen Call:

Einführung (1–2 Min.): Stellen Sie den*die Referent*in und das Produktthema vor.

Produktschulung (10–15 Min.): Vermitteln Sie wissenschaftliche Informationen zum Produkt.

Produkterfolg teilen (5 Min.): Bitten Sie die Teilnehmenden, persönliche Erfahrungen mit dem Produkt zu berichten.

Q&A (5 Min.): Beantworten Sie Fragen zum Produkt.

Über Promos informieren (1–3 Min.):

Bewerben Sie die monatlichen Sonderangebote und weitere Sonderaktionen. Betonen Sie die Vorteile von LRP.

CALL MIT DEM GESAMTEN TEAM

Zweck: Das Vertrauen in Produkt, Wellness-Lifestyle, Möglichkeit, Sie und Ihre Leader stärken; persönliche Entwicklung anregen und Events bewerben; für den Erfolg des gesamten Teams.

Ideen für Calls:

- Produkt-Erfolgsgeschichten
- Themen des Wohlbefindens/Produktfokus:
 - z. B. ausführliche Erfahrungsberichte, Emotionen, Wissenschaft, Anwendungstipps.
 - Woche 1: Vorteile des Produkt des Monats
 - Wochen 2–4: Spezieller Fokus auf körpereigene Systeme mithilfe von monatlichen Sonderangeboten, Aktionsprodukten oder Themen der Saison.
- Persönliche Entwicklung
- Geschäftserfolge
- Ankündigungen/bevorstehende Events
 - Woche 1—Anerkennung, monatliche Sonderangebote und Aktionen
- Call-to-Action oder wöchentliche Challenge

BUILDER MASTERMIND CALL

Zweck: Ein Umfeld zum Austausch von Erkenntnissen und Ideen schaffen und die Builder und Leader in persönlicher Entwicklung, Erfolgen und Überzeugungen unterstützen. Bilden Sie Gruppen von Buildern in Ihrem Team oder kleinere Gruppen von 4–6 Buildern mit ähnlichem Rang oder ähnlicher Erfahrung. Wechseln Sie die Facilitator-Verantwortlichkeiten innerhalb der Builder, um Führungsfähigkeiten zu entwickeln. Arbeiten Sie mit anderen Teams zusammen, um weitere Erkenntnisse und Erfahrungen zu erhalten. Heben Sie hervor, wie das Produkt den Geschäftserfolg fördert.

Beispiel für einen Call:

Einführung (1–2 Min.): Stellen Sie den*die Referent*in und das Geschäftsthema vor.

Erfolgsgeschichten (1–3 Min.): Bitten Sie die Teilnehmenden, von Geschäftserfolgen zu berichten.

Ankündigungen (3–5 Min.):

Verkünden Sie Rangfortschritte, hohe Einschreibungen, bevorstehende Events, Unternehmensneuigkeiten usw.

Ausbilden (10–12 Min.): Besprechen Sie das Thema oder woran ihr Team arbeiten soll (zu Öle-Abenden einladen und sie organisieren, monatliche Schulungen, Werbung für Team- und Unternehmensevents, Strategieentwicklung für Rangfortschritte, Online-Schulungen usw.)

Q&A (5 Min.): Beantworten Sie Fragen und stellen Sie Lösungswege für Herausforderungen dar.

Ziele kommunizieren (1–3 min.): Fordern Sie jeden Teilnehmenden dazu auf, sein Ziel für die kommende Woche zu teilen. Lenken Sie ihn/sie zu ergebnisorientierten Zielen hin (z. B. anstatt »Ich halte diese Woche viele Öle-Abende ab«, sollen konkrete gewünschte Ergebnisse formuliert werden: »Ich schaffe diese Woche 800 OV, indem ich 15 Personen einlade und 2 Öle-Abende veranstalte.«) Zeichnen Sie ihre Ziele auf, um sie nachzuverfolgen.

RANGFORTSCHRITTSGRUPPEN

Zweck: Bilden von Verantwortlichkeitsgruppen für rangspezifische Builder. Arbeiten Sie, wenn möglich, übergreifend mit anderen Silver- und ranghöheren Leadern zusammen und bieten Sie wöchentliches Mentoring und Aufgaben, um ihnen zu helfen, ihre Rangziele zu erreichen.

Ideen für Calls:

- Geschäftserfolge teilen
- zum Rang passende PIPES-Schulungen
- Verantwortlichkeit
- Persönliche Entwicklung
- Q&A
- Call-to-Action/Verpflichtungen