



dōTERRA® 銷售

健康倡導者指南



熱愛銷售

與您生活圈中的人分享 dōTERRA®產品，可以為他們的生活帶來煥然一新的改變。相信您已見識dōTERRA健康生活方式所帶來的改變，並清楚了解其所帶來的強大影響力。當您的首要任務是為他人獻上改變生命的產品時，便能自然地銷售與分享。

作為一位"銷售人員"可能令人望而生畏。行銷dōTERRA的方式即是透過聯繫、傾聽、建立關係和真誠地關心您生活中的每個人。dōTERRA行銷之道透過將人們與他們所需的解決方案串連，重新定義了銷售一詞，它意味著真摯、誠信和同理心。

將本手冊作為引領您的指南，透過提升您的銷售技巧與熟稔現有工具及資源以帶領您走向成功的事業，以鞏固您作為一位健康倡導者的信念和自信心。

銷售就是分享您所熱愛且您知道他人也會喜歡的事物。

—Hayley Hobson,
雙鑽石總裁

熟稔自己所銷售的產品

當您分享dōTERRA®產品時，您是在銷售一種全面的健康生活方式——一種充滿希望、賦能和治癒的生活方式。您正在幫助他人吃得更健康、做更多運動、改善睡眠、降低壓力以及消除生活中的毒素來源。您不僅是在銷售精油；您正在幫助他人擁有更幸福、更健康的生活。

為了幫助他人實踐健康的生活方式，您必須成為產品的活招牌。您越是將產品融入至您的日常生活，越能感受生活中出現的美好改變，您在銷售dōTERRA®產品時將更具自信。



清楚自己的銷售目的

清楚地闡明您分享dōTERRA的目的，此舉對於幫助您持續專注在真正想要的結果來說至關重要。懷抱著分享的心態能為您減輕壓力，您便不需要刻意去想現在該說什麼。透過下面的問題，幫助您釐清銷售dōTERRA產品的初衷以及健康解決方案。

dōTERRA 對您生活產生了哪些三種影響？

- 1
- 2
- 3

透過與他人分享dōTERRA®產品，您可以為他人的生活帶來哪些改變呢？

您為什麼要向他人帶來這些改變呢？

若他人問您為什麼想要分享dōTERRA®產品，您會如何回應？

掌握銷售技巧

遵循銷售流程，或一系列可重複的步驟對於銷售成功至關重要。dōTERRA銷售週期將引領您落實每個步驟，從介紹精油到介紹新人入會並實踐dōTERRA健康生活方式，這些過程對於新夥伴和現有潛在顧客皆可應用。

請記住，人際關係是您首要的關注點，銷售便會順水推舟地展開。在每個階段保持開放的服務態度。您會有機會為他人提供dōTERRA天然的解決方案並予以賦能，因此細心傾聽並了解他們的需求。



全面掌握銷售

您天生便是銷售人員

自孩提時期起，您就已經在銷售且非常成功。在遊樂場上，您想出吸引人的話術說服朋友要玩什麼遊戲。即使在昨天，您可能把一家不錯的髮廊、新餐廳或度假勝地成功地推薦給您的朋友，因為您對此充滿熱情並且無法克制欲分享的心情。您是天生的銷售人員。

"優秀的銷售之道在於教育顧客，使他們能夠根據自身需求做出最佳決策。"

— Betty Torres,
鑽石總裁



專業的銷售人員

作為一名專業的銷售人員，您的工作是為人們創造價值並幫助他們做出是否走下一步的決定。當做對的時候，銷售會給人一種自然的感覺，您也會覺得充實且有趣。當您具備專業的態度，您為顧客與自己帶來舒適的交流體驗。您的目標即是在每次互動中營造正向的氛圍。這當中極大部分需要仰賴您所展現的知識和專業能力。

透過以下圖表來檢視專業銷售人員的特質中，有哪些是您需加強的。

業餘者

專業銷售人員

不在乎銷售的產品



熟稔並相信銷售的產品

予人壓迫感



營造分享的氛圍

對於拒絕感到挫折



與說"不"的人建立關係

為他人帶來不舒服的感覺



為每個人帶來好心情

不可一世的態度



虛心接納

消極悲觀



正向積極

從不問自己"為什麼"做這些



對於生活和事業充滿願景

總是有藉口



總是找到方法

打破銷售迷思

擁抱銷售的第一步，是打破對「銷售人員」的刻板印象。那些負面標籤可能正阻礙你成功銷售。請運用本銷售指南的此部分內容，檢視你對銷售的認知，並擁抱dōTERRA的銷售之道。

試想上一次您與銷售人員發生的不愉快經驗。他們做了什麼讓你不喜歡？

1

2

3

您的感受如何？試描述為什麼讓您感到不悅。

我們在探討了負面的經驗後，現在來看看正面的經驗。您可能與銷售人員有著美好的經驗，這位銷售人員準確地助您找到您所需的東西。謹記這些正面的互動並了解銷售人員能發揮的影響。

請回想你上次與銷售人員有過良好互動的經歷。對方做了哪些令你欣賞的事？

1

2

3

你當時有什麼感受？請描述是什麼讓這段經歷對你而言是正面的。



就如同農夫播種般，您所建立的關係需要時間與細心呵護。將每一次的互動視為培養這段關係的重要部分。您今天播下的種子將茁壯成長，並會結下纍纍果實—無論是看著他人享有更好的生活、自己的事業日漸茁壯或是擁有一生知己。

銷售的關鍵要素

先傾聽，再銷售

成功的銷售人員深知傾聽是銷售的關鍵環節。切勿讓促成交易的壓力分散你了解客戶的注意力。請謹記這是建立關係的過程。傾聽能讓你理解他人需求，從而提供解決方案協助他們克服挑戰。

無論你多麼善於說服或對產品多麼自信，並非所有人都會立即準備好購買。市場研究顯示，多數交易發生在第五至第十二次接觸之間，因此請持續播種並培育關係。你常會發現，今日容許對方說「不」，往往能換來未來的「好」。傾聽客戶心聲並保持尊重，無論對方是否有意購買產品。

dōTERRA健康金字塔，協助每位合作對象釐清需求，再透過dōTERRA®產品提供解決方案。

請為您在每個領域的表現評分 (1-10)

醫療預防	<input type="checkbox"/>
自主健康管理	<input type="checkbox"/>
減少體內垃圾	<input type="checkbox"/>
休息與壓力管理	<input type="checkbox"/>
運動與新陳代謝	<input type="checkbox"/>
營養與消化健康	<input type="checkbox"/>

以傾聽為先

考慮提出問題以引導他們的自我評估：

檢視您的評分——哪些領域最需要支持？

您渴望採用更多自然療法的動機是什麼？

我們能否共同制定一份90天健康計劃？若您提升最低評分的領域，生活將會如何改變？

提供解決方案

銷售dōTERRA®產品，是透過提供天然解決方案來為人們的健康挑戰帶來希望。有許多人正在尋找您所能提供的產品，而您的工作就是將這些人與解決方案連結起來，並幫助他們看見生活如何因此獲得改善。

當銷售員全程獨佔話語權時，你會感到如何？

如何避免過多說話，以便能找出客戶的需求？



使用具影響力的話語

成效較低	成效優異	原因
"我銷售精油。"	"我透過天然的解決方案幫助女性改善活力、睡眠與健康，助她們成為最佳的自己。"	許多人皆販售精油。您是提供一種全面的健康生活方式。
"您無須購買產品。"	"在活動接近尾聲之際，我會告訴您如何將精油融入至居家環境中，並幫助您挑選適合您與家人的最佳方案。"	適時導入購買機會，僅此即可。
"若您能提供朋友的姓名給我，將會幫我一個大忙。"	"若您能提供朋友的姓名給我，將會幫我一個大忙。"	了解他們是否認識像他們一樣對接觸dōTERRA感到雀躍的人。
"我感同身受；其他人也是如此。"	"我完全明白您的感受。Maria也說了相同的話。在清楚了解天然保健套裝可以為她的家人提供哪些援助後，她躍躍欲試。"	回應拒絕的方式即為暫且將拒絕事由擱置並舉第三方的體驗為例。
"我們來預約下次的時間。"	"我們約個時間，順道拜訪幾分鐘吧……"	"預約時間"一詞聽起來讓人彷彿要赴牙醫預約一般。您想約下次小聚的時間，就好像與親朋好友相聚一樣。

成功的基本要素

成功的健康倡導者會在三大要素框架中建立關鍵習慣：心態——你的思考方式、技能——你的行動方式、工具——你使用的系統與工具。頂尖銷售人員正是透過專注這些基礎要素而取得成功。

請親身培養成功基礎要素，加速業務成長。當您建立積極心態、專業技能組合與實證工具組合時，關鍵習慣便會逐漸成形。培養這些關鍵習慣需要時間，請堅持不懈。

心態

銷售是一種心態，需要對自己和產品充滿信心。在本指南開頭，你已完成自己的銷售目的的練習。請經常回顧這項練習，提醒自己能為他人生活帶來何種改變，以及你為何渴望提供這樣的轉變。積極自信的心態自然能提升銷售成功率，並強化關鍵習慣。

自動力是正確心態的核心要素。當遭遇困境或信心動搖時，請尋找維持動力的方法。例如致電導師、檢視願景板、觀看勵志影片——任何有效的方式皆可。銷售過程中難免遭遇挫敗感，因此建立應對策略至關重要，如此當挑戰來臨時，你才能保持高昂鬥志與專注力。



關鍵心態習慣

勾選您已落實的習慣。

- 責任感**——明白成功取決於自身努力，絕不找藉口推諉。
- 可塑性**——虛心接受回饋，樂於採納他人建議。
- 遠見**——清楚自身目標與追求的意義。
- 毅力**——不將「拒絕」視為個人攻擊，理解建立關係需要時間，多數成交皆源於多次接觸。
- 正向態度**——對優質產品、值得信賴的公司及團隊成心懷感激——無論其參與程度如何。
- 寬厚待人**——善待自己與他人；以客戶與合作夥伴的立場出發。



技能

成功的健康倡導者擁有多元才能與優勢，但他們都具備重要的銷售技巧。**邁向成功的關鍵**，很大程度上在於保持自律。自主創業需要高度的自我管理能力，請設定目標以保持專注，並為自己規劃時間表。

頂尖銷售技巧

頂尖銷售的健康倡導者皆精通這些技巧。運用下方資源深化每項技能的理解，並持續練習直至駕輕就熟。勾選您目前已掌握的技能，並在底部統計總數。當您全面實踐所有技巧後，請重新審視以精益求精。

“行動是所有成功的基本關鍵。”

— Pablo Picasso

- 填寫並持續更新**成功進度表**。
- 與他人建立真誠且值得信賴的連結**。
- 成功**邀請參加活動**。隨時將課程日期標註於**行事曆**。
- 開設**引人入勝的課程**。
- 成功**介紹新人入會**。
- 勇敢面對拒絕**。
- 在課堂上預訂下次的時間**。
- 帶領顧客進行健康生活評估，並**為其規劃**未來三筆dōTERRA獎勵訂單的客製化方案。
- 協助主辦人籌成功的活動**。
- 激勵顧客**建立dōTERRA事業**。

總計落實之技巧。

關鍵技能習慣

勾選您已落實的習慣。

- 責任**——承諾之事，必當履行。
- 時間 / 優先級管理**——高效運用時間，每週規劃PIPES活動。將多數工作時間投入IPE活動（邀請、分享、推薦）。
- 掌控可控之事**——明白無法掌控一切，但你能掌控自己的反應、行程與行動。
- 持續精進**——不斷磨練銷售技巧。
- 保持一致性**——將精力聚焦於能帶來預期成果的獲利活動。

成功的基本要素

工具

通往成功最有效的途徑之一即是使用一套經認證過的系統和工具。dōTERRA® 提供一切您所需的工具，助您有效推廣精油、教育顧客、招募會員，並引領客戶以天然解決方案實踐健康生活方式，從而加速事業發展。



訓練系統手冊

事業訓練系統是由dōTERRA領袖們所撰寫，提供經過證明有效的方法和資源，以幫助您成功銷售產品以及事業成長。當您學習此事業訓練系統時，您將發現其中的每一種工具都有一個目的。您可以使用這些手冊來進行不同的工作，並讓培訓他人變得更簡易。前往doterra.com的訓練系統手冊之頁面深入探索。

為您賦能

致事業經營者—優勢手冊是由dōTERRA提供的工具，若您欲利用自己先天的優勢以經營事業，此本手冊將是一大利器。透過Empowered You影片庫了解您的優勢。這些工具可幫助您在銷售時獲取更多樂趣和成功。

研究顯示，每天善用自己強項的人會有更佳的生产力，於工作中一展長才的可能性比一般人高出六倍。事實上，善用強項的人比一般人享有更優質生活的機率高出三倍。您可以於doterra.com的Empowered You頁面中下載致事業經營者—優勢手冊。



關鍵工具使用習慣

勾選您已落實的習慣。

- 紀律**——勤奮工作，堅持持續運用工具與系統，避免重複發明輪子。
- 系統化**——專注於dōTERRA銷售流程的每個步驟，並建立培訓他人遵循相同流程的系統，例如「賦能成功」培訓。
- 準備**——將關鍵事業工具加入忠誠訂單，確保所需全方齊備，避免倉促應急。

dōTERRA銷售循環

dōTERRA銷售循環是一系列可重複的步驟；從介紹到註冊，它將引導您分享dōTERRA的健康生活方式。

九個簡單步驟：

- 1 聯繫
- 2 邀約
- 3 介紹
- 4 教授
- 5 總結
- 6 入會
- 7 回應拒絕
- 8 收集介紹名單
- 9 跟進

這些步驟巧妙地融合至您已熟稔的PIPES架構中，為您提供一個清晰的路徑圖，助您在介紹訊息和引薦新顧客時不會遺漏重要的步驟。相信這個流程以助您邁向成功的道路。



落實dōTERRA銷售循環

我們將在接下來幾頁中，帶您深入一窺dōTERRA銷售循環的九個步驟。

在每一個步驟中，您將會：

- 學習更深入的定義。
- 閱讀發展技巧的實用方法。
- 練習範本。
- 自我評分自信心程度。

想要進一步發展您的銷售能力，將這些培養技巧付諸實現，您將蛻變為您冀望成為的自信、專業的健康倡導者。

dōTERRA 銷售循環

步驟 1 聯繫

與每位相遇之人建立真摯情誼。從親子活動、咖啡館到社區乃至更廣闊的人際網絡，積極獲取聯絡方式以延續情誼。dōTERRA是建立在人際關係的事業。無論與既有夥伴或新結識的朋友互動，皆應在每次交流中建立信任。無論身處何地、與誰同行，皆可透過分享所愛之物改善他人的生活。

技能培養：

- ☺ 微笑並稱呼對方姓名。
- ☺ 多傾聽少說話。
- ☺ 列出所有重視健康、目標與自由的熟人名單。
- ☺ 保持積極態度，人們會被你的正能量吸引。
- ☺ 持續建立聯繫，直至找到自然契機介紹dōTERRA®產品。

對話 “ ”

你最近好嗎？家人一切安好嗎？最近生活有什麼新鮮事嗎？

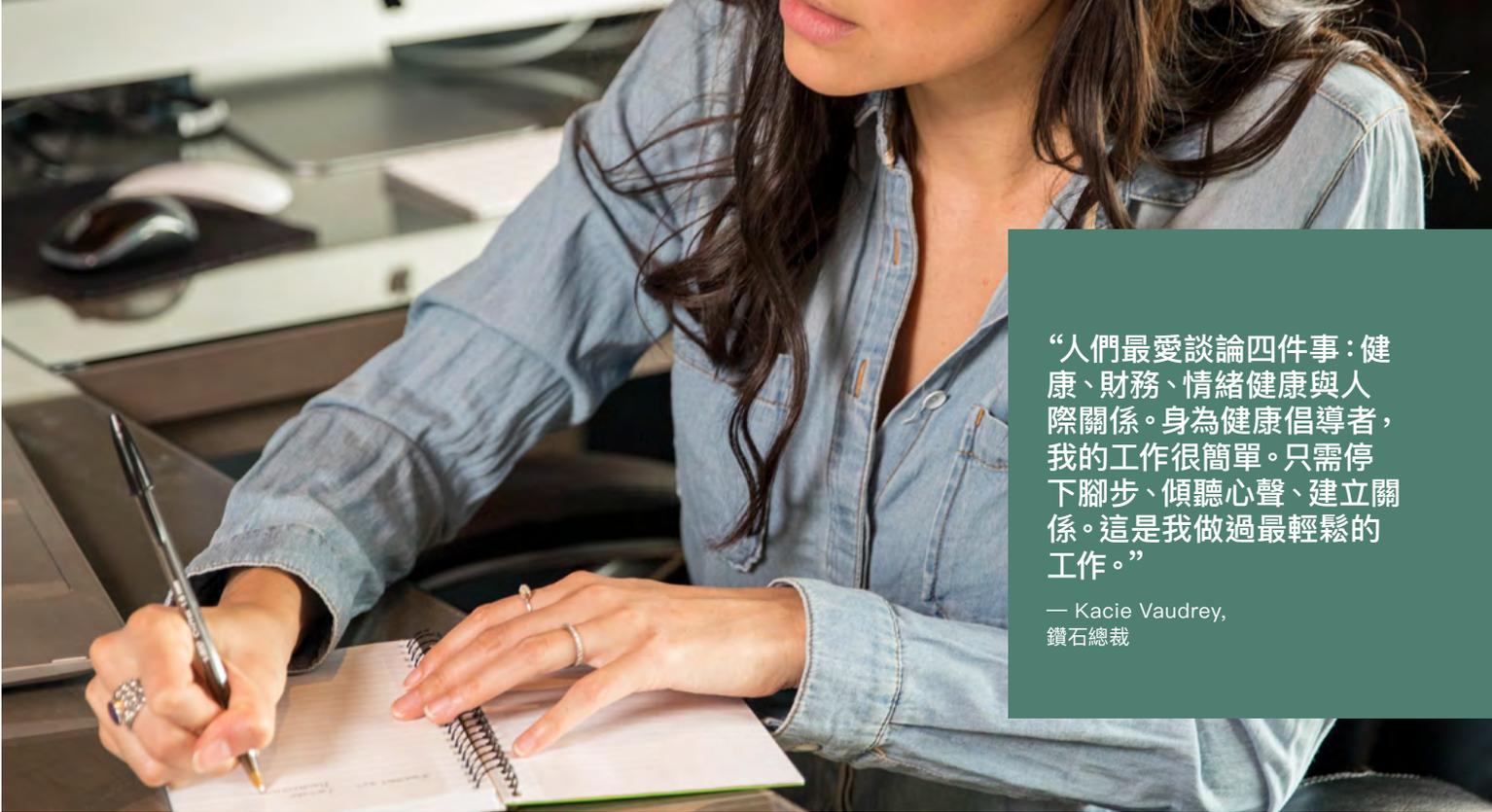
✓ 您在聯繫方面的成效如何呢？

以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。



“在兩個月內，透過對他人產生興趣所結交的朋友，遠比在兩年內試圖讓他人對你產生興趣所結交的朋友更多。”

— Dale Carnegie



“人們最愛談論四件事：健康、財務、情緒健康與人際關係。身為健康倡導者，我的工作很簡單。只需停下腳步、傾聽心聲、建立關係。這是我做過最輕鬆的工作。”

— Kacie Vaudrey,
鑽石總裁

步驟 2 邀約

與您的聯絡人名單或成功步驟清單上的人聯繫，邀請他們參加課程或講座。出色的邀請函應具備以下特質：個性化、充滿熱情、傳遞價值，並展現對受邀者的真誠關懷。當您透過真誠關注對方經歷、建立情感連結，從而洞悉每個人最重視的事物時，您的課程邀請自然會顯得順理成章。

範本 “ ”

嗨，近來可好？方便聊兩句嗎？太好了，我現在也只有片刻空檔。最近我發現幾款超棒的健康產品，為我和家人帶來巨大改變。我們用它們解決各種需求：助眠、提升精力、增強免疫、無毒清潔——無所不能！記得你家曾受困於 _____（例如季節性不適、頭部緊繃）問題，這就想到你！我將邀請專家舉辦一場關於_____的簡短健康講座，誠摯邀請您作為我的貴賓出席。時間是週四晚上七點在我家，或者我們也可以安排下週一一起吃午餐。哪個時段最適合您呢？

請參閱《啟動指南》以獲取更多支援 dōTERRA 銷售循環的範本。

技能培養：

- ① 當您與對方通話時，即便對方看不見您，依舊站立、微笑並展現熱情，對方能從你的聲音中感受到笑容。
- ② 此階段目標是聯繫名單上的人士，而非促成購買。只是推廣課程或一對一。 t
- ③ 行事曆上至少安排兩場課程或簡報，讓受邀者能自由選擇。
- ④ 保持積極態度，無需過度擔憂結果。人們往往會多次拒絕後才點頭同意。
- ⑤ 有些人會答應，有些人會拒絕，也有些人會根據你的溝通方式而改變立場。請記錄哪些方法比較有效。

✓ 您在邀約方面的成效如何呢？

以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。

步驟 3 介紹

在 dōTERRA 銷售循環的介紹階段，潛在客戶將意識到自身需求，從而形成購買環境。在活動之初，協助人們辨識其當前整體健康狀態與理想健康目標間的落差。具體做法之一是請他們根據《生活指南》中的 dōTERRA 健康金字塔進行自我評分。請明確告知您即將展示能改變他們生活的產品，並讓他們知曉活動結束時將提供購買機會。

範本 “ ”

歡迎各位，很開心能見到大家！我熱愛分享 dōTERRA 的非凡力量及其改善生活的奇蹟。實踐 dōTERRA 生活方式不僅改變了我的人生，更為全球無數人帶來轉變。今晚我們將探索天然方案：提升活力、強化免疫系統、改善睡眠品質、緩解焦慮情緒，甚至清除居家環境中的毒素。課程尾聲我將示範如何將這些解決方案融入家庭生活，並協助您為家人挑選最適合的產品。非常高興各位能參與！

✓ 您在邀約方面的成效如何呢？

以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。

技能培養：

- ① 以強而有力的開場白開始。建立連結並表達服務意圖。
- ① 消除干擾因素。
- ① 透過充分準備、自信表現與熱情演說掌控全場。
- ① 避免使用「嗯」、「呃」、「你知道」等填充詞。
- ① 推銷解決方案而非產品。
- ① 詢問每位與會者的參與動機，以便在活動中涵蓋對他們最重要的內容。
- ① 練習分享你的「一分鐘dōTERRA故事」，使其自然流暢。

“專注於為客戶創造價值。我們是解決方案供應者。當我們為客戶提供問題的解決方案時，便創造了價值，並能成功銷售——一次又一次的成功。”

— Sherri Vreeman, 鑽石總裁



步驟 4 教授

在dōTERRA銷售循環的教育階段，我們將介紹階段中所創造的需求與能夠幫助他們的特定dōTERRA®產品相互連結。透過課程中運用VMG+™綜合維生素蔬果粉及精油等高度體驗型產品，創造實際感受，讓客戶親身領略產品功效。展示dōTERRA®產品如何協助達成健康目標，闡明天然解決方案的有效性，並指導實際使用方式。請謹記：初次接觸精油可能令人不知所措，因此務必保持簡明扼要的介紹方式。

活動中的提問

- 「您希望感受更多什麼？希望減少什麼感受？」
- 「有什麼您渴望做到卻無法實現的事？」
- 「這對您的生活造成什麼影響？」
- 「您目前的應對方式是什麼？這又讓您付出什麼代價？」
- 「現有解決方案對您有多有效？」
- 「若我能展示某項實用、易用且價格合理的方案來解決_____問題，您是否願意聽聽看？」
- 「若 _____ 問題不復存在，它怎樣影響到您的生活品質？」

技能培養：

- 🕒 概述產品主要優勢，並說明其如何促進健康。
- 🕒 活動的目的是客戶體驗，而非教授與會者一切有關產品的知識。
- 🕒 演示過程中適時提問互動。
- 🕒 使用參與者姓名營造個人化體驗。
- 🕒 建議錄製活動過程以便後續檢視，精進表達技巧。
- 🕒 課堂中傳遞精油樣品，創造實際產品體驗。

✓ 您在邀約方面的成效如何呢？

以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。

步驟 5 總結

dōTERRA銷售週期的總結階段，是您總結演示重點、說明會員資格與套裝選擇，並介紹訂閱方案的關鍵環節。總結是您為客戶提供的服務，旨在協助他們做出最適合他們的決策。用心想出一段真摯的結語，並不斷練習直至熟練。

技能培養：

- 1 請記住，成交是為對方而做的事，而非對對方施加的行為。
- 2 避免在成交階段詢問「您還有什麼問題嗎？」這會澆熄成交的氣勢。
- 3 建立客戶對您的信心，讓他們相信您能引導他們找到最符合需求的套裝方案。
- 4 將所有討論焦點回歸到客戶的首要需求。針對他們的挑戰提出解決方案，並把方案送到他們的手上。

範本 #1 “ ”

若我理解無誤，壓力管理似乎是您的首要任務。讓我們為您提供合適的產品來解決這個問題。我建議從芳香調理心情套裝開始使用。

範本 #2 “ ”

那我問一下，既然您已體驗了一些產品，也了解它們如何發揮功效與它們的安全性，是不是開始明白為何很多人都持續使用？很好，這正是關鍵所在。現在告訴您大家最喜歡的運作方式：今晚我受理訂單，產品會幾天後送到，那時您就能開始實踐全方位健康生活。

請翻到課程手冊背面，填寫訂單表的陰影區域，我會待會回來解答疑問。

練習活動時運用結尾問題 “ ”

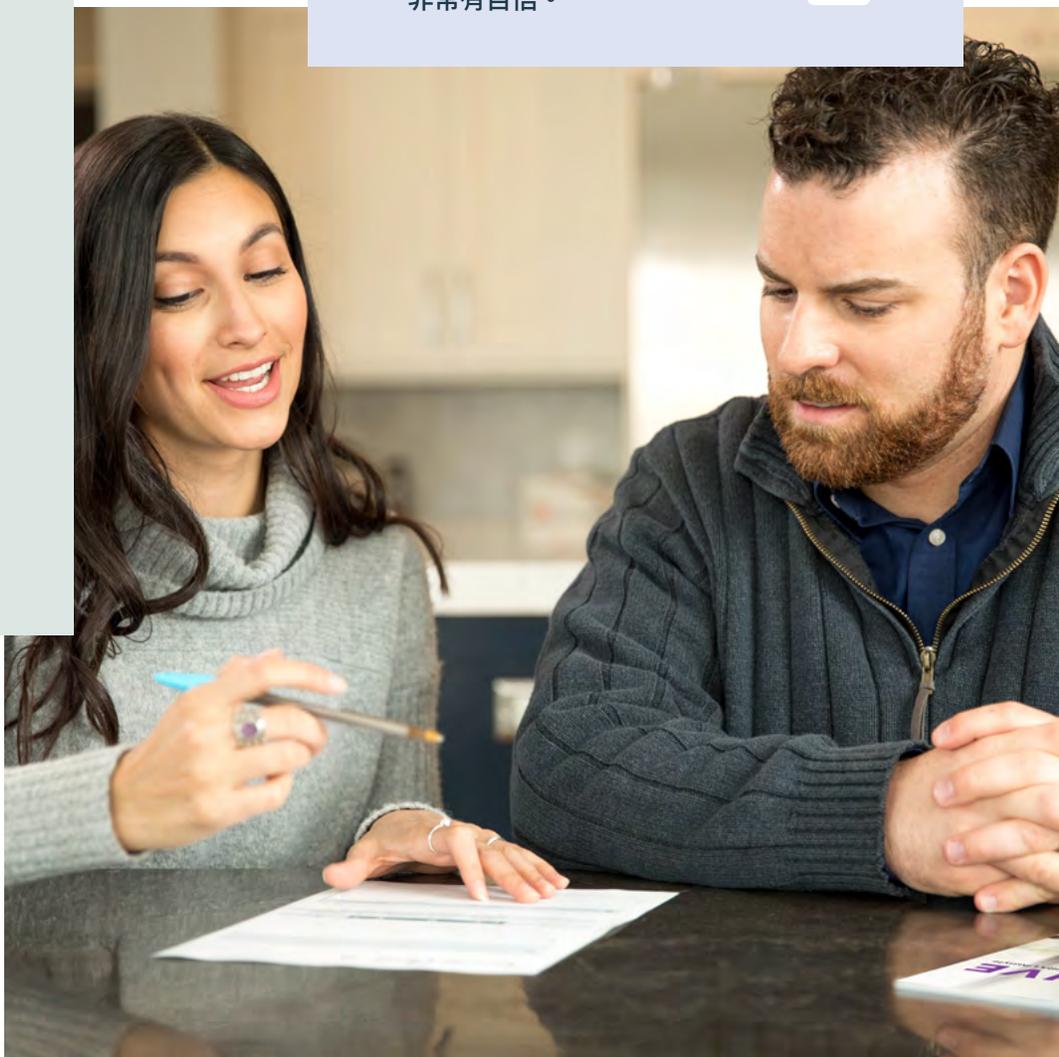
「您認為配偶會為何對這些產品出現在家中感到興奮？」

「若您確信未來一個月內將面臨某項挑戰，而家中已備有這些產品作為解決方案，您會作何感受？」

「若您能在家中使用更安全、更經濟、更有效的健康管理方案，這將如何造福您的家庭？」

✓ 您在邀約方面的成效如何呢？

以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。





步驟 6 入會

帶領顧客填寫訂購單上有底色區塊，他們便可將精油帶回家使用。在房間內走動，並為參加者個別解答。分享您對套裝的喜愛以及您認為適合他們的原因。將一切與他們的健康優先考量結合，以及該套裝如何滿足他們的需求。

範本 “ ”

當我入會時，我以一組套裝入會，而我發現它自一開始便予我最佳的價值。我的家人開始的時候使用基礎保健套裝。此套裝包含許多對於甫踏上此道路所需的明星產品—它們有效幫助睡眠、免疫系統、精力、注意力，甚至包含能用於烹飪和清潔的精油。用途不勝枚舉。

請參閱《啟動指南》以獲取更多支援 doTERRA 銷售循環的範本。

技能培養：

- ④ 困惑的人會說「不」。避免展示過多商品，精選少數品項，推出特別優惠，保持簡約風格。
- ④ 將多數人註冊為批發客戶，而那些渴望分享或拓展事業者則註冊為健康推廣員。
- ④ 積極推廣更完整的套裝組合，讓消費者能在家中備齊多種精油，享受更多益處。
- ④ 著重強調實踐doTERRA全方位健康生活方式的優勢。

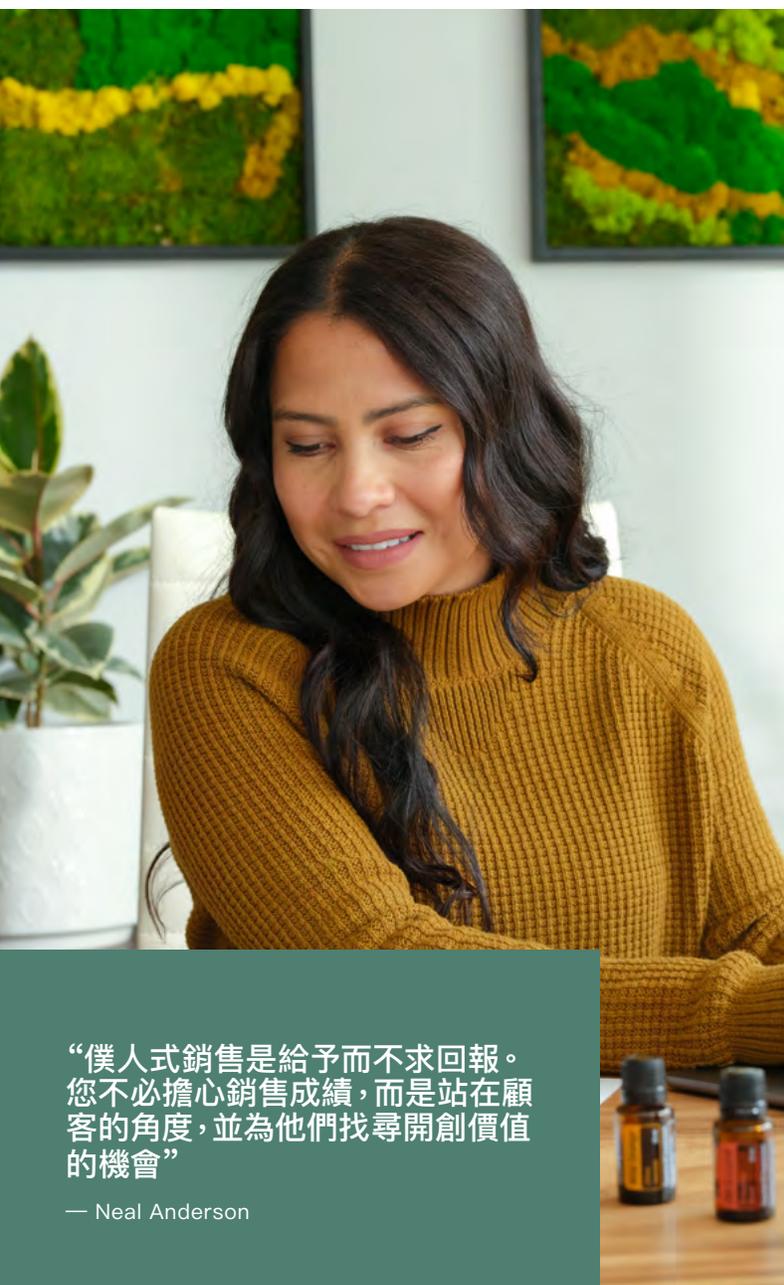
✓ 您在邀約方面的成效如何呢？

以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。

步驟 7 回應拒絕

在銷售週期中，回應顧客拒絕是一項重要的任務。提出互動性的問題，讓顧客分享自己的經驗和顧慮。少說多聽，透過發掘客戶真正需求並協助其實現，您將能化解異議。詢問客戶是否願意邁出下一步，將精油引入家中。

針對導致他們擔憂的原因提供友善且真誠的解答。
將共同的異議視為關鍵洞察，以此精進努力。



“僕人式銷售是給予而不求回報。您不必擔心銷售成績，而是站在顧客的角度，並為他們找尋開創價值的機會”

— Neal Anderson

請將以下步驟作為回應異議的框架。

- 1 承認對方擔憂的合理性。人們有被傾聽與理解的心理需求。
「我能理解您為何對此感到擔憂。」
- 2 用自己的話重述對方顧慮並表達共情。準確理解問題本質並察覺話語背後的心情至關重要。
「如果我理解正確，您覺得購買套件的價格超出當前預算，是這樣嗎？我完全理解，預算吃緊確實令人沮喪。」
- 3 徵求他們的同意一起來探討其他選項的可能性，並集思廣益找出解決方法。此舉能讓客戶掌握主導權，使其積極參與解決方案的制定。
「我相信我們能找到適合您的解決方案。我們可否一起集思廣益想出解決方法呢？」
- 4 引用第三方經驗，說明對方如何克服相同困難。分享真實案例能進一步驗證成效，讓客戶確信您確實協助他人突破困境。
「上週Susan面臨相同顧慮，於是她舉辦了一場邀請十位朋友的課程，賺取足夠資金購入心儀的套組。她當時興奮極了！」
- 5 發出邀請。把握當下的熱絡氣氛，協助客戶訂閱並加入dōTERRA獎勵計劃。
「您是否願意邀請朋友參加課程，讓我們幫您取得理想的套組？」

✓ 您在邀約方面的成效如何呢？
以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。

技能培養：

在為客戶註冊時，您可能會遇到幾種常見的異議。請預先準備應對以下異議的策略，並練習可能的回應方式，以確保您能自信地應對各種情況。

常見的拒絕理由	參考回應
為什麼要選擇 dōTERRA® 精油？ 	"我明白您為什麼有這樣的顧慮；市面上有各式各樣不同品牌的精油，要從何選擇確實令人困惑。Irena 在上週跟您有一樣的顧慮；我可以跟您說說我是如何與她分享的嗎？我向她說明，dōTERRA 是業界檢測最嚴格和最值得信賴的領導品牌。我們大多的產品為獨家生產，由技術純熟的小農於理想產地種植，使精油的功效臻於完美。我們的營養補充品經證實能被身體更有效地吸收與利用。Irena 透過 sourcetoyou.com 網站了解更多資訊後，對於 dōTERRA 的與眾不同更是讚嘆。您與您的家人值得擁有純淨、有效的精油。您想今天就下單並親身體驗我們精油嗎？"
金錢 	"我明白您為什麼有這層顧慮。若我的理解正確，您認為購買套裝的價格遠超過您目前願意投入的預算。對嗎？我覺得我們可以一起想出適合您的解決方案。您願意了解以下幾個方案嗎？Susan 在幾天前也說了相同的話，但當她計算日常個人護理產品開銷後，發現改用 dōTERRA 產品反而能節省開支。她非常喜歡天然保健套裝，該套裝為她的家人提供全面的支持力。您願意重新分配您的預算，並將每天使用的居家用品以更天然、更優質的 dōTERRA 產品代替嗎？"
配偶 	"我完全了解您的狀況。您擔心老公不同意您購買這些產品，對嗎？我認識許多人跟您擁有同樣顧慮。可以讓我分享他們的解決之道嗎？我發現當人們實際體驗精油後，往往會更願意嘗試。您是否願意將舒緩複方的試用品帶回去讓您老公試試看？"
覺得不需要 	"我了解，一開始我也認為我不需要精油。您在課堂中提及您需要更多的體力。幾週前，我在與 Whitney 的言談中發現她也有同樣的困擾。她試用基礎健康套組後，不僅精力更充沛，身體不適感也減輕了。我們現在有 30 天退款保證。您願意嘗試看看 30 天內它能否改變您的生活嗎？若成效不佳我可以幫您處理後續退款手續。"
從多層傳銷公司購買 	"我完全理解，很多人都這麼想。我最欣賞的是，dōTERRA 在直銷領域獨一無二的。事實上，購買 dōTERRA 產品的人當中有 93% 為一般消費者，他們並沒有在銷售產品。這在直銷業界實屬罕見。我們有這麼多顧客的原因就是因為我們的產品經過嚴格檢測並值得信賴，顧客可以放心使用。您是否願意成為百萬顧客之中的一份子，透過天然的解決方案來改善您的生活呢？"

分辨拒絕類型

在培養克服異議的能力時，請辨識異議分為兩類：真實顧慮與空洞藉口。理解兩者差異有助於掌握應對時機與方式。

真實的顧慮	藉口
真實、迫切、詳盡	➤ 模糊、瑣碎、不具體
可解決	➤ 浪費你的時間
顯示興趣	➤ 顯示冷淡
源於理解的渴望	➤ 源於缺乏動力
顯現為成交障礙（如價格、顧慮等）	➤ 顯現為不購買的藉口

你是希望的使者。當你專注於服務他人，並分享足以點燃行動之火的希望時，異議的憂慮便會消散，而隨著你的理解加深，真摯的愛與關懷也隨之滋長。

步驟 8 收集介紹名單

善用課堂的熱烈氣氛，徵集推薦名單並預約未來課程。人們通常樂於幫助親友，但若您直接問「您還認識誰想參加活動呢？」，他們可能腦中一片空白。不妨提供人際類別提示——例如朋友、家人、同事等——來幫助他們喚起記憶。

範本 “ ”

個人

今晚能和你一起交流我真的很開心，也相信你一定會喜歡你的入門套組。我發現，很多人在參加活動時，大概聽了 10 分鐘左右，就會想到身邊那些該了解這些知識的親友。所以我通常會幫大家為那些你覺得有點錯過的對象再安排一場分享。剛剛上課時，有沒有想到什麼人呢？像是朋友、家人、一起運動的夥伴，或是教會裡的朋友？

團體

活動到這，各位腦海中或許已經想到三、四位甚至二十位朋友，他們一定會喜歡今晚的課程內容。若您有意開設自己的課程，請在活動結束後與我聯繫，我們一起籌備。但名額有限，先到先得。

技能培養：

- 🕒 邀請與會者為朋友舉辦課程。請在行事曆上預留至少兩個時段供其選擇。
- 🕒 針對活動中預約新課程者提供獎勵。運用獎勵計劃交換的激勵禮物。
- 🕒 避免使用「推薦」一詞，改為詢問：「課程進行時，您是否想到希望在場的親友？」

✓ 您在邀約方面的成效如何呢？

以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。





“人們喜歡健康生活評估，因為這是眾所盼望的客戶服務。”

— Rod Richardson

步驟 9 跟進

在您的日曆進行下一步。為每一個加入會員者安排健康生活評估的時間。對於事業經營有興趣者，安排事業評估的時間。您必然會發現有些人尚未準備好入會。持續維繫這段關係。堅實的人際關係是您事業中最寶貴的資源。

範本 “ ”

如同我在課堂中所說，我們的下一步是安排健康生活評估以便我指導您如何使用套裝中的產品。過程僅需30分鐘。我在週三晚間7:30或週四早上11點都有空。哪個時段最適合您的行程安排？



您在邀約方面的成效如何呢？

以1-10分為自己的自信程度評分，10分代表非常有自信。

技能培養：

- ☞ 與每一位顧客安排健康生活評估，檢視他們的健康目標並邀請他們參加獎勵計劃。
- ☞ 每次課程或一對一結束時，務必確認下次跟進的時間與日期。
- ☞ 以愉悅的心情保持堅定的態度。

成功的基本要素

在這份指南中，您已掌握有助於釋放dōTERRA健康倡導者潛能的原則。您已明白，以dōTERRA®之道銷售意味著服務他人與建立關係。在釐清銷售dōTERRA產品的初衷並破除迷思後，您已擁抱身為銷售人員的身份。您習得關鍵技能，辨識成功三大要素——心態、技能與工具，並深入研習dōTERRA銷售循環。

計算您的銷售成績

將前幾頁的分數記錄在第一列中，以對您目前的銷售分數有全面的概念。此銷售分數將使您的進步可量化，並幫助您輕鬆辨別自己的強弱項。

銷售成績	每季度回顧			
	今日日期	日期	日期	日期
頂尖銷售技巧 (pg. 9)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
聯繫 (pg. 12)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
邀約 (pg. 13)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
介紹 (pg. 14)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
教授 (pg. 15)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
總結 (pg. 16)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
入會 (pg. 17)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
回應拒絕 (pg. 18)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
收集介紹名單 (pg. 20)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
跟進 (pg. 21)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
銷售分數總和	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>



指導您的團隊

本指南是指導團隊並提升其銷售能力的絕佳工具。鼓勵團隊成員填寫指南並記錄分數。在指導過程中，請先詢問他們當前的銷售分數，並協助他們在需要改進的領域提升表現。

計畫與追蹤成功進度

檢視您在銷售循環中最傑出的兩個項目。從中分析您於其中運用了哪些獨特的技巧和才能以達成功，接著將相同的技巧套用在您最弱的兩個項目中。舉例來說，若您對於邀約極具自信，但不善於進行結語，從中解構您於邀約階段時使用哪些技巧，並檢視如何將這些技巧運用於結語階段。請在下方制定提升您的分數的行動計畫。請試著落實本手冊所列舉的技巧培養建議、透過角色扮演練習，抑或是尋求上線領袖的幫助。

1

最低分項目

您將採取哪些具體行動以改善此項目？

您將於何時採取行動？

您將如何知道您已做出改善？

2

最低分項目

您將採取哪些具體行動以改善此項目？

您將於何時採取行動？

您將如何知道您已做出改善？

設定銷售目標

既然你已經知道從何著手，現在就設定你的銷售目標吧。goals.

您的團隊業績(OV)銷售目標：

未來30天 _____ 未來90天 _____ 未來12個月 _____

若您達成目標，您將如何慶祝？

重新檢視與評估

定期重新評估您的銷售評分，將精力重新聚焦於最能從改善中獲益的領域。當您付諸行動並見證銷售評分攀升時，您將體驗到以dōTERRA之道銷售的熱忱，並享受建立蓬勃事業所帶來的豐碩回報。

當你見證他人經歷成長與轉變時，你將發現你的dōTERRA事業不僅關乎客戶與銷售，更是一種改變社區乃至世界的途徑。

“當您分享dōTERRA®產品時，您將為所愛之人、您的社區以至於整個世界帶來希望和健康。dōTERRA銷售之道是為他人服務。一次一滴，一次一個人，我們正以健康解決方案服務世界。”

Greg Cook, 執行創辦人

dōTERRA[®]
pursue what's **pure**[®]
追求純粹