

ō

# РУКОВОДСТВО для НАСТАВНИКА

Бриллиантовый клуб





A photograph of two women sitting on a patterned sofa in a well-lit room. The woman on the left, with blonde hair and wearing a blue denim shirt, is smiling and looking towards the woman on the right. The woman on the right, with long brown hair and wearing a light-colored top, is holding a small, dark glass bottle of essential oil near her nose, appearing to smell it. A large, white lamp is visible in the background.

# Введение

«Бриллиантовый клуб» создан для помощи Велнес Консультантам в построении команды и повышении статуса. Участие в «Бриллиантовом клубе» позволяет Велнес Консультантам находить потенциальных бизнес-партнеров и развивать клиентскую базу, перенимая проверенные простые и эффективные методы достижения успеха.

Ваша задача в качестве наставника «Бриллиантового клуба» заключается в консультировании подопечных. Вы играете важную роль в обучении и формировании навыков лидерства, разработке планов действий и ориентации на успех. Для этого можно использовать несколько методов: запланированно обсуждать результаты работы по телефону, проводить стратегические сессии и при необходимости помогать в организации классов (подготовке, посещении и обратной связи).






Цель настоящего руководства — помочь вам выполнять обязанности наставника. Хороший наставник может изменить жизнь человека и сделать его успешным. Вспомните о тех, кто помог вам добиться успеха. Плюс ко всему роль наставника дает личное удовлетворение. Вы обнаружите, что делиться опытом с другими невероятно приятно. Кроме того, обучая членов команды, вы развиваете собственный бизнес. Прежде чем перейти к изучению руководства, выполните упражнение «*Формулируйте свои мечты*» из программы «Заслуженный успех», чтобы определить причины, которые побуждают вас развивать бизнес с dōTERRA, и понять, почему это важно для вас.




# Формулируйте свои мечты

Чтобы достичь целей и реализовать мечты, важно знать не только то, чего вы хотите, но и почему вы этого хотите. Наши желания нередко расходятся с доводами рассудка. Противоречия между разумом и сердцем порождают внутренние конфликты. Лучше понимая свои мотивы, вы сможете действовать более осознанно, стойко преодолевая невзгоды, разочарования и сомнения. Ничто не сможет остановить вас на пути к цели.

Следующее упражнение поможет вам обрести глубокое понимание себя и раскрыть сокровенные желания своего сердца. Не размышляйте над ответами слишком долго. Отвечайте быстро (достаточно 30 секунд), иначе можно зайти в тупик. Записывайте ответы от руки, чтобы задействовать все способности и установить прочные нейронные связи.

<b>1</b> Почему я развиваю бизнес с dōTERRA? Потому что я... (Напишите первое, что пришло вам в голову. Не размышляйте слишком долго.)	
..... Посмотрите на свой ответ выше: .....	
<b>2</b> Почему это важно для меня? Потому что я думаю... (Объясните, почему вы дали именно такой ответ на первый вопрос.)	
..... Посмотрите на свой ответ выше: .....	
<b>3</b> Почему это важно для меня? Потому что я верю... (Не ссылайтесь на надежды или желания. Выскажите глубокое убеждение, лежащее в основе вашего ответа на второй вопрос.)	
..... Посмотрите на свой ответ выше: .....	
<b>4</b> Почему это важно для меня? Потому что я знаю, каково это... (Объясните, какой опыт привел вас к убеждению, высказанному в ответе на третий вопрос. Из темноты рождается свет, из горечи — сладость.)	
..... Посмотрите на свой ответ выше: .....	
<b>5</b> Почему я делаю то, что делаю... (Выделите ключевые слова и фразы в ответе на четвертый вопрос, превратив их во вдохновляющее и мотивирующее послание.)	



Поздравляем! Вы совершили смелое путешествие внутрь своего «я», разумом и сердцем осознав истинные мотивы. Поразмышляйте над тем, что вам открылось. Теперь, когда вы понимаете, что действительно вами движет, используйте силу эмоций для достижения цели. Лучшее понимание себя поможет вам достичь душевной гармонии и действовать более решительно.

# Преимущества роли наставника

---

Наставничество в «Бриллиантовом клубе» дает ряд преимуществ. Это превосходный способ развивать лидерские качества и навыки членов вашей команды, помогая им налаживать связи. Одновременно с этим вы усовершенствуете собственные навыки руководителя! Кроме того, наставничество помогает выявить тех, кто действительно нацелен на построение бизнеса, чтобы точно знать, куда вам следует направить энергию, время и поддержку. Разумеется, создание более крупной и эффективной команды влечет за собой повышение статуса и комиссионного вознаграждения.

По итогам каждого сезона «Бриллиантового клуба» наставники получают подарочные LRP-баллы.

Спонсоры «Бриллиантового клуба», которые финансируют членов команды в «Бриллиантовом клубе» сразу после участия в предыдущем сезоне, будут иметь право на получение 50 LRP-баллов за каждого участника из своей команды, которого они спонсируют сразу после сезона.

Спонсоры также могут получить дополнительные 200 LRP-баллов за каждого участника своей команды, который успешно дойдет до конца сезона.

Но главное преимущество наставника — это ни с чем не сравнимое чувство удовлетворения от помощи людям в преодолении пути, который вы сами когда-то прошли. Делиться опытом и видеть успехи подопечных — возможно, лучшая часть наставничества.







# Бриллиантовый клуб. Требования программы

Чтобы добиться успеха, важно понимать правила. Перед участием в программе ваши подопечные должны ознакомиться с правилами «Бриллиантового клуба» на [сайте](#), а также с брошюрой участника «Бриллиантового клуба», которую они получают перед началом сезона.

Посоветуйте подопечным ознакомиться с правилами и брошюрой участника до начала «Бриллиантового клуба». Брошюра содержит полезные календари, трекары и рабочие страницы, которые можно использовать в ходе подготовки к программе и во время участия в ней. Перед участием в программе ваши подопечные должны заполнить как минимум страницы 6-7. Чтобы они

чувствовали себя более уверенно, вы можете разобрать содержание этих страниц вместе с ними.

Посмотреть и скачать брошюру можно [здесь](#).

Чтобы оставаться в программе, участники «Бриллиантового клуба» должны ежемесячно выполнять определенные требования по количеству регистраций и классов. Выполнение требований также позволит им получить ежемесячный бонус и призы по итогам сезона. Информацию о требованиях по количеству регистраций и классов см. [здесь](#). Регулярно обращайтесь к данной информации, чтобы удостовериться, что ваши подопечные на верном пути.





# Пять советов, как стать эффективным наставником

Добиться правильного баланса в наставничестве может быть непросто. Вы должны предоставить достаточную поддержку, но при этом не вмешиваться в работу подопечных и не делать всё за них. Вот несколько советов, которые помогут вам стать эффективным наставником.

## 1 Максимально используйте сильные стороны своих подопечных.

Помогите им определить свою «зону гениальности» и развить таланты и навыки. Уделяя больше внимания тому, что у них действительно хорошо получается, вы помогаете им преодолеть внутренние ограничения и начать путь к достижению успеха.

## 2 Развивайте их лидерские качества.

Когда наставник помогает членам команды самостоятельно достигать поставленных целей, он всегда добивается потрясающих результатов. Если же вы берете всё на себя, то большого прогресса подопечных ждать не приходится. Помогите им понять или заново осознать свою мотивацию.

## 3 Обсудите ожидания.

Выделите время, чтобы наметить цель ваших встреч с подопечными, временные рамки и графики, а также обсудить взаимные ожидания. Это повысит эффективность совместной работы для обеих сторон.

## 4 Определите важнейшие шаги на пути к успеху.

Не поддавайтесь искушению решать проблемы за подопечных. Они будут расти быстрее, если научатся брать на себя ответственность и активно преодолевать препятствия. Попросите их подготовить решения текущих проблем и наметить важнейшие шаги на пути к успеху. Задавайте вопросы, чтобы помочь им сориентироваться, но не давайте слишком много подсказок.

## 5 Отслеживайте результаты.

На занятиях по разработке стратегии и при консультировании подопечных используйте информацию из раздела [«Прорывное наставничество» \(стр. 14-15\) программы «Заслуженный успех»](#), чтобы помочь им выявить препятствия и определить важнейшие шаги на пути к успеху.



# Будьте наставником, о котором вы сами мечтали

---

Как стать выдающимся наставником «Бриллиантового клуба»? Будьте таким наставником, о котором вы сами мечтали! Вспомните свой опыт в качестве подопечного. Каким образом ваш наставник оказывал вам эффективную помощь? Что вам нравилось в его методах работы? Даже не очень удачный опыт работы с наставником может быть полезен, так как он поможет понять, чего следует избегать.

У хороших наставников может быть разный стиль, но все они устанавливают доверительные и честные отношения с подопечными. Подумайте, как дать им понять, что вы искренне заботитесь о них как о личностях, а также об их успехах и целях. Сопровождая подопечных на пути к успеху в «Бриллиантовом клубе», поощряйте их открыто делиться своими мыслями и идеями.





# Ваша роль в качестве наставника

Участие в программе «Бриллиантовый клуб» покажет вашим подопечным, как важно работать со своим наставником и командой. Участие в «Бриллиантовом клубе» предполагает сотрудничество!

Участники познакомятся с ключевыми правилами сотрудничества с наставником, то есть с вами. Вам также полезно знать, что они изучают.

Прежде всего до участников важно донести мысль, что наставник не будет выполнять за них их работу. Ответственность за себя и результаты несут участники. Вы как наставник оказываете поддержку и консультируете. А действовать и добиваться результатов должны они сами!

Донесите до участников важность общения. Чтобы получить от работы с наставником максимальную пользу, они должны сообщать, что складывается хорошо, а с чем возникли трудности. Вы можете помочь подопечным, задавая наводящие вопросы. Если они неохотно делятся информацией о проблемах, не надо гадать — просто спросите!

Кроме того, предложите участникам делиться с вами своими целями. Если вы знаете, какие цели они перед собой ставят, вам будет намного проще помочь, поэтому поощряйте их к открытости! Задавайте дополнительные вопросы, чтобы получить полное представление о том, чего они хотят достичь, и исходите из полученной информации. Ваша задача — помочь подопечным достичь их собственных целей (а не ваших или тех, которые, по вашему мнению, они должны себе ставить). Если они не уверены в правильности постановки своих целей,

задайте им наводящие вопросы, которые помогут сформировать их видение будущего и найти пути дальнейшего развития.

Предложите участникам разработать график совместных встреч. Вы можете принять их предложение и соблюдать запланированные сроки. Если время вам не подходит, предложите альтернативы.

Далее важно научить участников брать на себя ответственность. У программы «Бриллиантовый клуб» строгие требования, поэтому для достижения успеха вашим подопечным придется приложить много усилий. Вы можете консультировать, разрабатывать стратегии и проводить обсуждения с подопечными, но не вмешивайтесь в их работу и не решайте всё за них. Как наставник «Бриллиантового клуба» вы выступаете в роли партнера, перед которым необходимо отчитываться. Возможно, вам придется проводить непростые беседы с подопечными, подталкивая их к тому, на что они раньше не считали себя способными. Напоминайте им об их целях и мотивации. Всегда общайтесь с подопечными в духе любви и поддержки, даже во время самых сложных разговоров.

Наконец, во время первой встречи вы должны обсудить с подопечными ожидания друг от друга. Выясните, чего они ожидают от вас, расскажите, что вы ждете от них, и — если ожидания не совпадают — откорректируйте их вместе, чтобы прийти к единому мнению.



# Понимание мотивации и видения участников

Как говорилось выше, вы должны знать мотивацию и видение своих подопечных. Понимание причин участия ваших подопечных в «Бриллиантовом клубе», а также их долгосрочных планов и целей позволит вам более эффективно консультировать их и поддерживать при возникновении проблем. Участие в «Бриллиантовом клубе» может быть сопряжено с большими нагрузками, поэтому своевременные заботливые напоминания о том, почему они выбрали этот путь, помогут вашим подопечным продвигаться вперед и сохранять стойкость.

Если им нужна дополнительная помощь, чтобы заново осознать мотивацию, используйте во время беседы упражнение «Мотивация лидеров» со следующей страницы. Возможно, вы обнаружите, что, размышляя в ходе обсуждения над собственной мотивацией, вы укрепляетесь в своей решимости и получаете новый заряд вдохновения. Еще одним полезным источником информации является раздел «Создание видения», следующий за упражнением «Мотивация лидеров». Этот раздел содержит ряд вопросов, размышление над которыми поможет вашим подопечным лучше понять цели и источники вдохновения.



# Мотивация лидеров

Помните, когда вы только начинали строить свой бизнес? Возможно, вам непросто было найти баланс между полноценной работой, заботой о близких или любыми другими сферами жизни. Для многих из ваших лидеров развитие бизнеса с dōTERRA может не быть таким же приоритетным, как для вас.

Самое время узнать истинные причины их решения сотрудничать с dōTERRA. Снова проанализируйте их мотивацию, чтобы помочь им получить статус Бриллиант. Во время беседы задайте следующие вопросы:

<p>1</p> <p><b>Что?</b></p> <p>Что вдохновило вас на создание бизнеса с dōTERRA?</p>	<p>2</p> <p><b>Зачем?</b></p> <p>Почему это всё еще важно для вас?</p>	<p>3</p> <p><b>Как?</b></p> <p>Как dōTERRA помогает вам добиваться наилучших результатов?</p>	<p>4</p> <p><b>Как?</b></p> <p>Как вы организуете свою деятельность на данном этапе?</p>
--	--	---	--

Внимательно выслушайте каждого, чтобы действительно услышать и понять, что ими движет. Так вы узнаете самое важное. Поставьте перед собой цели и добивайтесь их вместе.

Используйте информацию со стр. 3 для получения лучших результатов.

5

**Дополнительные вопросы**

**Задайте им вопрос:** | Если вы не достигнете цели по \_\_\_\_\_ в этом месяце, что это будет значить для вас? Что сделало бы эту цель более значимой для вас?

**Спросите себя:** | Почему моя цель важна для лидеров и моей команды?

## Теперь, когда вы изучили их мотивацию, подумайте, что их больше всего вдохновляет?

Каждым лидером движут различные факторы. Некоторые хотят признания, в то время как другие просто стремятся помогать другим, а некоторые могут просто заниматься ради удовольствия! dōTERRA предлагает множество преимуществ, и каждый найдет что-то важное для себя. Проанализируйте все причины их решения. Определите, как вы можете изменить свой подход, чтобы сосредоточиться на том, что имеет для них наибольшее значение.

	Радость и общение	Признание и значимость	Любовь и забота
Показатели	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Любит общаться</li> <li>• Добродушный</li> <li>• Не любит длинные списки дел</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Не боится конкуренции</li> <li>• Любит руководить</li> <li>• Нацелен на прибыль и хочет внимания</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Всегда помогает другим</li> <li>• Стремится изменить мир к лучшему</li> <li>• Избегает строгого контроля</li> </ul>
Сотрудничество с dōTERRA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Мероприятия</li> <li>• Сообщество в социальных сетях</li> <li>• Конвенции</li> <li>• Саммиты для топ-лидеров</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Регулярный доход</li> <li>• Публичные выступления</li> <li>• Признание сообщества</li> <li>• Достижение нового статуса</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Инициатива Co-Impact Sourcing®</li> <li>• Фонд Healing hands</li> <li>• Улучшение здоровья</li> </ul>

# Создание видения

## Сила веры

Цели должны вытекать из видения будущего, достаточно масштабного, чтобы пробудить в вас энтузиазм и вдохновить на достижение мечты. Самостоятельно или вместе с партнером сформулируйте видение будущего с помощью следующих вопросов.

Мечтайте смелее! Подумайте о своих мечтах и запишите их на бумаге — это первый шаг к их исполнению.

У вас должно быть видение того, чего вы нетерпением ждете в будущем и что побуждает вас к действию *сейчас*.



*«Будущее принадлежит тем, кто верит в свою мечту».* — Элеонора Рузвельт

1 В каком деле вы хотели бы преуспеть?

Какая работа может принести вам наибольшее удовлетворение?

---

---

2 Какие сильные стороны, таланты и навыки у вас есть, чтобы придерживаться избранного курса и достичь своей мечты?

---

---

3 Если бы у вас было больше времени, возможностей или ресурсов, с кем бы вы проводили больше времени? Что бы вы хотели делать чаще всего?

---

---

4 Что бы вы хотели изменить в образе жизни?

---

---

5 Что вы готовы сделать, чтобы стать человеком, способным осуществить свои мечты? Каким образом возможности, предлагаемые dōTERRA, дополняют ваши мечты?

---

---

6 Какое наследие вы хотите оставить после себя? Каким вы хотите, чтобы вас запомнили?

---

---

7 Почему всё это для вас важно?

---

---



# Планирование успеха

Посоветуйте подопечным провести подготовительные 2 недели с максимальной пользой. Это время планирования и подготовки успеха в «Бриллиантовом клубе»! **Брошюра «Бриллиантового клуба»** содержит полезные материалы для ваших подопечных.

«Видение успеха» (стр. 6), «Определение ключевых партнеров» (стр. 7), «Подготовка и еще раз подготовка», (стр. 10) и «План классов» (стр. 14) — вот тот минимум упражнений, который должны выполнить участники в подготовительный период. Чем активнее будет подготовка, тем легче пройдет обучение в «Бриллиантовом клубе».

Однако это не значит, что участие в «Бриллиантовом клубе» всегда складывается гладко. Жизнь подбрасывает неожиданные проблемы и непредвиденные препятствия. Это еще один веский довод в пользу заблаговременного планирования и тщательной подготовки. Прикладываемые сейчас вашими подопечными усилия позволяют свести проблемы к минимуму, а в случае их возникновения — быстро и просто с ними справиться.

При необходимости окажите подопечным помощь в выполнении упражнений и заданий. Небольшая поддержка с вашей стороны придаст им уверенности и поможет лучше подготовиться к участию в программе.







# Организация стратегических сессий

Стратегические сессии должны проводиться как минимум ежемесячно. Используйте эти встречи, чтобы проанализировать прогресс за прошлый месяц и внести коррективы на следующий. Обсудите, что складывается хорошо, а что требует дополнительной работы. Дайте честный, вдумчивый и полезный отзыв. Удостоверьтесь, что у вас хороший контакт с подопечным. Уточните, должны ли вы как наставник что-то изменить в своих действиях.

Наряду с ежемесячными личными встречами, необходимо раз в неделю созваниваться по телефону или обмениваться сообщениями. Если вы и ваши подопечные хотите встречаться чаще раза в месяц — никаких проблем!

Ежемесячные встречи — отличная возможность проверить, как участники выполняют взятые на себя обязательства. Это идеальный формат, так как подопечные смогут подготовиться к отчету о результатах и будут открыты для отзывов и обсуждений. Проявите чуткость и внимательность, но не принимайте оправданий. Напомните подопечным, что они способны достичь целей, и не должны сдаваться.

Следующий раздел «Прорывное наставничество» предлагает потрясающий инструмент, который вы можете использовать во время встреч с участниками.



# Прорывное наставничество

Имя \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Поздравление:** Поздравляем с успехом! Сделайте паузу, поразмышляйте и определите, чего вы добились и в каком направлении движетесь.

**Оценка:** Сколько участников в вашем потоке? Где происходит сбой?

**Оцените по шкале от 1 (наименьший балл) до 10 (наивысший балл), как вы справляетесь с задачами ПОТОКа.**

П	О	Т	О	К
<b>ПОДГОТОВКА</b>	<b>ОРГАНИЗАЦИЯ</b>	<b>ТРЕНИНГ</b>	<b>ОФОРМЛЕНИЕ</b>	<b>КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ</b>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Вдохновляйте своим опытом</li> <li>Планируйте задачи ПОТОКа</li> <li>Проходите бизнес-тренинги и тренинги по продукции</li> <li>Сотрудничайте с наставником и разрабатывайте стратегию</li> <li>Раскрывайте личный потенциал</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Распространяйте продукцию</li> <li>Делитесь возможностями</li> <li>Вдохновляйте на обучение, распространение продуктов и развитие бизнеса</li> <li>Напоминайте гостям о презентации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Знакомьте с продуктами</li> <li>Рассказывайте о новых возможностях</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Регистрируйте новых участников</li> <li>Приглашайте в программу LRP</li> <li>Мотивируйте на распространение продуктов и проведение классов</li> <li>Мотивируйте на развитие бизнеса</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Продолжайте обучать клиентов</li> <li>Развивайте, обучайте и консультируйте бизнес-партнеров</li> <li>Продвигайте и организуйте мероприятия</li> <li>Укрепляйте взаимоотношения</li> <li>Отмечайте успехи</li> </ul>

Насколько эффективно вы используете эти инструменты? (по шкале от 1 до 10)



**За что я поставил себе самую высокую оценку?**

*Каковы мои сильные стороны?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Как я могу их использовать?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**За что я поставил себе самую низкую оценку?**

*Каковы мои слабые стороны?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Как я могу их преодолеть?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# Цели и ответственность

Текущее положение \_\_\_\_\_  
 Статус \_\_\_\_\_ Доход \_\_\_\_\_ «Сила трех» \_\_\_\_\_

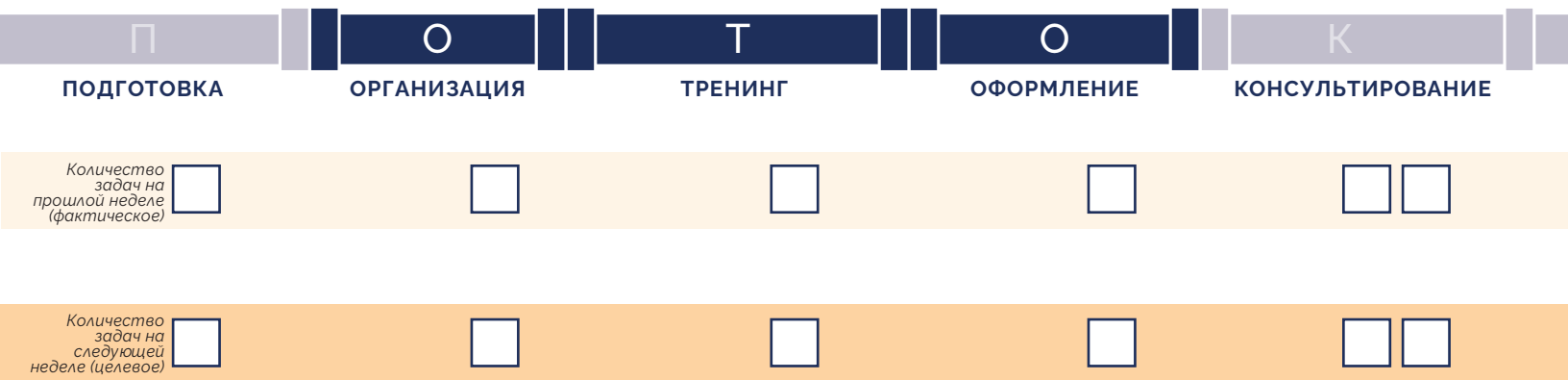
К чему я хочу прийти?

Краткосрочные цели: \_\_\_\_\_




Долгосрочные цели: \_\_\_\_\_

Насколько велика моя решимость достичь цели? \_\_\_\_\_ Почему моя цель важна для меня? \_\_\_\_\_  
 По шкале от 1 до 10

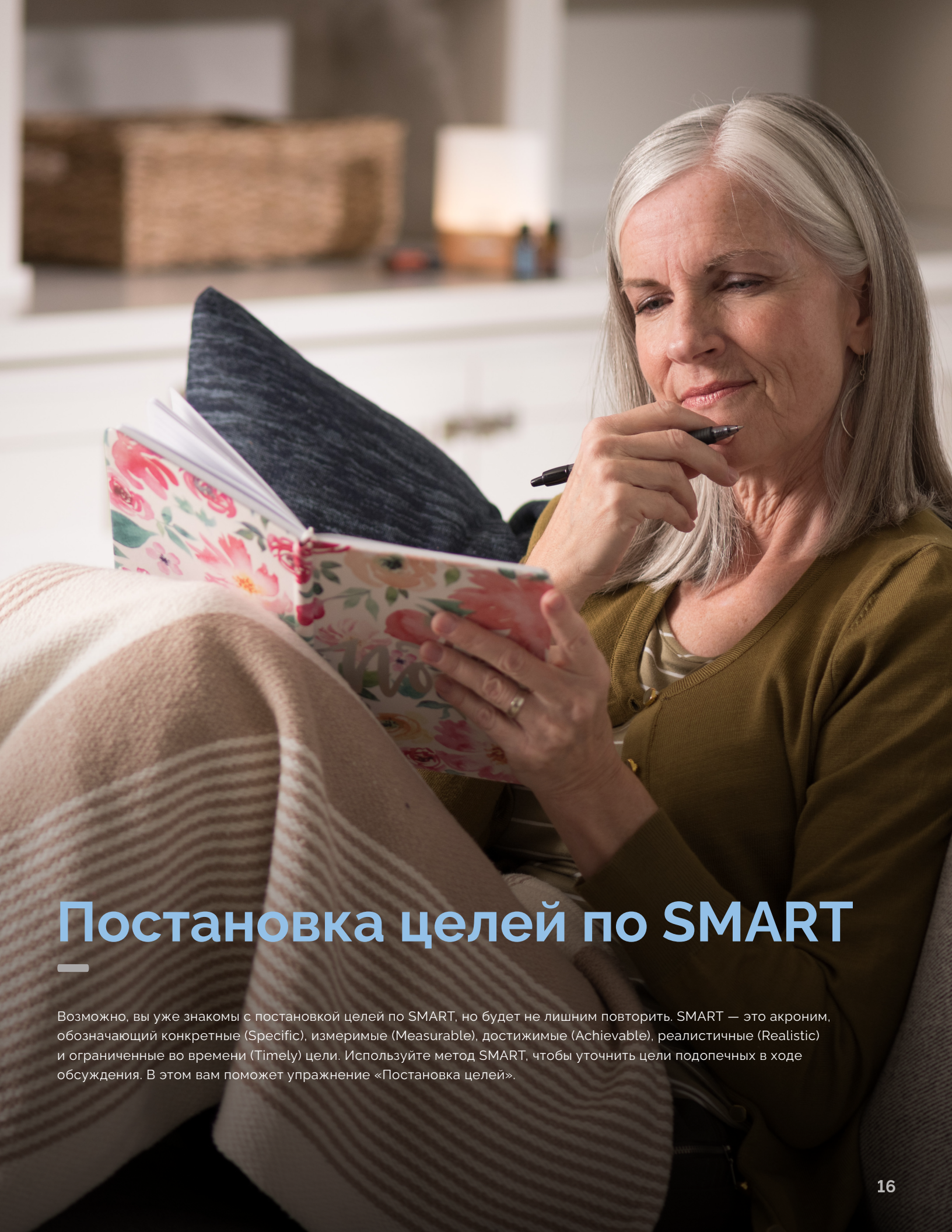
Запишите количество задач по развитию бизнес-партнерства, которые вы выполнили на прошлой неделе по каждому из этапов ПОТОКа. Затем укажите цель по количеству задач на следующую неделю.



Видите ли вы низкую активность в своем ПОТОКе? Спросите себя, что вы можете сделать, чтобы увеличить поток в этой области. Спланируйте шаги по повышению активности.

ШАГИ НА ПУТИ К УСПЕХУ Что необходимо сделать?	ВАША РОЛЬ Что вам нужно сделать?	Как вы считаете, вы можете это сделать?	ПОМОЩЬ НАСТАВНИКА Какая поддержка вам нужна для выполнения этих шагов?
		<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	





# Постановка целей по SMART

---

Возможно, вы уже знакомы с постановкой целей по SMART, но будет не лишним повторить. SMART — это акроним, обозначающий конкретные (Specific), измеримые (Measurable), достижимые (Achievable), реалистичные (Realistic) и ограниченные во времени (Timely) цели. Используйте метод SMART, чтобы уточнить цели подопечных в ходе обсуждения. В этом вам поможет упражнение «Постановка целей».



## Начните, думая о результатах

Ставьте цели так, чтобы они вытекали из вашего видения будущего. Сколько вам нужно зарабатывать, чтобы осуществить свою мечту? Какой статус вам нужно иметь сейчас и в будущем? См. План предоставления вознаграждений в руководстве по построению бизнеса dōTERRA.

### Следующий год

Определите краткосрочные и долгосрочные цели на следующие 12 месяцев. Повторяйте процедуру постановки целей ежеквартально. Разделив год на 90-дневные отрезки, вы планируете достижение целей по четырем кварталам.

Спросите себя: Почему в dōTERRA я имею статус \_\_\_\_\_ и зарабатываю ₹ \_\_\_\_\_ /месяц на \_\_\_\_\_ (дата)

Статус через 30 дней \_\_\_\_\_ Ежемесячный доход, ₹ \_\_\_\_\_ Объем продаж (OV) \_\_\_\_\_ на команду

Статус через 60 дней \_\_\_\_\_ Ежемесячный доход, ₹ \_\_\_\_\_ Объем продаж (OV) \_\_\_\_\_ на команду



Статус через 90 дней \_\_\_\_\_ Ежемесячный доход, ₹ \_\_\_\_\_ Объем продаж (OV) \_\_\_\_\_ на команду

Статус через 1 год \_\_\_\_\_ Ежемесячный доход, ₹ \_\_\_\_\_ Объем продаж (OV) \_\_\_\_\_ на команду







## План на 12 недель

Разбейте цели на более мелкие и составьте план на 12 недель. Что вам нужно сделать для достижения к примеру статуса Золото? Разработайте единую схему постановки и отслеживания подробных еженедельных/ежемесячных/ежеквартальных целей и регулярно их пересматривайте (например, приглашения, презентации, регистрации, обзоры, объем продаж, статус и т. д.).

- 1 Три независимые команды, которые стремятся получить статус Премьер или выше:  
Заинтересованный бизнес-партнер: Командный объем (OV) 5000:

		
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____ OV	<input type="checkbox"/> _____ OV	<input type="checkbox"/> _____ OV

- 2 Команды, включающие не менее двух бизнес-партнеров в рекрутерстве вашего Премьера, которые стремятся получить статус Экзекьютив или выше.  
Бизнес-партнер: Экзекьютив с Командным объемом (OV) 2000

					
<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____	<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____ OV	<input type="checkbox"/> _____ OV	<input type="checkbox"/> _____ OV	<input type="checkbox"/> _____ OV	<input type="checkbox"/> _____ OV	<input type="checkbox"/> _____ OV

## Проверка целей

ответьте на следующие вопросы по каждой из ваших целей. Запишите свои ответы.

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Вдохновляет ли меня цель? Достижима ли она?       | <input type="checkbox"/> Что может мне помешать?   |
| <input type="checkbox"/> Как изменится моя жизнь, когда я ее достигну?     | <input type="checkbox"/> Когда и как часто я буду связываться с партнером по отчетности? |
| <input type="checkbox"/> Чем я могу пожертвовать, чтобы достичь этой цели? | <input type="checkbox"/> Как я отпраздную достижение цели?                               |





# Совершенствование навыков наставничества и оказание эффективной помощи

Помощь, которую вы можете предложить подопечным, зависит от имеющегося у них опыта построения бизнеса. Некоторые участники «Бриллиантового клуба» развивают бизнес с dōTERRA уже много месяцев или даже лет, тогда как другие пришли в dōTERRA относительно недавно. Но наличие опыта в этом случае не является гарантией успеха. Преуспеть в «Бриллиантовом клубе» могут участники с любой квалификацией и опытом, если они тщательно планируют деятельность, усердно работают, обращаются к членам команды за поддержкой и выполняют ежемесячные требования.

Как наставник вы можете видеть сильные и слабые стороны подопечных. Подчеркивайте и поощряйте их достоинства! Помогайте там, где нужна поддержка. Например, если у подопечного трудности с организацией определенной части класса, например со вступлением или завершением, вы можете провести их вместо него. Ваш подопечный проведет остальную часть класса, но ваша поддержка в ключевой части презентации сгладит шероховатости, повысит его уверенность и послужит образцом в дальнейшем.

В других случаях подопечные могут отрабатывать с вашей помощью определенные навыки, например связанные с проведением классов, приглашениями или консультациями по ЗОЖ. Вы можете сыграть роль нового клиента, позволив подопечному попрактиковаться в навыках, которые он пытается улучшить. Можно пригласить подопечного поприсутствовать на одном из ваших классов или личной встрече. У всех разный стиль преподавания и построения бизнеса, поэтому подопечному может быть полезно понаблюдать за кем-нибудь из членов вашей команды.

Предлагая подопечным поддержку и помощь, относитесь с уважением к их пожеланиям относительно степени вашего участия. Если кто-то не заинтересован в вашей

помощи, не нужно настаивать. Можно предложить другие варианты помощи, которые устроят ваших подопечных. Просто спросите, какую поддержку они хотели бы от вас получить. Обучение методом проб и ошибок часто также бывает эффективным и хорошо запоминается, поэтому даже если ваши подопечные хотят делать что-то полностью самостоятельно и не прислушиваются к вашему мнению, они все равно могут многому научиться.

Если подопечные запрашивают слишком много помощи, вам, возможно, придется установить некоторые границы, чтобы они не лишились возможности учиться на собственном опыте. Предоставьте столько поддержки, сколько нужно и целесообразно, но не делайте за подопечных их работу. Мягко подталкивайте их к раскрытию лидерских качеств.

Следующее упражнение «Совершенствование навыков наставничества» поможет вам выявить распространенные проблемы, с которыми могут столкнуться ваши подопечные, и найти способы их решения. Оно даст вам возможность поразмышлять о том, насколько хорошо вы справляетесь с ролью наставника и в каких аспектах можете стать лучше.

# Совершенствование навыков наставничества

## Создание ценности

Как наставник вы должны помочь подопечным добиться успеха, познакомив их с инструментами увеличения продаж и развития бизнеса. Результат во многом зависит от ваших навыков наставничества и постоянного отслеживания прогресса лидеров.

Важно, чтобы в течение первых 90 дней бизнес-партнеры добились определенного финансового успеха. Помогите партнерам определить шаги, необходимые для получения следующего статуса, и понять, сколько денег они хотят зарабатывать. Затем разработайте 90-дневный план достижения поставленных целей.

## Распространенные проблемы и способы их решения

**Низкая посещаемость классов?** Отработайте на практике или проведите ролевую игру, как эффективно распространять продукцию и приглашать потенциальных клиентов. .

**Мало регистраций?** Понаблюдайте, как они проводят презентацию, включая ее завершение. Поощряйте использовать продукты и делиться на классе историями успеха, чтобы создать ценность и укрепить доверие.

**Есть регистрации потенциальных клиентов, но нет продаж?** Выслушайте и доработайте их презентацию бизнес-плана, укрепляя веру в ценность возможностей и dōTERRA.

**Потенциальные клиенты проявляют заинтересованность, но не доводят дело до запуска бизнеса?** Оцените их методы мотивации и наставничества новых партнеров, а также взаимодействия с ними. Предложите организовать трехсторонний созвон с вовлеченными сторонами и вашим участием.

**Низкий показатель удержания клиентов?** Чтобы увеличить количество заказов в рамках LRP и показатель удержания, предложите подопечным изучить и доработать беседы о ЗОЖ, а также проанализировать структуру команды и условия бонуса «Сила трех».

**Все еще нет прогресса?** Расспросите подопечного об эмоциональных проблемах, препятствующих движению вперед, и выделите время для их решения. Разработайте план по устранению этих барьеров.

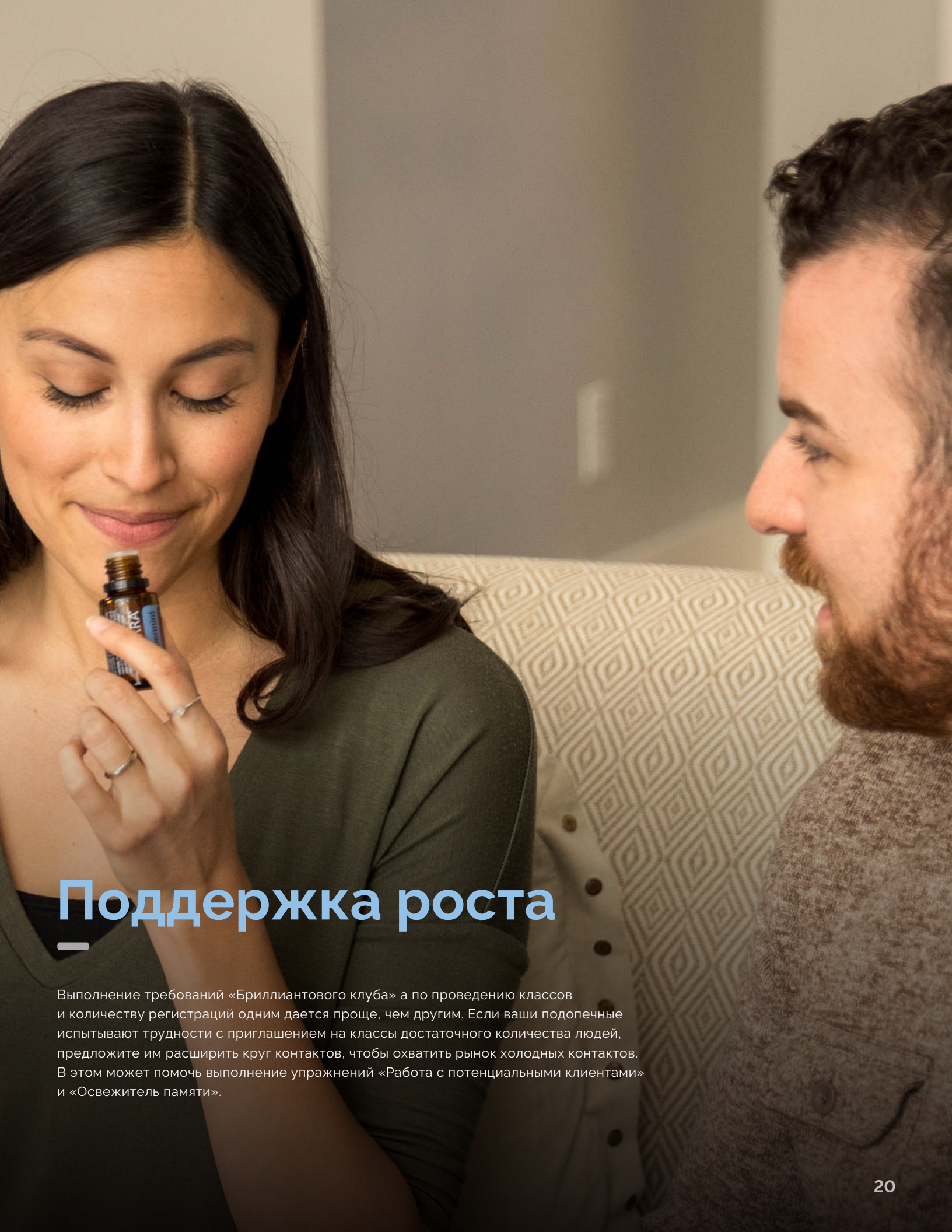
Проведение самооценки позволяет развивать навыки наставничества. Оцените качество своего консультирования команды. Оцените себя по шкале от 1 до 10, где 1 — самая низкая оценка, а 10 — самая высокая. Отметьте свои сильные стороны и найдите направления роста.

- Я задаю вопросы, поощряя конструктивное мышление и самовыражение.
- Я нахожу время на общение с бизнес-партнерами и с уважением отношусь к их чувствам и опыту.
- Как наставник я больше слушаю, чем говорю.
- Я помогаю бизнес-партнерам осознать сильные стороны и поощряю их приверженность dōTERRA.
- Я стараюсь не давать готовые ответы, а помогать в их поиске.
- Я призываю подопечных брать на себя обязательства и отчитываться об их выполнении.
- Я радуюсь и отдаю должное успехам и достижениям бизнес-партнеров.

**По завершении сессии наставничества подопечный:**

- 1 чувствует веру в себя и энтузиазм
- 2 четко понимает свои дальнейшие шаги
- 3 готов и способен действовать самостоятельно





## Поддержка роста

Выполнение требований «Бриллиантового клуба» а по проведению классов и количеству регистраций одним дается проще, чем другим. Если ваши подопечные испытывают трудности с приглашением на классы достаточного количества людей, предложите им расширить круг контактов, чтобы охватить рынок холодных контактов. В этом может помочь выполнение упражнений «Работа с потенциальными клиентами» и «Освежитель памяти».

# Работа с потенциальными клиентами

У вашего бизнеса безграничный потенциал роста. До сих пор, развивая бизнес, вы, скорее всего, регистрировали новых партнеров из числа знакомых. Это так называемый рынок теплых контактов. Продолжайте пополнять список контактов, чтобы обеспечить постоянный поток новых потенциальных клиентов. Каждый раз, связываясь с кем-то из своего списка, запрашивайте контакты рефералов — так вы найдете тех, кого может заинтересовать ваше предложение. Расширяя свое влияние, вы получаете возможность обращаться ко все большему числу людей и менять их жизнь. Используйте приведенные ниже подсказки, чтобы выявить новые возможности для распространения продуктов и описания возможностей dōTERRA®.

## С кем я могу легко установить контакт?

Для кого мое мнение является авторитетным?  
Кто мои близкие друзья?  
Чье мнение авторитетно для меня (инфлюенсеры)?

## Кто входит в мою базу теплых контактов?

Телефонные контакты	Коллеги
Адресная книга	и сослуживцы
Визитные карточки	Группы для встреч
Получатели новогодних открыток	Клуб/ассоциация
Церковный список	Близкие друзья
Группы в соцсетях-Соседи	Друзья со школы/института

## С кем я могу связаться из родственников?

Родители/родители мужа или жены	Дети
Бабушки и дедушки	Племянники и племянницы
Братья и сестры	Дяди и тети
Родственники мужа/жены	Двоюродные братья и сестры

## Кого я знаю из?..

Гостиницы	Предыдущей работы
Боулинг	Аптеки
Лагеря	Почты
Автомойки	Курорта
Церкви	Ресторана
Поликлиники	Института
Садового центра	Спа
Гольф-клуба	Супермаркета
Государственных учреждений	Путешествий
Фитнес-центра	Театра
Старшей школы	Магазина бытовых товаров
Больницы	Отпусков
Отеля	Группы волонтеров
Библиотеки	Работы
Музея	

## Кто интересуется?..

Фитнесом/здоровым образом жизни	Отдыхом на природе
Натуральными продуктами	Предпринимательством
Экологическими/органическими продуктами	Международной деятельностью
Семейными ценностями	

## Кто продал мне?..

Велосипед	Цветы
Кровать	Форменную одежду
Шторы	Мебель
Фотоаппарат	Дом
Автоприцеп	Услуги по страхованию
Машину	Ювелирные изделия
Компьютер	Ксерокс
Косметику	Домашних животных
Одежду	Обувь
Услуги химчистки	Услуги ухода за кожей
Спортивные товары	Очки
Очки	Шины
Ограду	

## Есть ли у меня знакомый?..

Бухгалтер	Бортпроводник
Инструктор по аэробике	Садовник
Продавец антиквариата	Домработник
Эксперт-оценщик	Дизайнер интерьера
Архитектор	Массажист
Адвокат	Медсестра
Няня	Нутрициолог
Пекарь	Уборщик офисных помещений
Банкир	Офтальмолог
Парикмахер	Художник
Косметолог	Фармацевт
Бухгалтер	Фотограф
Водитель автобуса	Физиотерапевт
Владелец бизнеса	Терапевт
Мясник	Учитель игры на фортепиано
Плотник	Сантехник
Чистильщик ковров	Полицейский
Поставщик продуктов питания	Психолог
Хирург	Издатель
Консультант	Риелтор
Стоматолог	Рекрутер
Дерматолог	Репортер
Диетолог	Начальник на пенсии
Доула	Торговый представитель
Электрик	Инженер
Инженер	Охранник
Друг из социальных сетей	Телемаркетолог
Фермер	Ветеринар
Финансист	Инструктор по йоге

## Создание ценности

Пополняя список контактов, рассмотрите различные способы классификации потенциальных клиентов, чтобы лучше прогнозировать их интерес и возможность участия, а также усовершенствовать свой подход к каждому человеку. Один из способов сортировки списка состоит в том, чтобы задать себе следующие вопросы:

**Клиент:** Кто заинтересован в натуральных продуктах для здоровья?

**Распространитель:** Кто может провести отличный класс?

**Бизнес-партнер:** Если бы я мог вести бизнес с кем угодно, кого бы я выбрал?

Чтобы определить потенциальных бизнес-партнеров или тех, у кого большой потенциал, используйте пункты из оранжевой врезки на стр. 15 Руководства «Начните свой бизнес». Помните, что порой сильные бизнес-партнеры встречаются и среди тех, у кого не так много отметок. Наиболее важными качествами потенциального бизнес-партнера являются желание, способности и заинтересованность.

Еще один способ найти подход к потенциальным клиентам — записать их основные «болевые точки», о которых вам известно (например, проблемы со здоровьем или финансами).

Подумайте, как объединить людей в группы. Вы можете объединить в одной группе людей, имеющих что-то общее (например, членов семьи, общественной ассоциации или проживающих в одном городе).



# Освежитель памяти

Расширьте список контактов, выполнив следующие упражнения, чтобы повысить осведомленность о людях, которых вы знаете.

**1** Если бы вы могли вести бизнес с кем угодно, кого бы вы выбрали?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**2** Кто из ваших знакомых нуждается в dōTERRA?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**3** Кто, по вашим сведениям, заинтересован в натуральных продуктах для здоровья?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

4 Используйте перечни ниже, чтобы составить список из 100 или более человек, которых вы знаете.

**Семья:**

Родители  
Прародители  
Братья  
Сестры  
Тети  
Дяди  
Двоюродные братья и сестры  
Девери/шурины  
Золовки/свояченицы  
Дети

**Кто интересуется или занимается**

Фитнесом/здоровым образом жизни  
Натуральными продуктами  
Экологическими/органическими продуктами  
Семейными ценностями  
Отдыхом на природе  
Предпринимательством  
Международной деятельностью

**Кто продал вам?..**

Велосипед  
Кровать  
Шторы  
Фотоаппарат  
Автоприцеп  
Машину  
Компьютер  
Ксерокс  
Косметику  
Одежду  
Услуги химчистки  
Спортивные товары  
Очки  
Ограду  
Цветы  
Форменную одежду  
Мебель  
Дом  
Услуги по страхованию  
Ювелирные изделия  
Мобильный телефон  
Домашних животных

Обувь  
Услуги ухода за кожей  
Шины

**Есть ли у вас знакомый?..**

Бухгалтер  
Инструктор по аэробике  
Продавец антиквариата  
Эксперт-оценщик  
Архитектор  
Адвокат  
Няня  
Пекарь  
Банкир  
Парикмахер  
Косметолог  
Бухгалтер  
Владелец бизнеса  
Мясник  
Плотник  
Чистильщик ковров  
Поставщик продуктов питания  
Хирург  
Консультант  
Стоматолог  
Дерматолог  
Диетолог  
Доула  
Электрик  
Инженер  
Друг из социальных сетей  
Фермер  
Финансист  
Бортпроводник  
Садовник  
Дизайнер интерьера  
Массажист  
Медсестра  
Нутрициолог  
Уборщик офисных помещений  
Офтальмолог  
Художник  
Фармацевт  
Фотограф  
Физиотерапевт  
Терапевт

Учитель игры на фортепиано  
Сантехник  
Полицейский  
Психолог  
Издатель  
Риелтор  
Репортер  
Начальник на пенсии  
Торговый представитель  
Охранник  
Телемаркетолог  
Ветеринар  
Инструктор по йоге

**Кого я знаю из?..**

Мини-гостиницы  
Боулинга  
Лагеря  
Автомойки  
Церкви  
Поликлиники  
Института  
Садового центра  
Гольф-клуба  
Государственных учреждений  
Фитнес-центра  
Старшей школы  
Больницы  
Отеля  
Библиотеки  
Музея  
Предыдущей работы  
Аптеки  
Почты  
Центра переработки отходов  
Курорта  
Ресторана  
Спа  
Супермаркета  
Путешествий  
Теннисного корта  
Театра  
Магазина бытовых товаров  
Отпусков  
Группы волонтеров  
Работы



# Преодоление черной полосы

Путь к получению статуса Бриллиант ни для кого не бывает легким, поэтому каждый лидер должен научиться справляться с черными полосами. Если ваши подопечные разочарованы или хотят махнуть на все рукой, напомните им об удачных периодах. Затем предложите сконцентрироваться на мотивирующих убеждениях и продолжить двигаться вперед. Если они продолжают работать и выполнять задачи ПОТОКа, черная полоса в конце концов закончится. Выразите уверенность в том, что им по силам завершить программу «Бриллиантового клуба»! Предложите подопечным выполнить упражнение «Формирование мотивирующих убеждений».

	Ограничивающее убеждение	Мотивирующее убеждение
Продукт	<p>У меня недостаточно знаний.</p> <p>Это слишком дорого. Я не могу позволить себе LRP.</p> <p>Я использую слишком мало продуктов, чтобы набрать на 125 LRP.</p> <p>У меня нет времени на обучение.</p>	<p>На сегодня я знаю достаточно и понимаю, где получить больше информации.</p> <p>Я ценю и поддерживаю свое физическое, ментальное и духовное здоровье.</p> <p>Натуральные продукты помогают мне вести здоровый образ жизни.</p> <p>У меня есть столько времени, сколько нужно.</p>
Компания/ Бизнес- возможности	<p>Сетевой маркетинг — это надувательство.</p> <p>У меня никогда не получится зарабатывать деньги.</p> <p>Я в растерянности и не знаю, с чего начать.</p> <p>Чтобы зарабатывать, нужно быть среди основателей/на вершине сети.</p>	<p>Настоящий сетевой маркетинг — очень эффективная бизнес-модель.</p> <p>Я придерживаюсь принципа «что посеешь, то и пожнешь».</p> <p>Я опираюсь на проверенную систему, которая помогает мне расти.</p> <p>Я играю роль лидера в общем движении.</p>
Вы	<p>Я не верю в себя.</p> <p>Другие способны добиться успеха, но не я.</p> <p>Я не обладаю необходимыми качествами.</p> <p>Я ненавижу продажи.</p> <p>Я не смогу быть хорошей матерью и при этом добиться успеха в dōTERRA.</p>	<p>Я ценю свой внутренний голос.</p> <p>Я создаю огромную ценность, потому что я — творец.</p> <p>Я учусь и развиваюсь, чтобы больше помогать другим.</p> <p>Благодаря своей мотивации я могу мотивировать других.</p> <p>Я могу ставить семью на первое место и при этом добиваться успеха.</p>
Ваши бизнес-партнеры	<p>Мои бизнес-партнеры не развивают бизнес.</p> <p>Я не могу найти лидеров.</p> <p>Я не могу наладить отношения с лидерами.</p> <p>Мои бизнес-партнеры не следуют за лидерами.</p>	<p>Я способствую формированию здорового образа жизни у других людей и даю им надежду.</p> <p>Я настолько ясно вижу ценность и потенциал в других людях, что они тоже начинают замечать в себе эти качества.</p> <p>Я слаженно и эффективно работаю с бизнес-партнерами.</p> <p>Чем больше наша сплоченность и готовность помогать другим, тем большего успеха мы добиваемся.</p>
Ваша команда	<p>Мне никогда не достичь своей цели.</p> <p>Я не могу привить командные ценности.</p> <p>Моя команда разобщена.</p> <p>Я испытываю крайнее разочарование в своей команде!</p>	<p>У меня преданная команда, которая разделяет мои цели. Со своей командой я могу достичь всего, чего захочу.</p> <p>Я целенаправленно прививаю команде такие ценности, как честность и искренность.</p> <p>У меня сплоченная, нацеленная на сотрудничество команда.</p> <p>Я чувствую огромную благодарность по отношению к каждому члену команды!</p>
Ваша мотивация	<p>Я никто, и мне нечего предложить.</p> <p>Масштабное видение будущего и мечты только у других.</p> <p>Я скорее ведомый человек, чем лидер.</p>	<p>Я обладаю безграничными творческими способностями.</p> <p>Я смело мечтаю и могу осуществить всё задуманное.</p> <p>Я живу, чтобы наслаждаться свободой и вести к свободе других.</p>
Ваше влияние	<p>У меня нет никаких особых талантов.</p> <p>Я предпочитаю безопасность риску.</p> <p>У меня мало знакомых.</p>	<p>Я с блеском реализую свои таланты.</p> <p>Я выбираю жизнь, любовь и благодарность.</p> <p>У меня много связей. Я обладаю четким видением будущего.</p>
Ваше наследие	<p>Я наслаждаюсь своей жизнью.</p> <p>Я не знаю, в чем мое предназначение и какова моя личная миссия.</p> <p>В моей жизни нет смысла и радости.</p>	<p>Моим наследием будут радость, мужество и изобилие.</p> <p>У меня есть источник вдохновения и четкое понимание личной миссии.</p> <p>Моя жизнь полна удовлетворения и смысла!</p>

# Обновление и восстановление

Чтобы добиться успеха в «Бриллиантовом клубе», ваши подопечные должны тесно сотрудничать со своими командами. Командная динамика порой бывает сложной для понимания, и подопечные могут разочароваться в бизнес-партнерах. Вы не можете решить проблемы подопечных за них, но в ваших силах предложить им ценные советы и материалы. Упражнения «Новые ожидания» и «Восстановление мотивации» — исключительно полезные инструменты, которые ваши подопечные могут использовать вместе с членами команды или самостоятельно!

## Новые ожидания

Иногда мы понимаем, что у нас были определенные ожидания только тогда, когда они не оправдываются. Если у вас или у вашего бизнес-партнера есть ощущение разочарования, выполните следующие шаги, чтобы наладить открытое общение, решить проблемы и сформулировать будущие ожидания.

### 1 Осознанность

- Почему я чувствую огорчение или разочарование?
- Каковы были мои ожидания?
- В отношении кого были эти ожидания?
- Удалось ли мне эффективно донести свои ожидания?
- Получилось ли у меня оправдать собственные ожидания относительно своего поведения или действий?

### 2 Определение причин

- Я (например, я не делаю того, что запланировано)
- Мой наставник (например, я не чувствую поддержки)
- Мои нижестоящие бизнес-партнеры (например, не выполнили своих обещаний)
- Мои клиенты (например, не разместили повторный заказ или делали LRP-заказы, а потом перестали заказывать)
- Моя компания (например, проблема с личным кабинетом или запасами)
- Прочее: \_\_\_\_\_
- Прочее: \_\_\_\_\_
- Получилось ли у меня оправдать собственные ожидания относительно своего поведения или действий?

### 3 Анализ возможностей

- Что можно сделать, чтобы изменить ситуацию?
- Какие ожидания можно скорректировать, чтобы они лучше соответствовали возможностям?
- Что я могу делать по-другому? Признание, планирование, подготовка, делегирование и т. д.
- О каких изменениях я могу попросить наставников, нижестоящих партнеров или клиентов?
- Что будет разумным и уместным?
- Есть ли способы избежать разочарования в дальнейшем?

### 4 Решение

- **Работа на опережение:** избегайте обвинений, критики, гнева или перекладывания ответственности
- **Взаимодействие:** установите новые реалистичные ожидания и восстановите мотивацию
- **Анализ:** определите причину и выясните, чего следует избегать в будущем
- **Определение недостатков:** какие меры надо предпринять
- **Управление ожиданиями:** следите, чтобы всё шло гладко
  1. Сообщайте о своем разочаровании в конструктивной манере
  2. Возьмите на себя ответственность за собственные действия
  3. Настройтесь на успех

Чему вы научились и что планируете изменить? Загляните внутрь себя. Записывая мысли и чувства, вы начинаете лучше себя понимать и получаете доступ к внутренней энергии.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



# Восстановление мотивации

Ваши бизнес-партнеры на пути к достижению целей в dōTERRA могут столкнуться с трудностями или разочарованием. Поразмышляйте над причинами, мешающими им добиваться успеха, и сообща найдите решение. Порой люди забывают, что изначально побудило их работать с dōTERRA. Если ваши партнеры сталкиваются с кризисом мотивации или не понимают, как развиваться дальше, предложите выделить время, чтобы восстановить их решимость двигаться вперед и достигать целей.

## Три причины, мешающие добиваться успеха

### Решение:

- Использование материалов Empowered success
- Обучение команды
- Составление четкого плана на 30, 60 и 90 дней



### Дезориентация/ необходимость расставить приоритеты

#### Решение: упрощайте

- Оценка приоритетов и постановка небольших целей (на день, неделю, месяц)
- Определение действий, приносящих прибыль
- Помощь в рациональном распределении времени

### Отсутствие мотивации или желания

#### Решение: выбор

- Создание среды, способствующей самостоятельному выбору
- Восстановление мотивации (информацию о развитии мотивации см. на стр. 3)



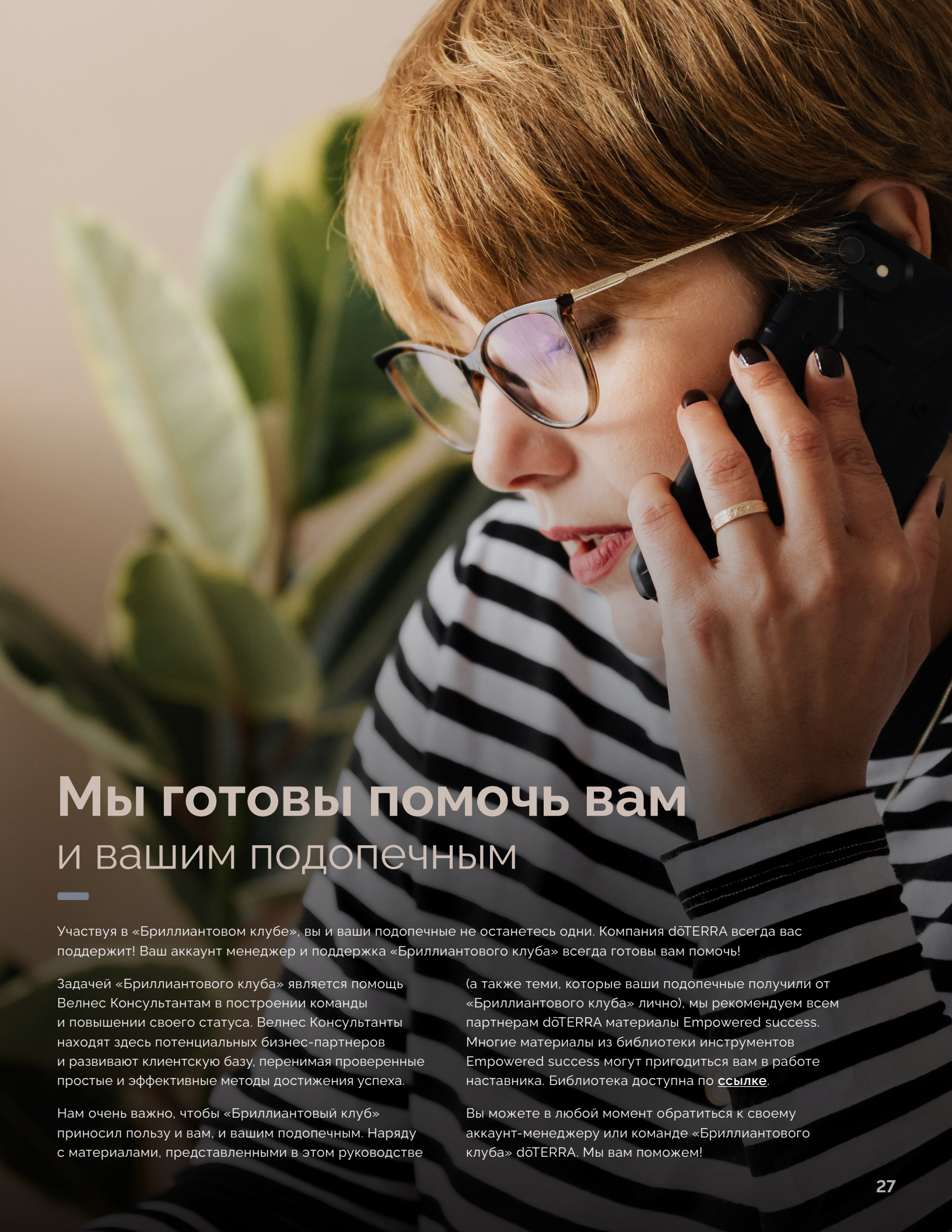
## Восстановление мотивации партнеров, желающих бросить бизнес

Чтобы выяснить, заинтересованы ли еще партнеры в развитии бизнеса, используйте приведенные ниже вопросы. Если интерес пропал, отпустите их с любовью, но поддерживайте связь, так как в будущем они могут передумать.

- 1 Спросите: **«Расскажи, почему ты начал бизнес с dōTERRA?»**  
Внимательно выслушайте ответы («Мне нужно больше денег», «Я хочу быть дома с детьми», «Хочу изменить мир» и т. д.). Обсуждение первоначальных побудительных мотивов часто помогает восстановить мотивацию и энтузиазм.
- 2 Далее спросите: **«Отличные причины. Так тебе удалось решить свою проблему?»**  
Вы спрашиваете, нашли ли они другое решение проблемы (обычно ответ «нет»).
- 3 Затем скажите: **«Хорошо, у тебя есть другие варианты решения \_\_\_\_\_ (проблемы)?»**
- 4 **«Если бы у тебя был шанс добиться успеха в dōTERRA и достичь своей цели \_\_\_\_\_ (например стать домохозяйкой и проводить время с детьми, бросить нелюбимую работу и т. д.), тебе бы этого по-прежнему хотелось?»**
- 5 **«Знаешь ли ты людей, добившихся успеха в dōTERRA?»**  
Очевидный ответ на этот вопрос: да, многие добились успеха в dōTERRA.
- 6 **«Если я смогу помочь тебе решить проблему \_\_\_\_\_ и добиться успеха в dōTERRA, согласишься ли ты остаться и придерживаться плана?»**

Цель этого обсуждения — помочь вашим подопечным преодолеть трудности, снова обрести надежду и веру в себя.





# Мы готовы помочь вам и вашим подопечным

Участвуя в «Бриллиантовом клубе», вы и ваши подопечные не останетесь одни. Компания dōTERRA всегда вас поддержит! Ваш аккаунт менеджер и поддержка «Бриллиантового клуба» всегда готовы вам помочь!

Задачей «Бриллиантового клуба» является помощь Велнес Консультантам в построении команды и повышении своего статуса. Велнес Консультанты находят здесь потенциальных бизнес-партнеров и развивают клиентскую базу, перенимая проверенные простые и эффективные методы достижения успеха.

Нам очень важно, чтобы «Бриллиантовый клуб» приносил пользу и вам, и вашим подопечным. Наряду с материалами, представленными в этом руководстве

(а также теми, которые ваши подопечные получили от «Бриллиантового клуба» лично), мы рекомендуем всем партнерам dōTERRA материалы Empowered success. Многие материалы из библиотеки инструментов Empowered success могут пригодиться вам в работе наставника. Библиотека доступна по [ссылке](#).

Вы можете в любой момент обратиться к своему аккаунт-менеджеру или команде «Бриллиантового клуба» dōTERRA. Мы вам поможем!



dōTERRA®  
pursue what's **pure**®

© 2022 dōTERRA Holdings, LLC. Все слова или зарегистрированные обозначения с товарными знаками являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками компании dōTERRA Holdings.