dōTERRA™

Budowanie biznesu

— PRZEWODNIK —

Empowered Success

System szkolenia biznesowego

Nie musisz zrobić czegoś idealnie – po prostu musisz zacząć to robić.

Jack Canfield

Spis treści

Witamy 04

Zaplanuj swoją drogę do sukcesu 05

5 kroków do sukcesu 07

Przygotuj się 09

Ustaw swój biznes 11

Wyznacz sobie cele 13

Lista osób 15

Monitor sukcesu 18

Zaplanuj swój sukces 19

Planer rangi Elite 21

Bądź dostawcą rozwiązań 23

Zdefiniuj swoje przesłanie 25

Nawiąż partnerską współpracę ze swoim mentorem 27

Sprawdzanie strategii 28

Co muszę zrobić, aby odnieść sukces 30

Zapraszaj 31

Przygotuj się do dzielenia się 33

Podziel się własną historią 36

Dziel się i podtrzymuj kontakty 37

Zachęcaj do poszerzania wiedzy 42

Zachęcaj bez udostępniania próbek 43

Docieraj do większej liczby osób 46

Prezentuj i rejestruj 47

Organizuj prezentacje 49

Planer zajęć 50

Prezentuj z pewnością siebie 51

Wprowadzenie do olejków 53

Scenariusz zajęć 54

Pomyślne rejestrowanie 60

Strategia umiejscawiania 63

Planer premii Power of 3 66

Wspieraj 67

Wdrażaj klientów 69

Konsultacja wellness 71

Kontynuacja edukacji 73

Dbaj o klientów 75

Znajdź osoby budujące 79

Znajdź partnerów biznesowych 81

Poszerzaj zasięg swojego oddziaływania 84

Wprowadzenie do budowania 87

Wprowadzenie do budowania – konspekt 89

Wprowadzaj nowe osoby budujące 91

Bądź mentorem dla osób budujących 93

Rozwój osobisty 95

Miej wizję swojej przyszłości 97

Wzmacniaj siebie 99

Deklaracja pewności siebie 102

Załącznik 103

Plan kompensacyjny 105

Role w dōTERRA 108

Stosujemy olejki, dzielimy się nimi z innymi i uczymy ich, jak robić to samo.

Justin Harrison,
Główny Dystrybutor

Witamy!

Gratulujemy decyzji o rozpoczęciu własnego biznesu z dōTERRA.

Jesteś tu, ponieważ kochasz olejki eteryczne. Korzystasz z nich, dzielisz się nimi z innymi i chcesz pomóc im robić to samo. To fundament prężnego biznesu z dōTERRA, wehikułu, który zmienia życie i przyszłość finansową wielu ludzi na całym świecie. Twoje również może zmienić się na lepsze dzięki odwadze i zaangażowaniu.

Ten przewodnik przedstawia etapy procesu, którego celem jest osiągnięcie rangi Elite i wyższej, przy jednoczesnym zwiększaniu Twojej pewności siebie jako konsultanta/konsultantki Wellness Advocate. Niezależnie od tego, czy zmieniasz ścieżkę kariery, czy po prostu chcesz zarobić dodatkowe pieniądze, to wyniki korzystne finansowo możesz osiągnąć, jeżeli zaangażujesz się w konsekwentną służbę, która ma znaczenie oraz powtarzanie kroków opisanych w tym przewodniku.

Na kolejnych stronach znajdziesz szereg list kontrolnych, kart pracy, scenariuszy i nie tylko – wszystkie te zasoby zostały opracowane, aby pomóc Ci odnieść sukces i skupić się na tym, co najważniejsze. Te proste metody są wypróbowane i sprawdzone – a co najlepsze, zostały stworzone z myślą o Tobie. Rozwijając swoje umiejętności i wdrażając produktywne nawyki, możesz zbudować dobrze prosperujący biznes z dōTERRA i spełnić swoje marzenia.

Pamiętaj, że nie przechodzisz przez ten proces samotnie. Ten przewodnik będzie Twoją pomocą na każdym etapie. Współpracuj z upline – takie samo wsparcie zaoferujesz później swoim osobom budującym, gdy będą rozpoczynały własną działalność.

Zaczynajmy!

Zaplanuj swoją drogę do sukcesu

Ten przewodnik jest zbiorem wszystkich zasobów, których potrzebujesz, aby zbudować dobrze prosperujący biznes z dōTERRA. Przedstawia sprawdzone kroki do sukcesu, ujęte w ramach tak zwanych „PIPES".

PIPES to skrót od **Prepare (Przygotowanie), Invite (Zaproszenie), Present (Prezentacja), Enrol (Zapisywanie)** i **Support (Wsparcie).** Są to ramy stanowiące podstawę organizacji wszystkich szkoleń biznesowych dōTERRA. Działania PIPES pomogą Ci się przygotować, zachęcić innych do poszerzania swojej wiedzy, przedstawiać prezentacje podczas zajęć i spotkań indywidualnych, rejestrować prospektów oraz wspierać swój zespół i społeczność klientów. Budując swój biznes, będziesz powtarzać te działania, a to pomoże Ci osiągnąć wyniki.

Prepare (Przygotowanie)

Przygotuj się, aby odnieść sukces dzięki korzyściom płynącym z produktów dōTERRA i sprawdzonego systemu szkoleniowego.

Invite (Zaproszenie)

Dziel się doświadczeniami i zachęcaj innych do zapoznawania się z naturalnymi rozwiązaniami i możliwościami biznesowymi oferowanymi przez dōTERRA.

Present (Prezentacja)

Prezentuj przesłanie zdrowego stylu życia, propagowane przez dōTERRA oraz potencjał do osiągnięcia sukcesu finansowego.

Ty

Twoi prospekci

Wiara + Działanie = Wyniki

- W produkty
- W dōTERRA
- W Twoje „dlaczego”

- Dziel się
- Zapisuj
- Wprowadzaj budujących

- Zmieniaj życie
- Rozwijaj się
- Zdobywaj nagrody

E S

Enrol (Zapisywanie)

Rejestruj nowe osoby, dawaj im siłę do działania, dzięki naturalnym rozwiązaniom i zachęcaj do zmieniania życia na lepsze.

Support (Wsparcie)

Wspieraj swoich klientów i osoby budujące poprzez powiązania osobiste, społeczne i edukacyjne.

Twój zespół i społeczność

5 kroków do sukcesu

1 Przygotowanie

Ustaw swój biznes

☐ Wypełnij początkową listę kontrolną i skontaktuj się ze swoim mentorem upline, aby zadać mu pytania (str. 11).

Napędzaj swój start

☐ Wypełnij pola w rozdziale *Wyznacz sobie cele* (str. 13–14).

☐ Przygotuj swoją *Listę osób* (str. 15–16).
- Stwórz zestawienie, ustal priorytety, a następnie przenieś kwalifikujące się osoby do swojego *Monitora sukcesu* (str. 18).
- Wypełnij pola w rozdziale *Zdefiniuj swoje przesłanie*; następnie udostępnij odpowiedzi swojemu mentorowi upline (str. 25–26).

☐ Weź udział w sesji strategicznej *Wprowadzenie do biznesu* ze swoim mentorem upline.
- Podziel się swoimi nadziejami i marzeniami.
- Wróć do rozdziału *Wyznacz sobie cele.*
- Wróć do rozdziału *Zaplanuj swoją drogę do sukcesu* (str. 5–6) i *5 kroków do sukcesu* (str. 7–8).
- Zaplanujcie razem cztery pierwsze lekcje oraz inne kroki w miesiącu startu.
- Wróć do rozdziału *Planer rangi Elite* (str. 21).
- Skorzystaj z *Planera zajęć* (str. 50).
- Wróć do rozdziału *Nawiąż partnerską współpracę ze swoim mentorem,* aby ustalić oczekiwania i zapoznać się z *Kontrolą strategii* (str. 27–28).

☐ Zapoznaj się z treścią rozdziału *Zaplanuj swój sukces* i opracuj swój tygodniowy harmonogram (str. 19–20).
- Zapytaj o nadchodzące wydarzenia, które możesz dodać do swojego kalendarza (np. wydarzenie Konwencję europejską, wydarzenia z serii doTERRA w Trasie, Szkolenia Leadership Retreat itp.).

☐ Poświęć około 20 minut dziennie na rozwój osobisty i pielęgnuj go jako swój nawyk.
- Naucz się wykorzystywać swoje wyjątkowe mocne strony, korzystając z Przewodnika po mocnych stronach.
- Korzystaj z zasobów w rozdziale *Rozwój osobisty* (str. 96–100).
- Opracuj swoją Deklarację pewności siebie (str. 102) i umieść ją w widocznym miejscu.

2 Zaproszenie

Nawiąż kontakt i dziel się

☐ *Przygotuj się, by się dzielić* (str. 33).
- Zapisz swoje doświadczenia w rozdziale *Podziel się własną historią* (str. 36).
- Korzystaj ze swojego *Monitora sukcesu,* aby skupić się na kwalifikujących się prospektach i wybrać swoją ścieżkę (str. 18, 37–40, 42–43, 46, 81–82, 84–85).
- Znajdź sposoby, dzięki którym możesz *Dotrzeć do większej liczby osób* i dodawaj kolejne osoby do swojej *Listy osób* (str. 46).

☐ Dziel się doświadczeniami z prospektami i przekazuj im próbki, a następnie podejmuj kolejne kroki (str. 37–41).
- Proś klientów o polecenia (str. 46).

Zachęcaj do poszerzania wiedzy i przypominaj

☐ Zachęcaj prospektów, którzy są gotowi poszerzać swoją wiedzę do udziału w zajęciach Wprowadzenie do olejków lub w spotkaniach indywidualnych; przypominaj im także o zbliżających się zajęciach lub spotkaniu (str. 42–43).

☐ Przygotuj się do prowadzenia prezentacji (str. 49–50).
- Zapoznaj się z programem i scenariuszem zajęć Wprowadzenie do olejków (str. 53–62).

3 Prezentacja i Zapisywanie

Prezentacja

☐ Przygotuj się do prezentacji; zapoznaj się z rozdziałem *Planer zajęć* (str. 50).
- Naucz się, jak *Prezentować z pewnością siebie* (str. 51).

☐ Naucz się i prowadź zajęcia Wprowadzenie do olejków (str. 53–62).
- Umawiaj się na kolejne zajęcia podczas zajęć (str. 61).

Zapisywanie

☐ Rejestruj nowych członków i zaplanuj ich Konsultację wellness (str. 59–62, 69–70).
- Poznaj tajniki skutecznej finalizacji i rejestracji nowych osób.
- Po 48 godzinach kontaktuj się z osobami, które jeszcze się nie zarejestrowały.

Ustal strategię umiejscawiania

☐ Umiejscawiając nowo zarejestrowane osoby, korzystaj z pomocy Twojego mentora upline i przestrzegaj zasad *strategii umiejscawiania* (str. 63–66).
- Dowiedz się, czym jest plan kompensacyjny dōTERRA (str. 105–107).
- Dowiedz się, co należy zrobić w okresie następującym po zmianie początkowego sponsora (str. 63–65, 69–71, 91–92).
- Dowiedz się, na czym polegają poszczególne role – klienta, osoby dzielącej się, osoby budującej i lidera (str. 108).

4 Wsparcie

Wdrażaj klientów

☐ Wdrażaj nowo zarejestrowane osoby i włączaj je w proces kontynuacji nauczania oraz dodaj do grup w mediach społecznościowych (str. 69–74).

Utrzymaj klientów

☐ Regularnie informuj klientów o promocjach i innych możliwościach edukacyjnych, pomagaj im korzystać z programu lojalnościowego (LRP) i w razie potrzeby oferuj wsparcie (str. 70, 73–78).

5 Znajdź osoby budujące

Zachęcaj do organizowania zajęć i budowania

☐ Zachęcaj do organizowania zajęć.
- Za pomocą *Monitora sukcesu* określ osoby, które chciałyby zorganizować zajęcia; nawiąż kontakt i przeprowadź sesję – *Wprowadzenie do organizowania zajęć* (str. 18, 84).
- Zaplanuj sesję Wprowadzenie do organizowania zajęć z udziałem osób, które zgłosiły się do zorganizowania zajęć (str. 21, 84).
- Zaplanuj zajęcia z nowymi organizatorami.
- Przeczytaj rozdział *Poszerzaj zasięg swojego oddziaływania* (str. 84–85).

☐ Zachęcaj potencjalne osoby budujące, które są gotowe poszerzać swoją wiedzę, do udziału w zajęciach Wprowadzenie do budowania lub w spotkaniach indywidualnych.
- Skoncentruj się na pierwszych potencjalnych osobach budujących wpisanych do *Monitora sukcesu* (str. 17–18, 81).
- Pozyskuj partnerów biznesowych i osoby budujące do swojego zespołu (str. 81–82, 84–85).
- Proś o polecanie potencjalnych osób budujących (str. 85).

Prezentuj

☐ Przygotuj się do organizowania prezentacji (str. 49, 51).
- Naucz się, jak zaprezentować Wprowadzenie do budowania i zapoznaj się z programem (str. 87–88) oraz ze scenariuszem spotkania indywidualnego (str. 89–90).

☐ Organizuj i naucz się, jak prowadzić zajęcia Wprowadzenie do budowania i spotkania indywidualne (str. 87–90).
- Przeprowadź rozmowę trójstronną z upline (str. 82, 89–90).

Wprowadzaj osoby budujące

☐ Wprowadzaj osoby budujące (str. 91–92).
- Przeprowadź sesję – Wprowadzenie do biznesu, korzystając z listy kontrolnej (str. 7, krok 1), a następnie przedstaw plan 6 tygodni do Elite (str. 91–92).
- Pomóż swoim osobom budującym w ich pierwszych prezentacjach (Wprowadzenie do olejków, Wprowadzenie do budowania, Konsultacja wellness, Sesje strategiczne) (str. 91–92).
- Pomagaj swoim budującym pozyskiwać nowe osoby, dzięki rozmowom trójstronnym (str. 82, 89–90).

Wspieraj osoby budujące

☐ Pełnij rolę mentorską w ramach regularnych Sesji strategicznych, korzystając z narzędzia *Sprawdzanie strategii* (str. 27–28, 93).
- Kieruj i zachęcaj do udziału w wydarzeniach/szkoleniach firmowych/zespołowych.

Krok 5 (Znajdź osoby budujące) łączy się z krokiem 2–4. Realizowane etapy (kroki) są w zasadzie identyczne, jednak przy rejestracji osoby budującej kładzie się nacisk na inne aspekty niż przy rejestracji klienta.

Przygotowanie

Nastaw się na sukces

Po zakończeniu etapu Przygotowanie będziesz mieć ustalone: cele na przyszłość, strukturę ramową pomocną na początkowym etapie dzielenia się i zachęcania oraz plan swojego biznesu.

Sukces to suma niewielkiego wysiłku, powtarzanego z dnia na dzień.

—

Robert Collier

Ustaw swój biznes

Zaczynamy

☐ **Zaloguj się na stronie *doterra.com*, aby:**

- Zarejestrować się do swojego biura wirtualnego, podając hasło.
- Utworzyć i *zawsze* mieć ustawiony szablon LRP o wartości co najmniej 100 PV, aby otrzymywać cotygodniowe wypłaty Premii Szybki Start i comiesięczne prowizje.
  - Otrzymać *darmowy* produkt miesiąca, składając zamówienie lojalnościowe (LRP) o wartości co najmniej 125 PV do 15-tego dnia każdego miesiąca.
- Ustawić własną stronę internetową (kliknij kartę *Strona internetowa mojego biznesu > Moje ustawienia*).

Uzyskaj wsparcie

☐ **Skorzystaj z pomocy upline lub zapoznaj się z filmem instruktażowym dostępnym online, aby wykonać następujące czynności (chyba, że już zostały wykonane):**

- Weź udział w zajęciach Wprowadzenie w świat olejków
- Weź udział w zajęciach Wprowadzenie do budowania
- Weź udział w Konsultacji wellness.

☐ **Zaplanuj swoją pierwszą sesję, a następnie cotygodniowe sesje strategiczne ze swoim mentorem upline:**

Data i godzina ____ / ____ Numer telefonu do kontaktu ____

☐ **Skontaktuj się z zespołem swojego upline, aby uzyskać wsparcie:**

- Miejsce spotkania zespołu/link: ____

Data i godzina ____ / ____ Numer telefonu do kontaktu ____

- Grupa zespołu na Facebooku: ____
- Strona internetowa zespołu / inne: ____
- Pytania? Skontaktuj się ze swoim mentorem lub zespołem upline lub dowiedz się więcej, korzystając z zasobów grup biznesowych dōTERRA na Facebooku.

Zaopatrz się w niezbędne narzędzia

☐ **Dodaj Zestaw szkoleniowy do zamówienia lojalnościowego. Możesz dodać jedne z następujących zasobów:**

- Broszury „Dbanie o zdrowie może być łatwe".
- Dziesięciopaki przewodników „Live" i „Build".
- Materiały szkoleniowe „Naturalne rozwiązania" do wykorzystania na zajęciach.

☐ **Współpracuj ze swoim upline aby, zamówić inne zasoby informacyjne.**

Zapoznaj się z zasobami

Empowered Life

Przeglądaj materiały edukacyjne poświęcone produktom i zasoby pomocne do kontynuacji nauczania:

doterra.com > Odkryj > Szkolenia produktowe

- Technika AromaTouch™
- Uniwersytet dōTERRA
- Nauka u podstaw olejków eterycznych

doterra.com > Zasoby > Zasoby dotyczące olejków eterycznych

- Ulotki
- Literatura

Empowered Success

Zapoznaj się z materiałami z cyklu Empowered Success:

- Przewodnik „Live"
- Przewodnik „Share"
- Przewodnik „Build"
- Przewodnik „Launch"
- Materiały szkoleniowe „Naturalne rozwiązania"

Empowered You

Zapoznaj się z ofertą szkoleń z zakresu rozwoju osobistego i dowiedz się, jak rozwijać swój biznes, sięgając po *Przewodnik po mocnych stronach:*

Więcej informacji znajduje się na stronie 100 tego przewodnika.

Wyznacz sobie cele

Ci, którzy odnoszą sukcesy, stawiają sobie określone cele. Określ jasno, czego chcesz i kiedy chcesz to osiągnąć. Wybierz poziom wynagrodzenia, do jakiego dążysz i tempo, w jakim chcesz osiągać te wyniki. Podejmując określone zobowiązania na rzecz swojego sukcesu, a następnie wpisując je w określone ramy czasowe, lepiej przygotujesz się na to, by zaangażować się w przyszłe działania.

Duplikacja podstawowej rangi Elite jest kluczem do postępów/dalszego awansu do rang Silver, Platinum, Diamond i wyższych.

1 Wybierz zarobki

Opłać swoje produkty

240-610 €/miesiąc*
Cel zarobkowy z rangą Elite – Premier

Ile czasu muszę poświęcić?**

Etapy rangi

- E — Ranga Elite w 2–3 miesiące
- P — Ranga Premier w 6 miesięcy

Zyskaj dodatkowy dochód

610-3920 €/miesiąc*
Cel zarobkowy z rangą Premier – Gold

Ile czasu muszę poświęcić?**

Etapy rangi

- E — Ranga Elite w 1–2 miesiące
- S — Ranga Silver w 6–9 miesięcy
- G — Ranga Gold w 1–2 lata

Zastąp obecne źródło dochodów

3790-51 650 €/miesiąc*
Cel zarobkowy z rangą Gold – Presidential

Ile czasu muszę poświęcić?**

Etapy rangi

- E — Ranga Elite w 1 miesiąc
- S — Ranga Silver w 6–9 miesięcy
- P — Ranga Platinum w 1–2 lata
- D — Ranga Diamond w 1–3 lata
- PD — Ranga Presidential Diamond w 4–7 lat

Rada: Zapoznaj się z przewodnikiem *Build* lub przejrzyj strony 105–107 tego przewodnika, aby stworzyć strategie, pozwalające osiągnąć wyższą rangę, a tym samym wyniki finansowe.

*Więcej szczegółów znajduje się w planie kompensacyjnym dōTERRA. Przedstawione wartości liczbowe to średnie roczne z 2020 roku. Zarobki osobiste mogą być niższe.
**Potrzebna liczba godzin tygodniowo ma charakter szacunkowy.

2 Wybierz własne tempo

Zanim zorganizujesz swoje pierwsze prezentacje, prawdopodobnie spędzisz 1–4 tygodnie, przygotowując się, dzieląc i zapraszając. Wybierz własne tempo, korzystając z poniższych ram czasowych sukcesu, które pozwolą Ci osiągnąć rangę Elite. Od razu zacznij rejestrować nowe osoby, umawiając spotkania indywidualne z tymi, którzy są gotowi dołączyć do dōTERRA nawet w Twojej fazie Przygotowania.

Data rozpoczęcia zajęć: ____ /____ /____

☐ Ranga Elite w 30 dni

Przykładowe sposoby wypracowania obrotów w wysokości 3000 OV:

Średnio 150 PV na zamówienie wpisowe x 20 rejestracji

LUB *3–4 rejestracje i średnio 500 PV na każde zajęcia x 6 zajęć*

LUB *5 rejestracji i średnio 750 PV na każde zajęcia x 4 zajęcia*

☐ Ranga Elite w 60 dni

Przykładowe połączenie nowych zamówień wpisowych z zamówieniami lojalnościowymi (LRP) klientów = 3000 OV:

- *8 z 15 klientów zarejestrowanych w 1. miesiącu ma średnią wartość zamówienia lojalnościowego na poziomie co najmniej 100 PV* **+ 800 PV**
- *4 rejestracje lub średnio 600 PV na każde zajęcia x 3 zajęcia (w 2. miesiącu)* **+ 1800 PV**
- *3 rejestracje indywidualne (w 2. miesiącu)* **+ 450 PV**

☐ Ranga Elite w 90 dni

Przykładowe połączenie nowych zamówień wpisowych z zamówieniami lojalnościowymi (LRP) klientów = 3000 OV:

- *12 z 20 klientów zarejestrowanych w miesiącach 1–2 ma średnią wartość zamówienia lojalnościowego na poziomie co najmniej 100 PV* **+ 1200 PV**
- *4 rejestracje lub średnio 600 PV na każde zajęcia x 2 zajęcia (w 3. miesiącu)* **+ 1200 PV**
- *4 rejestracje indywidualne (w 3. miesiącu)* **+ 600 PV**

3 Wybierz swoje cele

Cel 90-dniowy

€ _____ /miesiąc
Ranga: _____

Cel 6-miesięczny

€ _____ /miesiąc
Ranga: _____

Cel roczny

€ _____ /miesiąc
Ranga: _____

4 Podejmij decyzję i dziel się

Opowiedz o swoich celach rodzinie i mentorowi upline, a następnie umieść te cele w miejscu, w którym będziesz je widzieć każdego dnia.

- Jak ocenisz swoje zaangażowanie w działania zmierzające do osiągnięcia rangi Elite i celów 90-dniowych (w skali od 1 do 10)?

Elite: _____ 90 dni: _____

- Dlaczego osiąganie celów w wyznaczonym przez Ciebie tempie jest istotne? _____

_____

- Jak zmieni się Twoje życie, gdy osiągniesz swój cel roczny? _____

_____

- Jak będzie wyglądało Twoje życie, jeśli nigdy nie osiągniesz swojego celu rocznego? _____

_____

Wyrób w sobie nawyk zapisywania istotnych informacji, które pomogą Ci osiągnąć te cele i budować swoje marzenia.

Lista osób

Czyje życie chcesz zmienić na lepsze? Aby zaplanować drogę do sukcesu finansowego, najpierw należy zachęcić inne osoby do tego, aby odkryły, jak rozwiązania i możliwości biznesowe oferowane przez dōTERRA mogą im pomóc.

1 Stwórz listę wszystkich osób, jakie tylko przychodzą Ci na myśl. Nie odrzucaj żadnego pomysłu. Nigdy nie wiadomo, kto może poszukiwać rozwiązań, które Ty możesz im dać. Zapisz ich imiona i nazwiska na tej i kolejnej stronie, uporządkowując listę według rodzaju powiązań (na przykład rodzina lub znajomi).

Rodzina: *rodzice, rodzeństwo, krewni*	Potrzeba zdrowotna	Potrzeba finansowa/czasu	Chce mieć cel	Wpływ na innych	Kocha to, co naturalne	Doświadczenie w biznesie/ sprzedaży	Wsparcie małżonka	Suma
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Znajomi: *obecni, ze szkoły średniej, ze studiów, z mediów społecznościowych*	Potrzeba zdrowotna	Potrzeba finansowa/czasu	Chce mieć cel	Wpływ na innych	Kocha to, co naturalne	Doświadczenie w biznesie/ sprzedaży	Wsparcie małżonka	Suma
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

2 Następnie pomyśl, które osoby na Twojej liście mogłyby być potencjalnymi osobami budującymi. Umieść w odpowiednich kolumnach znaczniki wyboru, wskazując wspólne cechy osiągających sukces osób budujących. Następnie wpisz sumę w ostatniej kolumnie.

- Chce poprawić sytuację finansową lub zabezpieczyć sobie lepszą przyszłość.
- Potrzebuje więcej pieniędzy lub czasu albo chce mieć cel.
- Osoba wpływowa w sensie społecznym – inni ją naśladują, chcą robić to, co ona.
- Interesuje się naturalnymi rzeczami i prowadzi zdrowy tryb życia.
- Ma doświadczenie w biznesie i jest osobą zmotywowaną.
- Jest na etapie życia, który sprzyja budowaniu działalności.
- Ma wspierającego małżonka lub partnera.

	Potrzeba zdrowotna	Potrzeba finansowa/czasu	Chce mieć cel	Wpływ na innych	Kocha to, co naturalne	Doświadczenie w biznesie/ sprzedaży	Wsparcie małżonka	Suma
1 *Aniela Rej*	✓		✓					II
2 *Kuzynka Asia (joga)*	✓	✓	✓	✓	✓	✓		IIII

Społeczność: *sąsiedzi, znajomi z kościoła, szkoły, klubów*	Potrzeba zdrowotna	Potrzeba finansowa/czasu	Chce mieć cel	Wpływ na innych	Kocha to, co naturalne	Doświadczenie w biznesie/ sprzedaży	Wsparcie małżonka	Suma
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Inni: *współpracownicy, dostawcy produktów lub usług*	Potrzeba zdrowotna	Potrzeba finansowa/czasu	Chce mieć cel	Wpływ na innych	Kocha to, co naturalne	Doświadczenie w biznesie/ sprzedaży	Wsparcie małżonka	Suma
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Ustal priorytety na swojej Liście osób

Określ potencjalne osoby budujące

Twoim następnym krokiem to uporządkowanie prospektów według potencjału na *Liście osób* – najpierw zaznacz tych, którzy po podsumowaniu mają więcej znaczników. To wskazówka, że taka osoba ma w sobie potencjał do tego, by stać się osobą budującą. Silne osoby budujące mogą Cię zaskoczyć – zdarza się, że znajdują są one wśród osób, które po podsumowaniu otrzymały mniej znaczników. Ten system oceny sprawdza się jednak na początkowym etapie.

Zadaj sobie pytanie:

- Gdybym mogła/mógł pracować z dowolną osobą, kto by to był?
- Z kim najlepiej by mi się pracowało?
- Kto wniósłby rodzaj zaangażowania i sposób działania, które wpisywałoby się w ustalone przeze mnie tempo osiągania wyników lub nawet je przekroczyły?

Zapisz osoby, które przychodzą Ci na myśl – mogą to być osoby z listy lub spoza niej.

Potencjalni partnerzy biznesowi

_____ _____ _____

_____ _____ _____

_____ _____ _____

Monitoruj kluczowych prospektów

1. Wpisz pierwszych 45 potencjalnych klientów do *Monitora sukcesu*.
2. Określ najlepszy sposób kontaktu i najlepsze podejście do każdej osoby – może to być podejście produktowe lub biznesowe.
3. Dziel się w spersonalizowany sposób, zachęcaj i monitoruj postępy każdej osoby. Znajdź kilka kluczowych osób budujących na wczesnym etapie, korzystając ze wsparcia upline.
4. Możesz zarejestrować nowego członka w dowolnym czasie, by następnie, do 10. dnia miesiąca po rejestracji, przenieść go na inną pozycję w ramach swojej struktury biznesowej. Pozwoli Ci to stworzyć korzystne umiejscowienie i może pomóc osiągnąć maksymalne możliwości uzyskania bonusów. Bez osób budujących będziesz jedynie dysponować klientami na pierwszej linii, co zmniejsza Twój potencjał zarobkowy.

Lista osób Monitor sukcesu

Poszerzaj swoją listę

Aby zapewnić właściwe postępy, dodawaj nowe osoby do *Listy osób* na bieżąco, w miarę jak pojawiają się w Twoich myślach i życiu. Dopisuj do listy 5–10 nowych osób tygodniowo.

W Twoim biznesie chodzi o liczby

Im więcej osób włączysz w swoje plany, tym większe prawdopodobieństwo, że odnajdziesz wielu klientów i wiele osób budujących.

Wyznacz sobie cel, aby znaleźć 3 osoby budujące w pierwszych 30–90 dniach. Jeśli nie znajdziesz osób budujących od razu, dopisuj i wciąż rejestruj nowe osoby. Wiele osób budujących to początkowo klienci, którzy następnie zaczynają się dzielić.

Monitor sukcesu

Tutaj będziesz monitorować postępy swoich pierwszych 45 potencjalnych klientów. Umieść osoby budujące na początku listy.

Główni potencjalni budujący

					45+			30+	15+				3+			
Imię i nazwisko	Propozycje próbek produktów	Najlepszy sposób kontaktu:	Pierwsze podejście: Produkt (P) lub biznes (B)		Przekazanie próbki	Kontakt po przekazaniu próbki	Zachęta do udziału w zajęciach / spotkaniu indywidualnym	Udział w zajęciach / spotkaniu indywidualnym	Rejestracja	Konsultacja wellness	Założenie LRP	Kontynuacja edukacji	Zobowiązanie do zorganizowania zajęć	Wprowadzenie do budowania	Rozmowa trójstronna	Wprowadzenie do biznesu
1			P	B												
2			P	B												
3			P	B												
4			P	B												
5			P	B												
6			P	B												
7			P	B												
8			P	B												
9			P	B												
10			P	B												
11			P	B												
12			P	B												
13			P	B												
14			P	B												
15			P	B												
16			P	B												
17			P	B												
18			P	B												
19			P	B												
20			P	B												
21			P	B												
22			P	B												
23			P	B												
24			P	B												
25			P	B												
26			P	B												
27			P	B												
28			P	B												
29			P	B												
30			P	B												
31			P	B												
32			P	B												
33			P	B												
34			P	B												
35			P	B												
36			P	B												
37			P	B												
38			P	B												
39			P	B												
40			P	B												
41			P	B												
42			P	B												
43			P	B												
44			P	B												
45			P	B												

Zaplanuj swój sukces

Sukces nie jest celem podróży, lecz nawykiem. Te proste nawyki na drodze do sukcesu są sprawdzonymi praktykami stosowanymi przez czołowych liderów w dōTERRA. Wprowadzając je we własne życie, doświadczysz mocy codziennego działania, która z czasem będzie coraz większa. Wyniki osiąga się właśnie dzięki konsekwentnemu budowaniu biznesu i działaniom pozwalającym wypracowywać dochody. Poświęć co najmniej 70% swojego czasu na zapraszanie, prezentowanie i rejestrowanie. Najlepszym sposobem na rozwój jest skuteczne rejestrowanie i wprowadzenie osób budujących, które następnie robią to samo.

Bądź na bieżąco i korzystaj z informacji oraz wsparcia, które zapewnia Ci upline, uczestnicząc w cotygodniowych zajęciach, kontynuowaniu edukacji i spotkaniach zespołu. Unikaj wynajdywania nowych rozwiązań, czekając na odpowiedni moment, by podjąć konkretne zobowiązania.

Codziennie: Przygotowuj, dziel się i zachęcaj

- Korzystaj z produktów
- Dbaj o rozwój osobisty
- Nawiązuj kontakt, przekazuj próbki, podtrzymuj kontakty i zachęcaj
- Planuj interakcje, zajęcia i spotkania indywidualne

Zadaj sobie następujące pytania:

- *Z kim mogę podzielić się doświadczeniami związanymi z produktem?*
  Przekaż próbkę i podejmij działania kontrolne.
- *Kto byłby otwarty na to, by wziąć udział w szkoleniach poświęconych olejkom eterycznym?*
  Zachęć do udziału w zajęciach Wprowadzenie do olejków lub w spotkaniu indywidualnym.
- *Kto wziął udział w prezentacji i jest gotów się zarejestrować?*
  Pomóż w rejestracji z zestawem i zaplanuj Konsultację wellness.
- *Komu przyda się konsultacja wellness?*
  Zaplanuj Konsultację wellness i zobowiązanie do założenia programu lojalnościowego (LRP).
- *Kto jest gotów wziąć udział w zajęciach Wprowadzenie do budowania?*
  Zachęć do udziału w zajęciach Wprowadzenie do budowania lub w spotkaniu indywidualnym.
- *Kto uwielbia swoje olejki i chciałby zorganizować zajęcia?*
  Zachęcaj do organizowania zajęć. Zaplanuj rozmowę Wprowadzenie do prowadzenia zajęć.
- *Kto jest gotów rozpocząć biznes?*
  Wprowadź 5 kroków do sukcesu w ramach Wprowadzenia do biznesu.

Co tydzień: Prezentuj, rejestruj i wspieraj

- Prowadź zajęcia Wprowadzenie do olejków i spotkania indywidualne
- Prowadź zajęcia Wprowadzenie do budowania i spotkania indywidualne
- Prowadź konsultacje wellness
- Bierz udział w kontynuacji edukacji i promuj je
- Bierz udział w spotkaniach zespołu
- Przeprowadzaj sesje strategiczne

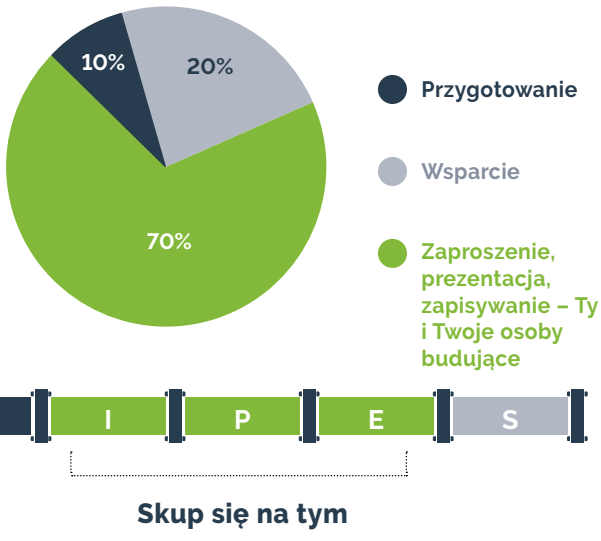
Co miesiąc

- Składaj zamówienie lojalnościowe (LRP) o wartości co najmniej 125 PV
- Ustalaj cele, monitoruj postępy dzięki planerom rang / kwalifikacji do premii Power of 3
- Zarejestruj co najmniej 4 klientów i co najmniej 1 osobę budującą
- Bierz udział w szkoleniach biznesowych

Co rok

Weź udział i zachęcaj do udziału w wydarzeniach:

- Konwencja europejska
- Szkolenie Leadership Retreat
- Wydarzenia regionalne
- Podróż motywująca



Tygodniowy harmonogram

W rozdziale *Wyznacz sobie cele* wybrałaś/-eś swoją osobistą drogę do sukcesu. Poniżej przedstawiamy zalecaną liczbę godzin tygodniowo przypisaną do każdego tempa, która pozwoli Ci osiągnąć założenia finansowe.

Opłać swoje produkty	Zyskaj dodatkowy dochód	Zastąp obecne źródło dochodów
Potrzebny nakład czasowy: **3–10 godzin/tydzień**	*Potrzebny nakład czasowy:* **10–30 godzin/tydzień**	*Potrzebny nakład czasowy:* **25–50 godzin/tydzień**

Zapisz, ile godzin planujesz poświęcić swojemu biznesowi każdego dnia w ciągu przeciętnego tygodnia.

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	Sobota	Niedziela

Korzystając z własnej metody, zarezerwuj czas na swoje cotygodniowe zajęcia. Najpierw uwzględnij wydarzenia nadrzędne, takie jak zobowiązania rodzinne czy związane z zatrudnieniem, a następnie wprowadź działania PIPES, dzięki którym zbudujesz swój biznes. Dodaj czas potrzebny na przygotowanie i dojazdy.

Godzina/Okres	Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	Sobota
9:00	Rozwój osobisty					
10:00	Spotkanie zespołu				Nawiąż kontakt / podtrzymuj kontakty z osobami wpisanymi do Monitora sukcesu	Wprowadzenie do budowania z Emilią
11:00	Sesja strategiczna - Helena o godz. 11:00 Wprowadzenie do biznesu: - Jakub o godz. 11:45	Nawiąż kontakt / podtrzymuj kontakty z osobami wpisanymi do Monitora sukcesu		Sesja strategiczna z upline		
Południe						
13:00		Konsultacje wellness: - Mama o godz. 13:30 - Jacek o godz. 14:15	Spotkanie indywidualne z Oliwią		Konsultacje wellness: - Karolina o godz. 13:30 - Zosia o godz. 14:15	
14:00						
15:00						
19:00		Wprowadzenie do olejków w kawiarni		Kontynuacja edukacji		

Przykład: 16-20 godzin w tygodniu budowania biznesu z dōTERRA w przypadku średniego tempa

Sprawnie monitoruj swoje postępy na drodze do sukcesu

Szczegóły harmonogramu i planowania można ustalić na wiele sposobów. Przykładowym z nich jest zaplanowanie pierwszych 4 zajęć w jednym tygodniu lub w jeden weekend w pierwszym miesiącu działalności, aby:

- Ograniczyć czas ustalania terminów do minimum.
- Dać potencjalnym klientom wiele różnych możliwości udziału w zajęciach.
- Zyskać możliwość budowania kolejnych zajęć na podstawie poprzednich (pełni entuzjazmu uczestnicy mogą łatwo zachęcić innych).
- Maksymalnie zwiększyć możliwości umiejscawiania i lepiej przygotować się na awans do kolejnych rang i zdobywanie premii.

Wskazówki dotyczące zarządzania czasem:

- Pogrupuj rozmowy blisko siebie, w jednym bloku czasowym.
- Udostępniaj różne godziny, aby móc dostosować się do planów zajęć innych osób.
- Odpowiadaj na wiadomości w ciągu 24 godzin.

Planer rangi Elite

Jestem Elite najpóźniej do .....

Korzystaj z tego narzędzia do planowania w połączeniu z *Monitorem sukcesu* za każdym razem, gdy planujesz swoje prezentacje.

W pierwszym miesiącu działalności: (30-dniowe tempo przejścia do rangi Elite)

- Zaplanuj co najmniej 4 zajęcia lub 15 spotkań indywidualnych bądź połącz obie opcje.
- Zaproś co najmniej 45 osób do udziału w zajęciach lub spotkaniu indywidualnym.
- Zarejestruj co najmniej 15 osób.

Planuj zajęcia

Zaproś do udziału co najmniej 15 osób poprzez kontakt osobisty lub telefoniczny/SMS-owy, aby uzyskać idealną liczbę zakwalifikowanych, zachęconych uczestników (6–10). Zajęcia organizujesz osobiście lub angażujesz w ich organizację chętną osobę. Pomysły znajdziesz w swoim *Monitorze sukcesu*.

☐ **Zajęcia nr 1**
Data/godzina:
Lokalizacja:
Organizuje:

☐ **Zajęcia nr 2**
Data/godzina:
Lokalizacja:
Organizuje:

☐ **Zajęcia nr 3**
Data/godzina:
Lokalizacja:
Organizuje:

☐ **Zajęcia nr 4**
Data/godzina:
Lokalizacja:
Organizuje:

Cel: Ranga Elite, obrót organizacyjny w wys. co najmniej 3000 OV

Potrzebne obroty całkowite		3000
Aktualne obroty	-	
Planowane obroty	-	
Potrzebne obroty	=	

Zachęty

Przekazuj zachęty (np. 5 ml olejek z dzikiej pomarańczy i produkt miesiąca) osobom, które rejestrują się z zestawem + składają pierwsze zamówienie lojalnościowe (LRP).

Zaplanuj spotkania indywidualne

Zaplanuj spotkania indywidualne, przez internet lub w ramach rozmowy trójstronnej z prospektami, którzy potrzebują bardziej zindywidualizowanego podejścia, by móc przyjrzeć się ich priorytetom wellness, jeżeli trudno jest im znaleźć czas w ich napiętym grafiku lub jeśli są osobami wpływowymi, do których trzeba się bardziej dopasować.

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

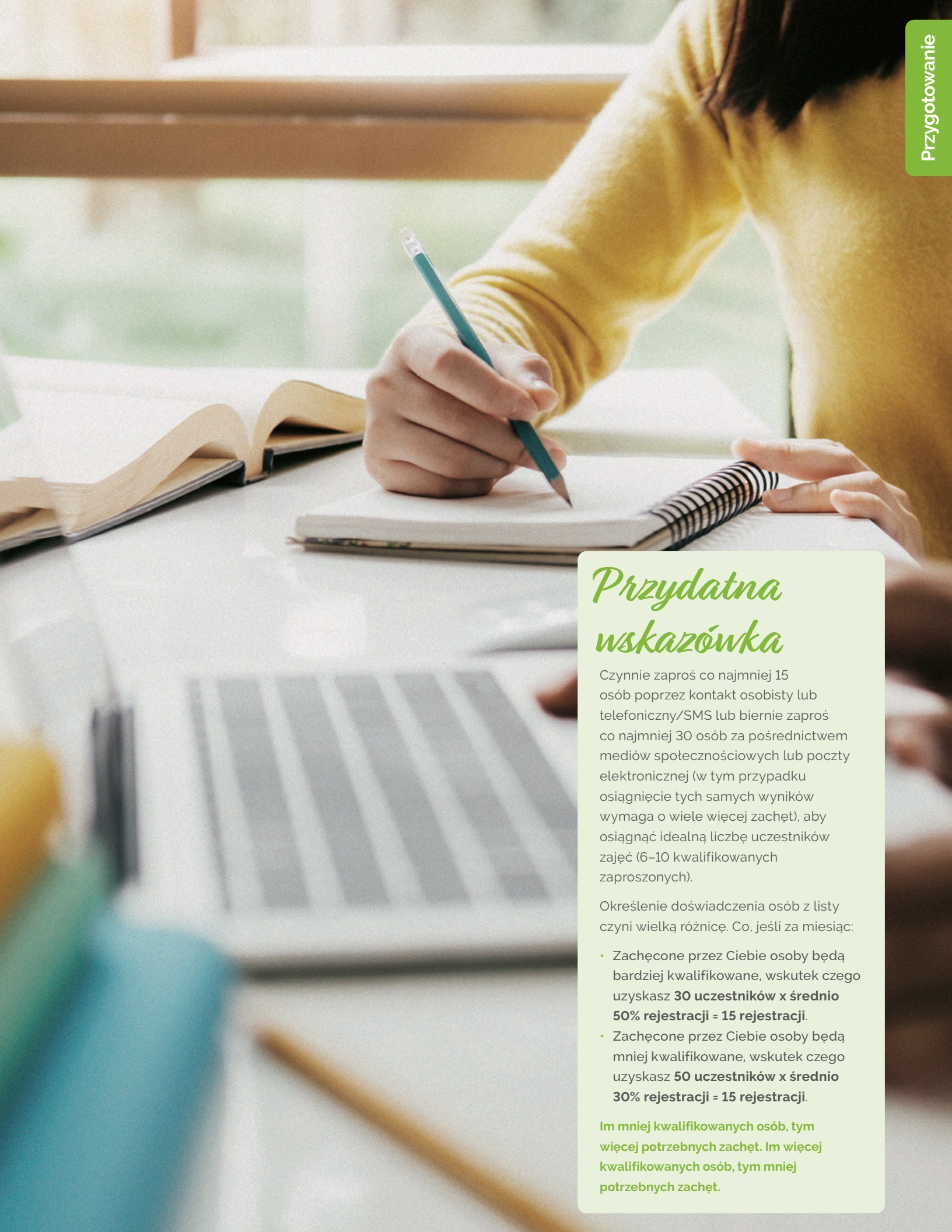
☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:

☐ Imię i nazwisko:
Data/godzina:
Lokalizacja:



Przydatna wskazówka

Czynnie zaproś co najmniej 15 osób poprzez kontakt osobisty lub telefoniczny/SMS lub biernie zaproś co najmniej 30 osób za pośrednictwem mediów społecznościowych lub poczty elektronicznej (w tym przypadku osiągnięcie tych samych wyników wymaga o wiele więcej zachęt), aby osiągnąć idealną liczbę uczestników zajęć (6–10 kwalifikowanych zaproszonych).

Określenie doświadczenia osób z listy czyni wielką różnicę. Co, jeśli za miesiąc:

- Zachęcone przez Ciebie osoby będą bardziej kwalifikowane, wskutek czego uzyskasz **30 uczestników x średnio 50% rejestracji = 15 rejestracji**.
- Zachęcone przez Ciebie osoby będą mniej kwalifikowane, wskutek czego uzyskasz **50 uczestników x średnio 30% rejestracji = 15 rejestracji**.

Im mniej kwalifikowanych osób, tym więcej potrzebnych zachęt. Im więcej kwalifikowanych osób, tym mniej potrzebnych zachęt.

Dawaj rozwiązania

Sukces zaczyna się od Ciebie. Po pierwsze, postanów, że będziesz produktem swoich produktów. Twoja wiara rośnie w miarę nieustannego doświadczania ich potężnych korzyści. Twoje doświadczenia jako dostawcy rozwiązań są siłą napędową entuzjazmu, którym możesz dzielić się z innymi. Zarażając tą pasją, pomagasz tym, którzy Cię otaczają, chcesz pogłębiać swoją wiedzę i inspirujesz swoje osoby budujące, aby robiły to samo.

Używaj produkty

Wprowadź w życie zasady dobrego samopoczucia, aby wypracować bogactwo doświadczeń, z których możesz wyciągnąć wnioski i wykorzystać je jako podstawę do zachęcania i inspirowania innych.

- Wprowadź w życie osobisty dzienny plan wellness i stosuj swoje produkty każdego dnia. (Przewodnik *„Live"*).
- Korzystaj z zasobów informacyjnych dōTERRA, aby rozwijać swoją wiedzę na temat cech produktów i oferowanych przez nie korzyści.
- Wyrób w sobie nawyk, aby w odpowiedzi na nowe priorytety wellness zawsze najpierw sięgać po swoje produkty.
- Naucz się korzystać z produktów tak, aby stawały się częścią Twojego stylu życia zgodnego z duchem wellness – pomoże Ci w tym kontynuacja edukacji.
- Bądź swoim najlepszym klientem i poczuj na własnej skórze różnorodność produktów oferowanych przez dōTERRA.
- Czerp jak największe korzyści z programu lojalnościowego (LRP), ucząc się, jak uzyskać nawet 30% zwrotu i wymieniać punkty na produkty.

Wejdź na stronę *doterra.com > Discover (Odkry) > Product Education (Wiedza na temat produktów)*, aby dowiedzieć się więcej.

Dziel się produktami

Gdy kontaktujesz się z osobami, z którymi pragniesz dzielić się tym, co oferuje dōTERRA, mów z perspektywy osoby, która chce służyć i nakreślaj obraz ukierunkowanej ścieżki wellness. Zapytaj, czy są otwarci na pogłębianie wiedzy. Jako konsultant/konsultantka Wellness Advocate w dōTERRA dopasowujesz rozwiązania dla poszczególnych ludzi.

Zachęć innych, aby dowiadywali się coraz więcej na temat korzystania z rozwiązań dōTERRA, jako głównej linii obrony.

- Stwarzaj okazje do poznania produktów, które pomogą im odkryć potencjał drzemiący w rozwiązaniach dōTERRA.
- Wykorzystaj „książkę i zestaw" (przewodnik po olejkach i zestaw olejków eterycznych dōTERRA z certyfikatem CPTG™), aby pokazać im, że ponad 80% celów związanych ze zdrowiem można osiągnąć we własnym domu.

Sprzedaż, w swojej najczystszej postaci, jest służbą – niesieniem innym pomocy w celu rozwiązania problemów, które mają, mogliby mieć lub których mogliby całkowicie uniknąć. Jesteś dostawcą rozwiązań. Nie dlatego, że rozwiązujesz problemy, ale dlatego, że dajesz innym narzędzia i możliwości, aby mogli nauczyć się sami sobie poradzić.

Zadaj sobie pytanie: *„Z kim mogę się dzisiaj skontaktować i co mogę mu zaoferować, by służyć?"*

Odkryj problemy

Każdy z nas mierzy się z wyzwaniami i trudnościami dotyczącymi
związków, zdrowia, sytuacji finansowej, posiadanego czasu, poczucia sensu

Oceń wpływ

Problemy mają swoje konsekwencje i mogą negatywnie wpływać na
związki, zdrowie, sytuację finansową, posiadany czas, zaufanie, przekonania

Zaproponuj rozwiązania

Po wysłuchaniu i określeniu potrzeb(y) zaproponuj swoim potencjalnym klientom możliwości:
- Podejście produktowe (str. 37–40, 43)
- Podejście biznesowe (str. 82–85)

Ucz swoje osoby budujące, w jaki sposób robić to samo

Gdy wystartujesz z biznesem dawaj narzędzia klientom, którzy stosują i kochają produkty, osobom, które się dzielą i prowadzą zajęcia, a także budującym, którzy współpracują z Tobą, aby rozwijać biznes. Podejmij zobowiązanie, aby doskonalić umiejętności konieczne do osiągnięcia swoich celów. Bądź taką osobą budującą, z jaką sam(a) pragniesz pracować.

Wykorzystaj moc pięciu rozmów

System Empowered Success składa się z pięciu przewodników zaprojektowanych z myślą o tym, by wspierać kluczowe konwersacje wprowadzające w pierwsze fazy doświadczeń z dōTERRA. Kolejność tych etapów można dowolnie zmieniać, aby jak najlepiej służyć każdemu potencjalnemu klientowi.

„Dbanie o zdrowie może być łatwe"

Wprowadzenie w możliwości, jakie dają olejki eteryczne.

***„Naturalne rozwiązania"* – materiał szkoleniowy**

Nauczaj i rejestruj ku naturalnym rozwiązaniom.

***Przewodnik* „Live"**

Zobowiązanie do życia zgodnie z duchem dōTERRA.

***Przewodnik* „Share"**

Zobowiązanie do zorganizowania prezentacji.

***Przewodnik* „Build"**

Zobowiązanie do budowania biznesu.

Zdefiniuj swoje przesłanie

Postrzegaj siebie jako osobę posiadającą cenne doświadczenia i specjalizuje się w oferowaniu konkretnych rozwiązań tym, którzy ich poszukują.

Zwiększaj przepływ prospektów w swoich planach, określając, jakiej sieci odbiorców pragniesz służyć, a następnie znajdź sposoby na nawiązanie kontaktu z osobami, które do niej należą. Aby robić to, co kochasz, nie musisz prosić o przyzwolenie ani spełniać żadnych warunków. Musisz tylko być w stanie pokazać swoim klientom, jak osiągać wyniki. Zapisz odpowiedzi na poniższe pytania, aby ustalić, kim jesteś w swoim biznesie, komu chcesz służyć i w jaki sposób, jakimi przesłaniami pragniesz się dzielić i jakie problemy możesz pomóc rozwiązać innym.

Poszukuj

Jasno określ, jakim chcesz być liderem i nastaw się na to, by służyć innym.

- *Kim jesteś? Pomyśl o swoich dotychczasowych doświadczeniach życiowych, o tym, jaką osobą się stałeś(-aś) i co przychodzi Ci naturalnie. Opisz swoje wyjątkowe doświadczenia życiowe, wiedzę fachową, zaangażowanie w życie społeczności, powiązania, pasje, umiejętności, doświadczenie biznesowe i wpływy, które w ogromnym stopniu decydują o tym, kim jesteś.*

- *Częścią jakiej całości pragniesz być? Jakie jest Twoje przesłanie lub motywacja? To, w jaki sposób pokonujesz własne trudności, staje się Twoim przesłaniem dla innych. Jakie trudności udało Ci się pokonać z pomocą produktów dōTERRA? Jak udało Ci się przekazywać rozwiązania? Czym, w wyniku tych zdarzeń, chcesz z pasją dzielić się teraz?*

Wypisz swoje najlepsze jak dotąd historie na stronie 36. Następnie wyciągnij z nich wnioski, aby po wypełnieniu tej strony pobudzić kreatywne myślenie i przywołać uczucia. Aby nie sprawiać wrażenia osoby skupionej na sprzedaży, wymuszającej określone działania, jasno wypowiadaj się na temat tego, co robisz i określaj swoje przesłanie.

Służ

Podejmij decyzję i dawaj rozwiązania.

- *Komu służysz? Kto potrzebuje Twojego przesłania? Z kim najlepiej nawiązujesz więzi? Nie wahaj się i dziel się swoją pasją z tymi, którzy potrzebują Twoich rozwiązań. Opisz tych, którym chcesz służyć.*

- *Gdzie spotykają się na gruncie towarzyskim? Gdzie można ich znaleźć?*

- *Jak najlepiej nawiązać z nimi kontakt? Sprawia Ci radość, gdy się dzielisz lub gdy coś robisz? Jakie jest Twoje przesłanie?*

Rozwiązuj problemy

Odwaga, by dzielić się tym, co mamy, bierze się ze zrozumienia potrzeb innych i świadomości, że możemy tworzyć wartość, dzięki naszym rozwiązaniom.

- *Jaki określony problem/problemy chcesz pomóc rozwiązać innym? Określ, jakim trudnościom potrafisz zaradzić na swój własny sposób. W jaki sposób możesz pomóc innym znaleźć rozwiązania tak, jak miało to miejsce w Twoim przypadku?*

.....

.....

.....

Czy masz rozwiązania dotyczące kondycji fizycznej, odżywiania, dobrego samopoczucia, dobra dzieci, pielęgnacji skóry i urody, ekologicznego trybu życia, organicznego ogrodnictwa, potrzeby dodatkowego źródła dochodu w gospodarstwie domowym, czegoś innego?

- *Dlaczego inni powinni uczyć się od Ciebie i od Ciebie kupować? Dlaczego wybierają akurat Ciebie? Co takiego potrafisz, czego inni nie potrafią lub nie są w stanie zrobić? Do dołączenia do jakiej społeczności możesz ich zachęcić lub w jakich zajęciach mogą wziąć udział, by dowiedzieć się więcej razem z Tobą? Czym ich zaskoczysz i zachwycisz? Jak Twoje wsparcie zmieniło ich świat na lepsze? Co Cię wyróżnia lub sprawia, że jesteś osobą wyjątkową?*

.....

.....

.....

Co należy robić

Pomocne może być stworzenie tak zwanej Deklaracji Wartości. Deklaracja wartości pomaga określić, co robisz i jak inni mogą skorzystać ze współpracy z Tobą. Przeczytaj poniższe przykłady, a następnie skorzystaj z szablonu, aby opracować własną deklarację.

Żona i matka, która chce uczyć innych prostych sposobów na dobre samopoczucie i dzielenia się nimi z członkami rodziny, może powiedzieć:
Pomagam ludziom odkrywać rozwiązania, jakie oferują olejki eteryczne, aby mogli wspierać swoje rodziny, korzystając z szerokiej gamy wspaniałych produktów oferowanych przez dōTERRA.

Guru fitnessu, mama i miłośniczka zdrowego stylu życia, może powiedzieć:
Pomagam kobietom przejąć kontrolę i żyć zgodnie z duchem wellness poprzez dbanie o aktywność fizyczną, właściwe odżywianie i zdrowie; mogą to osiągnąć, korzystając z naturalnych produktów, dzięki którym poczują się lepiej, będą bardziej aktywne i zaczną prowadzić tryb życia, jakiego pragną, zamiast zmagać się z niską samooceną, brakiem energii i dyskomfortem, ponieważ moim celem jest dawanie im siły i możliwości, by mogły postawić siebie na pierwszym miejscu, nawet jeśli łatwo jest stawiać na nim najpierw wszystkich innych.

Deklaracja wartości

Pomagam/uczę/wspieram ..... (kogo)

aby ..... (zrobić co)

i dzięki temu ..... (rezultat),

zamiast/nie tak jak w przypadku ..... (mniej atrakcyjna alternatywa),

ponieważ ..... (rozróżnienie / co wyróżnia Twoją ofertę).

Nawiąż partnerską współpracę ze swoim mentorem

Prowadzisz biznes dla siebie, lecz nie samotnie. Nawiązanie partnerstwa z mentorem upline może zdecydowanie zwiększyć szanse na sukces – zarówno Twój, jak i Twojej struktury. Na samym początku ustalcie jasne oczekiwania wobec Waszej współpracy, aby stworzyć środowisko, które sprzyja sukcesowi w perspektywie długoterminowej. W tym otoczeniu Wasza relacja będzie mogła się rozwijać z korzyścią dla obu stron. Baw się dobrze, ciężko pracując i mądrze współpracuj z innymi. Dziel się swoimi nadziejami i marzeniami z mentorem upline, prosząc, by dzielił się tym samym z Tobą.

Choć tak byłoby najlepiej, nie każda osoba budująca ma swojego własnego mentora upline. Faktem jest, że część spośród osób budujących w dōTERRA, które odnoszą największe sukcesy, nie miała bezpośredniego wsparcia kogoś znajdującego się powyżej. Ten przewodnik ma pełnić rolę kompleksowego narzędzia szkoleniowego, z którego każdy może wynieść podstawy niezbędne, by odnieść sukces. Ostatecznie to od Ciebie zależy, czy tak się stanie. W razie potrzeby znajdź kogoś, kto może pomóc Ci w opracowywaniu strategii; kogoś, na kim możesz polegać.

Relacja z mentorem opiera się na partnerstwie. Wynieś maksymalne korzyści ze wspólnej pracy, tworząc jasny plan – pomogą Ci w tym poniższe informacje:

Mentor

Czego możesz oczekiwać od swojego mentora

1. **Wierzy w Ciebie**. Zależy mu na Twoim sukcesie. Wierzy Ci, gdy mówisz o tym, czego chcesz. Wierzy, że zrobisz wszystko, aby to osiągnąć.
2. **Ma pozytywne nastawienie**. Dostrzega Twoje możliwości i to, co w Tobie najlepsze.
3. **Jest szczery**. Przekazuje przydatne informacje zwrotne. Cechuje go uczciwość w działaniu.
4. **Jest zawsze skoncentrowany na podstawach.** Pomaga Ci skupić się na tym, na czym należy się koncentrować. Wspiera Cię na drodze do sukcesu, która składa się z 5 kroków.
5. **Zapewnia coaching na podstawie doświadczenia**, nie tylko teorii.

Określ, kiedy skontaktować się ze swoim mentorem

1. Jak wygląda sytuacja?
2. Jakie mam możliwości?
3. Co, moim zdaniem, powinienem/powinnam zrobić?

Najpierw opracuj własne rozwiązania. Następnie, jeżeli potrzebujesz innych opcji, zadzwoń do swojego mentora.

Osoba budująca

Jakie są oczekiwania wobec Ciebie

1. **Poddaj się coachingowi.** Zaufaj sprawdzonym procedurom i zaleceniom; rozważ nowe pomysły i strategie.
2. **Dbaj o to, by mieć pozytywne nastawienie.** Entuzjazm podczas prezentacji i wydarzeń jest zaraźliwy zarówno dla klientów, jak i osób budujących.
3. **Pracuj rzetelnie.** Trzymaj się samodzielnie ustalonego harmonogramu sukcesu. Niech za Twoimi słowami idą czyny. Niech Twoim nadrzędnym celem będzie służenie innym.
4. **Ucz się chętnie.** Oglądaj, czytaj i bierz udział w szkoleniach produktowych i biznesowych. Zawsze wyciągaj wnioski z własnej działalności.
5. **Mów szczerze, przyjmuj odpowiedzialność.** Dbajcie o wspólne monitorowanie wyników, dzięki regularnym kontaktom. Jeśli pojawią się trudności, szczerze powiedz o tym swojemu mentorowi.
6. **Szukaj sposobów, nie wymówek.** Postaw sobie za punkt honoru wywiązywanie się z zobowiązań. Wszystko, o co warto walczyć, wiąże się z ciężką pracą, powoduje frustrację i wymaga wytrwałości. Bądź osobą elastyczną. Może przyjść taki moment, że po prostu „odpadniesz", obojętnie, z jakiego powodu. Jeśli tak się zdarzy, jakiej reakcji oczekujesz wówczas od swojego mentora?

Inspirowane rozdziałem 3 książki Being the Starfish *autorstwa Neala Andersona*

Wskazówki, dotyczące efektywnych sesji strategicznych

1. **Ustal terminy regularnych, cyklicznych spotkań** ze swoim mentorem.
2. **Wybierz najlepszy sposób kontaktu,** na przykład codzienne SMS-y rano i wieczorem i/lub cotygodniowe rozmowy.
3. **Przed każdą sesją strategiczną wyślij SMS lub e-mail zawierający** kilka konkretów na temat tego, co udało Ci się osiągnąć, a co było wyzwaniem w poprzednim tygodniu; konkrety te należy podać do wiadomości i do nich się odnieść. Rozważ skorzystanie z narzędzia *Sprawdzenie strategii.*
4. **Zadzwoń do swojego mentora o umówionym czasie.**
5. **Przychodząc, bądź przygotowany(-a)** do zapamiętywania ważnych spostrzeżeń i odkrywania rozwiązań; nie oczekuj, że mentor rozwiąże trudne kwestie za Ciebie. Zwracaj się do mentora, gdy potrzebujesz pomocy ze strategią, a nie terapii.
6. **Wykorzystaj korzyści, jakie daje nieustanny rozwój osobisty,** do pokonywania ograniczeń, lepszego przygotowywania się, znajdowania rozwiązań i tworzenia skutecznych strategii.
7. **Twój upline dopasuje się do Twojej energii.** Inwestuj we własny sukces, aby oni mogli inwestować w Ciebie.

Sprawdzanie strategii

☐ Przed sesją strategiczną wyślij e-mailem lub SMS-em zdjęcie wypełnionego formularza do swojego mentora upline.

1 Nawiąż kontakt i odkrywaj

Jaki sukces udało Ci się odnieść w minionym tygodniu? .....

Co pomaga Ci rozwijać swój biznes? .....

Z jakimi wyzwaniami mierzysz się w swoim biznesie? .....

2 Podsumuj zeszły tydzień

Jak poszło Ci w zeszłym tygodniu w dążeniu do osiągnięcia trzech głównych celów działania? .....

Czy trzeba coś zmienić w przyszłości? .....

Wpisz całkowitą liczbę działań wykonanych w zeszłym tygodniu w zielonych kwadratach, a następnie cel na kolejny tydzień w niebieskich kwadratach.

Przygotowanie

- ○ Ustalenie bloków czasowych działań **PIPES**
- ○ Dodanie osoby do *Listy osób*
- ○ Sesja strategiczna z upline
- ○ Udział w spotkaniu zespołu
- ○ Szkolenie produktowe
- ○ Codzienny rozwój osobisty

✓ Jeśli działanie zostało wykonane

Zaproszenie

Podzielenie się doświadczeniami:
- Próbka olejku / doświadczenie z olejkiem
- Twoja historia
- Link do filmu
- Link do strony internetowej

☐ ☐

Zaproszenie do:
- Udziału w zajęciach Wprowadzenie do olejków
- Udziału w zajęciach Wprowadzenie do budowania
- Kosultacji wellness
- Zorganizowania zajęć

☐ ☐

Prezentacja

Wprowadzenie do olejków (prowadź/ucz)

☐ ☐

Spotkanie indywidualne

☐ ☐

Wprowadzenie do budowania

☐ ☐

Zapisywanie

Rejestracja osobista

☐ ☐

Konsultacja wellness

☐ ☐

Rejestracja do LRP

☐ ☐

Zobowiązanie do zorganizowania zajęć

☐ ☐

Zobowiązanie do budowania

☐ ☐

Wsparcie

Wprowadzenie do biznesu z nową osobą budującą

☐ ☐

Sesja strategiczna z osobami budującymi

☐ ☐

Udział w kontynuacji nauczania/ przyprowadzenie gościa

☐ ☐

Zachęcanie do udziału w szkoleniu/wydarzeniu zespołowym

☐ ☐

Udział w szkoleniu zespołowym/zaproszenie osoby budującej

☐ ☐

Skoncentruj się na Zaproszeniu, Prezentacji i Zapisywaniu, aby zbudować swój plan

Zaznacz kółkiem obszary, w których obserwujesz załamanie aktywności. W przyszłym tygodniu skoncentruj swoje działania na zwiększaniu przepływu w tym obszarze.

3 Cele na nadchodzący tydzień

Skorzystaj z narzędzia do planowania rang, aby móc łatwiej wybrać działania na ten tydzień.

Ranga:

Cele na ten miesiąc:
Power of 3: 42 €, 212 €, 1275 €

3 najważniejsze działania Co musi się stać?	**Twoja rola** Jak to osiągniesz?	**Wsparcie upline** Jakiego wsparcia potrzebujesz?	**Data realizacji**
			___ / ___
			___ / ___
			___ / ___

4 Przełomowe kroki

Z jakiego szkoleni/a z rozwoju osobistego odnosisz korzyści? Co jeszcze mogłoby pomóc Ci umocnić przekonania, spostrzeżenia i umiejętności?

.....

5 Ważne przypomnienia

Rozmowa zespołowa, promocje w firmie, wydarzenia itp.

.....

Mój sukces zależy ode mnie. Samodzielnie określam działania, które podejmuję. Poszukuję źródeł niezbędnej edukacji i dokształcam się, by poprawić swoje wyniki. Osiągając swoje cele, nieustannie wychodzę poza przekonania, które mnie ograniczają, kształtuję swój charakter i poszerzam zasięg wywieranego przeze mnie wpływu.

Co muszę zrobić, aby odnieść sukces

Twój sukces zależy od Ciebie.

To Ty wybierasz swoje tempo. Tempo idealne zostało opisane w tym przewodniku.

Zasoby już masz.

Prowadzisz tę działalność dla siebie, lecz nie samotnie. Firmie oraz Twoim upline zależy na tym, by dostarczać Ci szkoleń oraz zasobów i narzędzi edukacyjnych, dzięki którym osiągniesz sukces.

Ucz się, dostrzegaj, działaj, rozwijaj się.

Szkolenie wygląda tak: uczysz się każdego kroku z osobna, odkrywasz, na czym on polega, działasz, mierzysz wyniki, otrzymujesz informacje zwrotne, a następnie rozwijasz się, przechodząc przez ten proces wielokrotnie.

Postaw sobie cel.

Postanów, że osiągniesz niezależność i sukces w najkrótszym możliwym czasie.

Sukces wymaga czasu.

W zależności od tego, jak sumienna i skuteczna będzie Twoja praca i na jaki rozwój się zdecydujesz, możesz:

- W ciągu 90 dni uzyskać dochód wystarczający na pokrycie kosztów swoich zamówień i zapasów.
- W ciągu 1 roku osiągnąć dochody jak w przypadku pracy na część etatu.
- W ciągu 2–3 lat osiągnąć znaczne dochody.
- W ciągu 5–7 lat zostać profesjonalistą światowej klasy i będziesz zarabiać najwięcej.

To wymaga pracy.

W przeciwieństwie do zatrudnienia na etacie, w przypadku którego rządzą nami zewnętrzne siły i oczekiwania, aby stać się godnym podziwu przedsiębiorcą, musisz zmienić swoje podejście i skupić się na tworzeniu oraz wnoszeniu własnego wkładu, celu i pasji. Teraz to Ty jesteś siłą napędową.

Kluczem jest wzrost.

Rozwijaj się, aby więcej zarabiać. Osoby budujące, z którymi współpracujesz, będą wnosić własne zaangażowanie w swoim tempie. Rozważ rejestrację większej liczby osób, aby zapewnić sobie więcej możliwości w zakresie własnego rozwoju i pozbyć się ograniczeń wynikających z różnego tempa pracy osób budujących. Przykładowo, w przypadku dążenia do rangi Silver, zapewnij sobie do współpracy cztery, a nie trzy odnogi budujące.

Umiejętności wyzwalają.

Choć umiejętności, których potrzebujesz, nie są trudne, musisz je szlifować, korzystać z nich i doskonalić je wraz z biegiem czasu.

Skup się na właściwym obszarze.

Skup się na działaniach, dzięki którym zarabiasz i budujesz plany na przyszłość, a rezygnuj z tego, co Cię rozprasza. Skoncentruj swoją energię. Energia płynie tam, gdzie kierowana jest uwaga.

Wykaż się odwagą.

Niektórzy mogą czuć się zagrożeni, gdy będziesz wychodzić ze swojego starego świata i wkraczać w nowy. Możesz spotkać się z odrzuceniem i niepowodzeniami. Postanów, że utrzymasz kurs, by spełnić swoje marzenia.

Dwie strony butelki

dōTERRA™

Twoja współpraca z dōTERRA jest porozumieniem dwóch stron. Po jednej stronie służy Ci dōTERRA. Po drugiej jej stronie jesteś Ty i dzielisz się naszymi cennymi olejkami ze światem. Dzięki odpowiedzialnemu pozyskiwaniu, budowaniu społeczności i pionierskim badaniom dōTERRA przenosi olejki eteryczne o niezrównanej jakości wyróżnionej certyfikatem CPTG™ – dary Ziemi – ze źródła wprost w Twoje ręce, jednocześnie hojnie nagradzając tych, którzy współuczestniczą w tym procesie.

Konsultant Wellness Advocate

Gdy dzielisz się czystymi olejkami eterycznymi jako naturalnymi rozwiązaniami dla dobrego samopoczucia, zachęcasz tych, którzy Cię otaczają, aby wyruszyli wraz z Tobą w podróż pełną możliwości, jednocześnie przewodząc, wspierając i kształcąc tych, którym pragniesz pomagać zgodnie z własnym powołaniem, przekazując im wiedzę na temat wielkiej mocy tych darów Ziemi.

Pozyskiwanie › Butelkowanie › Walidacja › Transport › Wynagradzanie

Dzielenie się › Zachęcanie › Rozwiązywanie problemów › Umacnianie › Przewodzenie

Zaproszenie

Zmieniaj życie innych

Do końca etapu Zaproszenie podzielisz się próbkami, historiami i zaproszeniami z osobami ze swojej Listy nazwisk, przygotowując je do pozytywnych doświadczeń podczas prezentacji.

Żaden sukces nie przychodzi natychmiast. Podobnie do porażki nigdy nie dochodzi w jednej chwili. Oba te zjawiska są efektami niewielkiej przewagi i mocą codziennych działań, którą potęguje upływ czasu.

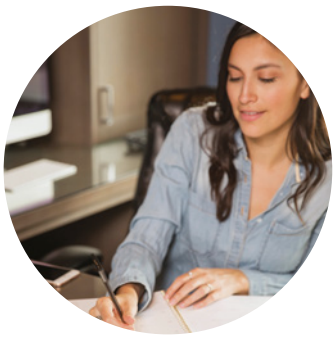
— *Jeff Olsen*

Przygotuj się do dzielenia się

dōTERRA to działalność oparta na relacjach. Zaczynając dzielić się, poświęć czas, by nawiązywać i pielęgnować relacje.

Gdy nadejdzie odpowiedni czas, zapytaj swoich prospektów o ich priorytety zdrowotne i podziel się możliwymi rozwiązaniami, opowiadając historie i udostępniając próbki. Staraj się służyć – dzięki temu inni będą czuć naturalną chęć skorzystania z tego, co masz do zaoferowania. Im więcej pozytywnych doświadczeń określona osoba miała z olejkami eterycznymi i z Tobą, tym więcej będzie chciała się nauczyć.

Zachęcaj do pogłębienia wiedzy o olejkach eterycznych – najpierw podziel się własnymi doświadczeniami. Wiele okazji do dzielenia się pojawia się naturalnie podczas codziennych czynności (na spotkaniu towarzyskim, imprezie sportowej, w mediach społecznościowych, w kolejce w sklepie itp.).



Twoja historia

Poświęć trochę czasu na wypełnienie ćwiczenia *Podziel się własną historią* (str. 36). Udoskonalenie własnej historii i opracowanie jej w formie zwięzłych, konkretnych, gotowych do przekazania komunikatów naprawdę wiele zmienia. Historie pobudzają emocje i pomagają innym zobaczyć siebie w Twoich doświadczeniach, dając Twoim odbiorcom nadzieję na budowanie własnych doświadczeń. Im mniej skomplikowany jest Twój przekaz, tym lepiej Twoi prospekci rozumieją, na co się zgadzają.

Doświadczenia z olejkami

Stwarzaj okazje do poznawania olejków, dzieląc się zasobami prosto z własnych buteleczek (np. podziel się kroplą olejku, który masz w torebce lub w breloczku), gdy sytuacja wydaje się ku temu naturalna. Bądź w gotowości, by móc pomagać innym odkrywać naturalne rozwiązania.

Próbka

Przygotowując próbki dla prospektów, weź pod uwagę następujące możliwości:

- Personalizuj próbki, aby odpowiadały konkretnym potrzebom lub zainteresowaniom. Skup się na tym, czemu można łatwo zaradzić.
- Przekazuj próbki olejków, które dają szybki efekt (np. olejek z dzikiej pomarańczy, mieszanka Deep Blue™, olejek z lawendy, mięty pieprzowej, mieszanka PastTense™).
- Przekaż broszurę *„Dbanie o zdrowie może być łatwe"*, która zawiera instrukcje stosowania olejków, a z tyłu zapisz swoje dane kontaktowe.

Przydatne wskazówki

- Noś próbki zawsze przy sobie.
- Zawsze zdobywaj dane kontaktowe.
- Korzystaj z gotowych próbek dōTERRA.

Twoja historia jest najważniejszym narzędziem, które wpływa na Twoją misję, przekaz i działania oraz przekłada się na takie dochody i rezultaty, jakie tylko jesteś w stanie osiągnąć.

Chris Smith

Podziel się własną historią

Dzieląc się tym, jak Twoje rozwiązania związane z dōTERRA mogą zmieniać życie na lepsze, pobudzaj ciekawość i buduj wartość, aby prospekci chcieli dowiedzieć się więcej i chętniej poświęcali swój czas na słuchanie Cię.

Zapisuj, udoskonalaj i wyciągaj wnioski ze swojej historii, by móc lepiej wsłuchać się w potrzeby innych. Twoim celem jest przekazanie im informacji o potencjalnych możliwościach. Gdy nadejdzie odpowiedni czas, podziel się swoją historią i dostosuj ją tak, aby słuchacze mogli się z nią utożsamiać.

Historia związana z produktem

Bądź w gotowości, aby dzielić się swoją miłością do produktów dōTERRA i tym, dlaczego są one ważne dla Ciebie.

- Z jaką sytuacją związaną z samopoczuciem musiałeś(-aś) się zmierzyć? Jak długo trwała? Jakie problemy w efekcie się pojawiły?
- Czego próbowałeś(-aś)? Jakie zauważyłeś(-aś) efekty? Jaki był koszt?
- Co sprawiło, że zainteresowałeś(-aś) się dōTERRA? W jaki sposób jej rozwiązania różniły się od innych?
- Jakie rezultaty zaczęły być dostrzegalne? W jaki sposób te produkty odmieniły Twoje życie?
- Jakie jest Twoje życie obecnie? Dokąd zmierzasz i co w związku z tym zamierzasz robić w przyszłości?

Jak Twoim zdaniem produkty dōTERRA spełniają potrzeby i zmieniają życie innych na lepsze?

Historia związana z biznesem

Przygotuj się, by móc dzielić się swoimi nadziejami i marzeniami, a także tym, jak możliwości oferowane przez dōTERRA dały Ci potencjał do budowania swojej przyszłości.

- Gdzie byłeś(-aś), zanim pojawiłeś(-aś) się w dōTERRA? Być może pracowałeś(-aś) w dwóch różnych miejscach, miałeś(-aś) dość pracy w nadgodzinach lub znużyło Cię Twoje środowisko zawodowe.
- Gdzie jesteś teraz? Być może jesteś w trakcie zmieniania swojej obecnej sytuacji zawodowej i czujesz gotowość do tego, by zacząć robić coś nowego lub skoncentrować się na nowym celu.
- Co chcesz osiągnąć dzięki swojej działalności związanej z dōTERRA? Określ swoje „Dlaczego?" (np. budowanie własnych, a nie cudzych marzeń; zdobycie potencjału do uzyskiwania stabilnych dochodów dzięki nauczaniu o olejkach eterycznych). Jaki jest Twój powód?

Jak Twoim zdaniem działalność związana z dōTERRA spełnia potrzeby i zmienia życie innych?

Dziel się i podtrzymuj kontakty

Bądź osobą otwartą i świadomą; twórz okazje do dzielenia się dobrem i zachęcania – bez względu na to, gdzie jesteś lub kto Cię otacza.

Poszukuj i stwarzaj okazje, w których dzielenie się ma sens i przychodzi w naturalny sposób. Buduj zaufanie w kontaktach z innymi – bez względu na to, czy chodzi o istniejącą, czy nową relację.

Nie musisz być ekspertem, aby efektywnie nawiązywać kontakty i dzielić się. Niech to, co robisz, będzie po prostu autentyczne. Odkryj, co jest najistotniejsze dla każdej osoby, z którą nawiążesz kontakt, okazując szczere zainteresowanie tym, kim jest, co przeżywa i jak możesz jej służyć. Nie wahaj się wykorzystać lub zmodyfikować poniższe scenariusze.

Nawiązuj kontakt, aby odkrywać

1 Zacznij rozmowę z kimś, z kim ostatnio się nie kontaktowałeś(-aś)

Telefon od osoby, z którą dawno nie rozmawialiśmy, budzi wiele emocji, szczególnie, gdy okaże się, że świetnie się Wam rozmawia. Jednak jeśli rozmowa sprawia wrażenie nastawionej na sprzedaż, może to zniszczyć poczucie autentyczności kontaktu. Wchodząc w interakcję w ten sposób, mów szczerze i bezpośrednio.

Zacznij rozmowę w cztery oczy lub przez telefon i poszukaj tego, co Was łączy:

Co słychać? Powiedz, co u Ciebie i Twojej rodziny.

Mów tak długo, jak długo jest to komfortowe. Po pewnym czasie przejdź do tego, w jakim celu dzwonisz.

Minęło tyle czasu, a jest pewna rzecz, o której chcę z Tobą porozmawiać.

Podtrzymuj więź w trakcie rozmowy i buduj relację.

Nawiązuj kontakt, by przedstawić rozwiązania

2 Podziel się własną historią i rozbudź ciekawość

Opowiedz historię o tym, jak te produkty pomogły Tobie i Twojej rodzinie (wróć do swojej historii na stronie 36). Mów konkretnie, prosto i na temat. *Jak wiesz, przez pewien czas zmagaliśmy się z. . . .To niesamowite, jak bardzo pomogły nam olejki eteryczne dōTERRA. . . !*

Opowiedz rozmówcy o możliwościach:

A. *Chcę powiedzieć Ci więcej o naturalnych sposobach na dobre samopoczucie. Co wiesz o olejkach eterycznych?*

B. *Uwielbiam olejki eteryczne i po prostu nie mogę zachować tego tylko dla siebie! Przyszło mi do głowy, że być może Ty też się w nich zakochasz. Czy próbowałeś(-aś) kiedyś jakichkolwiek z nich?*

C. *Wielu ludzi przykłada dużą wagę do zdrowego trybu życia, dobrego odżywania, regularnej aktywności fizycznej, dobrego snu, do tego, aby pozbywać się ze swojego domu toksycznych produktów. Czy dla Ciebie też jest to ważne? Co robisz w tym kierunku…? Co wiesz o olejkach eterycznych?*

3 Poznaj, gdzie tkwi problem i oceń wpływ

Niech to, czym się dzielisz, trafia w punkt – aby tak się stało, zadawaj pytania, które pozwolą Ci odkryć priorytety i wnosić wartość w trakcie rozmowy. Następnie będziesz w stanie bardziej naturalnie dostosować swoje rozwiązania do potrzeb. *Jeśli chodzi o Twoje . . .* (np. samopoczucie), *co chciałbyś/chciałabyś zmienić na lepsze . . .? Jak to na Ciebie wpływa . . .? Jak długo to trwa? Ile Cię to kosztowało?*

Nie oceniaj dnia po plonach, które zebrałeś,
ale po ziarnach, które w ciągu dnia zasiałeś.

—

Robert Louis Stevenson

Rozmowa skondensowana

W przypadku już istniejącej relacji, zacznij od tego

Nawiązując kontakt osobiście lub przez telefon: podziel się prostym, ale przekonującym osobistym doświadczeniem lub doświadczeniami innej osoby, które mogą zainteresować rozmówcę.

Zachęć go do wypróbowania próbki lub stwórz okazję do doświadczenia olejku.

A. Jeśli znasz priorytet zdrowotny:
Pomyślałem(-am) o ____ (wymień olejek), *bo wiem, że szukasz rozwiązania dla ____* (członek rodziny). *Chętnie dam Ci próbkę olejku eterycznego do wypróbowania. Są bezpieczniejsze, tańsze i często skuteczniejsze niż współczesne, syntetyczne propozycje. Byłoby wspaniale, gdybyś miał(a) szansę się z nimi zapoznać. Czy będziesz jutro w okolicy, żebym mógł/mogła Ci je podrzucić?*

B. Jeśli nie znasz żadnego priorytetu zdrowotnego:
Ostatnio udaje mi się osiągnąć niesamowite rezultaty dzięki olejkom eterycznym i pomyślałem(-am) o Tobie . . . (podziel się prostym, ale przekonującym osobistym doświadczeniem lub doświadczeniami innej osoby, które mogą zainteresować rozmówcę). *Wiem, że każdy z nas zmaga się z różnego rodzaju trudnościami. Chętnie dam Ci próbkę olejku eterycznego, abyś mógł/mogła wypróbować ją na sobie. Czy jutro będziesz w okolicy, żebym mógł/mogła Ci ją podrzucić?*

Następnie przejdź do kroku 5.

Stwarzaj okazje do poznania produktów

Istnieje wiele sposobów na to, by dzielić się próbkami produktów dōTERRA. Historie często mają tak wielką moc, że są w stanie poruszyć ludzi na tyle, by chcieli dowiedzieć się więcej. Po opowiedzeniu swojej historii zapytaj: *Czy chciałbyś/chciałabyś spróbować czegoś naturalnego, by temu zaradzić?* Albo: *A może pokażę Ci, jak to zrobić?*

Następnie zaproponuj jedne z poniższych opcji:

- Zaproponuj próbkę (szczegóły poniżej).
- Zaplanuj spotkanie indywidualne: *A może spotkamy się, żeby lepiej omówić Twoje cele związane z samopoczuciem?*
- Udostępnij link: *A może wyślę Ci link do filmu, z którego dowiesz się więcej o ____? Obejrzysz go?*

4 Zachęcaj do próbowania

Jednym z najlepszych sposobów na to, aby zbudować wiarę prospekta w produkty dōTERRA, jest zapewnienie mu okazji do zapoznania się z olejkiem eterycznym. Właśnie na tym polega przekazywanie próbek. Każda kropla, którą się dzielisz, rozbudza ciekawość, zwiększa zaufanie i stwarza przekonujące powody do tego, by chcieć więcej. Skuteczne udostępnianie próbek może przełożyć się na większą obecność na zajęciach, większą liczbę rejestracji, zobowiązań w ramach programu LRP i nie tylko. Poniższe scenariusze nakreślają sposoby, w jakie można to zrobić.

Poproś o pozwolenie na pozostawienie próbki:

A. *Czy jeśli dam Ci próbkę, będziesz mógł/mogła wypróbowywać ją przez kilka dni?*

B. *Czy chcesz dowiedzieć się, jak olejki eteryczne mogą Ci w tym pomóc? Czy mogę zostawić Ci próbkę?*

C. *Czy mogę dać Ci pakiet prezentowy olejków eterycznych?* Pakiet prezentowy może składać się z jednej lub maksymalnie dwóch próbek i broszury.

5 Próbka

- Aby uzyskać skoncentrowane rezultaty, wystarczy przekazać próbkę, która może spełnić nie więcej niż dwie potrzeby.
- Przekaż dwudniowy zapas (około 10–15 kropli).
- Przekaż próbkę, która może łatwo spełnić priorytety zdrowotne lub jeden z najprostszych olejków jako bardziej ogólną próbkę.
- Dołącz kopię broszury *„Dbanie o zdrowie może być łatwe"* lub skróconą broszurę informacyjną.
- Pokaż lub powiedz, jak korzystać z próbki.

Poproś o zgodę na nawiązanie ponownego kontaktu w ciągu 48 godzin i zapisz informacje kontaktowe swojego rozmówcy: *A może zadzwonię do Ciebie za kilka dni, żeby sprawdzić, jak Ci poszło i co myślisz?*

Przykładowa instrukcja stosowania

Aby uzyskać lepsze rezultaty, przekaż próbkę wraz z instrukcją, zamiast liczyć na to, że prospekci sami domyślą się, co powinni zrobić. *Oto, co należy zrobić: Przed pójściem spać wetrzyj opuszkami palców kilka kropel mieszanki dōTERRA Serenity™ w skronie i kark. Zadzwonię za dwa dni, aby zapytać, jak Ci poszło. Kiedy najlepiej się z Tobą kontaktować?*

6 Określaj oczekiwania

Powiedz prospektom, jakich rezultatów mogą oczekiwać, wykorzystując próbkę do stworzenia środowiska, w którym czują się komfortowo i mogą odkrywać rozwiązania bez ryzyka rozczarowania. *Ponieważ każdy z nas jest inny, rezultaty mogą dla każdego być różne. Jeżeli pierwszy wypróbowany olejek nie przyniesie Ci korzyści, na jakie liczysz, możemy wypróbować inną opcję. Jestem pewien/pewna, że możemy znaleźć rozwiązanie najlepsze dla Ciebie, abyś mógł/mogła postawić pierwsze kroki na drodze do bezpieczniejszych, naturalnych, skutecznych rozwiązań do stosowania w domu i mieć je zawsze w zasięgu ręki.*

7 Zapytaj o doświadczenia

Za dwa dni zadzwoń, by przeprowadzić ponowną rozmowę. Wybierz właściwą odpowiedź:

Pozytywne doświadczenie

Wypróbowałem(-am) próbkę.

- Zachęć do pogłębienia wiedzy na zajęciach (postępuj zgodnie ze scenariuszem na kolejnych stronach).
- Rozważ możliwość przekazania próbki jako zachęty do wzięcia udziału w zajęciach.

Brak efektu

Żadna rewelacja. LUB **Nic się nie wydarzyło.**

- Nie reaguj – po prostu słuchaj.
- Powtórz to, jak osoba opisuje swoje doświadczenie, własnymi słowami.
- Zadawaj pytania, aby dowiedzieć się, czy osoba chce wypróbować przekazaną próbkę jeszcze przez kilka dni lub chce stosować ją częściej w ciągu dnia; możesz też rozważyć możliwość innej metody aplikacji.

Wykaż się cierpliwością i pomóż swojemu rozmówcy znaleźć rozwiązanie. W razie potrzeby zaproponuj nową próbkę.

Nie wypróbowano próbki

Nie wypróbowałem(-am) próbki.
Zachęć do jej wypróbowania, podając przykładowe sposoby stosowania przekazanego olejku. Powiedz rozmówcy, że zadzwonisz jutro, aby dowiedzieć się, jak mu poszło.

Podczas kolejnej rozmowy, w zależności od tego, czy osoba wypróbowała olejek, czy nie, wykorzystaj pomysły z kolumn **Pozytywne doświadczenie** lub **Brak efektu**, aby kontynuować rozmowę.

Przydatna wskazówka

Jeżeli osoba przestanie odpowiadać, nie dopuszczaj do siebie rozczarowania – zakładaj, że Twój rozmówca skupił się na czymś innym i ponownie nawiąż z nim rozmowę na temat dōTERRA.

Zachęcaj do poszerzania wiedzy

Weź pod uwagę poziom zaufania.
Sam fakt, że ktoś znajduje się na Twojej liście, nie oznacza, że nagle masz zaprosić go na zajęcia. Nikt nie lubi natrętnej sprzedaży, ale wszystkim podoba się, gdy komuś zależy na tyle, że chce podzielić się czymś wartościowym. Zachęcaj do poszerzania wiedzy, szczególnie gdy potencjalny klient ma pozytywne osobiste doświadczenia z produktami. Unikaj wysyłania zachęt masowo. Skorzystaj z poniższych wskazówek i scenariuszy, aby spersonalizować i odpowiednio dostosować swoje zaproszenia.

Skuteczne zaproszenia są:

- **Spersonalizowane**: Zwracaj się po imieniu.
- **Pełne entuzjazmu**: Przedstaw korzyść lub wartość.
- **Bezpośrednie**: „Organizuję zajęcia, może chciałbyś/chciałabyś przyjść?"
- **Konkretne**: Wspomnij, jaki konkretny temat zostanie omówiony.
- **Ograniczone w czasie**: Wyznacz ramy czasowe w przypadku specjalnej promocji lub wydarzenia.
- **Eksperckie**: „Przyjdź, nauczymy się razem czegoś nowego". Albo: „Przyjdź nauczyć się czegoś nowego od zaproszonego prezentera".
- **Naznaczone troską**: Okaż szczere zainteresowanie i daj odczuć, że potrzeby danej osoby są dla Ciebie ważne.

Idealnym momentem na zaproszenie jest czas, który następuje po pozytywnym doświadczeniu z olejkiem eterycznym lub po wysłuchaniu przekonującej historii. Możesz skorzystać z poniższych scenariuszy, które pomogą Ci dostosować własne zaproszenie:

Zaproszenie do udziału w zajęciach

A. *Zależy mi, aby przekazać Ci więcej informacji. W ___ (dzień) mam zajęcia ze świetnym prowadzącym; możemy też spotkać się indywidualnie. Co bardziej by Ci odpowiadało?*

B. *Po tak pozytywnym doświadczeniu warto byłoby, abyś dowiedział(a) się więcej o tym, jak możesz zacząć stosować olejki eteryczne w domu. W ___ (dzień) mam zajęcia; możemy też spotkać się indywidualnie. Co bardziej by Ci odpowiadało?*

C *Skoro tak bardzo cenisz ___* (nazwa olejku)*, chciałbym/chciałabym podzielić się z Tobą innym niesamowitym olejkiem eterycznym. Mam świetną propozycję: w ___ (dzień), a później także w ___ (dzień) są zajęcia wprowadzające do olejków. Myślę, że to, czego się dowiesz, może odmienić Twoje życie. Byłoby świetnie, gdybyś wziął/wzięła w nich udział. Która godzina najbardziej by Ci odpowiadała?*

D. *Jak wspominałem(-am), od jakiegoś czasu interesuję się olejkami eterycznymi; dzięki nim wiele się zmienia w życiu moim i mojej rodziny. Używamy ich do wszystkiego. Wiem, że od pewnego czasu zmagasz się z _____ . Prowadzę krótkie warsztaty; bardzo by mnie ucieszyło, gdybyś mógł/mogła być moim gościem. Spotykamy się u mnie w domu, w czwartek, o 19:00. Jeśli nie dasz rady, możemy też spotkać się w przyszłym tygodniu. Co bardziej by Ci odpowiadało?*

Zaproponowanie dwóch możliwych terminów znacznie zwiększa szanse uzyskania pozytywnej odpowiedzi od prospektów. Przedstaw szczegóły w odpowiedzi na ich deklarację. Uprzedź, że na kilka dni przed zajęciami zadzwonisz z dodatkowymi szczegółami.

Zaproszenie do udziału w spotkaniu indywidualnym

Spotykam się z ludźmi online lub osobiście, pytam ich, czy mają jakieś cele związane z własnym samopoczuciem i na jakie tematy chcieliby dowiedzieć się więcej. Spędzamy razem około 30 minut. To niezobowiązująca szansa na to, by odkryć skuteczne narzędzia, które mogą spełnić określone potrzeby. Gdy odkryjemy rozwiązania, które Ci się spodobają, pokażę Ci, jak najlepiej postawić pierwsze kroki na tej drodze. Czy coś takiego by Ci odpowiadało? Następnie ustal datę i godzinę.

Zaproszenie do obejrzenia filmu/webinaru

Pamiętam, jak mówiłeś(-aś), że interesujesz się _____ (temat)*. Wysyłam Ci link do filmu, który może Cię zainteresować – miłego oglądania!*

Przypominaj o zbliżającym się spotkaniu

Niezależnie od rodzaju prezentacji przed wydarzeniem zawsze zapytaj zaproszone osoby, czy możesz wysłać im przypomnienie o zbliżającym się spotkaniu.

Przypomnienie telefoniczne lub wysłane SMS-em może mieć ogromne znaczenie. Zarażaj innych własnym entuzjazmem. Pamiętaj, że to tylko przypomnienie, bo zaproszeni już zobowiązali się do udziału w zajęciach.

Zadzwoń do zaproszonych osób na 48 godzin przed prezentacją, aby przypomnieć im o udziale. *Tak bardzo się cieszę na nasze spotkanie w czwartek o 19:00! Na pewno wiele nauczysz się od ____. Po spotkaniu będziesz bogatszy(-a) o świetne naturalne sposoby wspierania swojej rodziny. Osoby towarzyszące są mile widziane – przyjdźcie razem, aby otrzymać bezpłatny upominek.*

Wyślij SMS do zaproszonych na 2–4 godziny przed swoją prezentacją. Wielokrotnie podkreślaj, jak bardzo się cieszysz. Dodaj przydatne wskazówki. *Tak bardzo się cieszę, że dziś się zobaczymy i że poznasz rozwiązania, które pomogą Tobie i Twojej rodzinie. Gdy dotrzesz na miejsce, możesz zaparkować na podjeździe lub przy ulicy.*

Zaproszenie bez udostępniania próbek

W pewnych przypadkach można zapraszać nawet bez udostępniania próbek.

Skorzystaj z poniższych przykładowych scenariuszy, które pomogą Ci opracować właściwe rozmowy otwierające drogę do skutecznych zaproszeń.

Zaproszenie do udziału w zajęciach

Organizuję krótkie warsztaty wellness. Odbędą się w moim domu i potrwają około 45 minut. Możemy omówić Twoje cele zdrowotne, a jeśli odkryjesz coś ciekawego, co chciałbyś/chciałabyś wypróbować z rodziną, bardzo mnie to ucieszy! Jeśli nie, to w porządku, ale uważam, że naprawdę warto! Czy to by Cię interesowało? Świetnie, mam zajęcia w środę o 19:00 i w piątek w południe – który termin bardziej Ci odpowiada?

Zaproszenie do udziału w spotkaniu indywidualnym

Kontaktuję się ze wszystkimi moimi znajomymi, aby ustalić termin 30-minutowego spotkania, na którym omówimy ich cele związane z samopoczuciem, przekażę im parę wskazówek na temat korzystania z olejków eterycznych i innych naturalnych produktów i porozmawiamy o różnych opcjach. Jeśli odkryjesz coś ciekawego, co chciałbyś/chciałabyś wypróbować z rodziną, bardzo mnie to ucieszy. Jeśli nie, to też super. Ale jeżeli wziąć pod uwagę to, co wiem o Twoim stylu życia, myślę, że na pewno spodoba Ci się to, czego się dowiesz! Czy to by Cię interesowało?

Zaproszenie z wykorzystaniem 3 ścieżek

Moich klientów wspieram w ich drodze z dōTERRA na trzy różne sposoby. W pierwszym z nich pomagam Ci nauczyć się, jak stosować produkty, pogłębiać swoją wiedzę i polecać te rzeczy znajomym, którzy interesują się naturalnymi rozwiązaniami. W drugim sposobie pomagam Ci zdobyć pieniądze na opłacenie swoich produktów – ich zarabianie może być też dobrą zabawą, jak wtedy gdy dzielimy się tym, co oferuje dōTERRA, z osobami, na których nam zależy. Trzeci sposób jest dla tych, którzy mogliby powiedzieć: „Wiem, że dysponowanie kilkoma źródłami dochodów jest ważne i interesuję się naturalnymi sposobami na dobre samopoczucie. Chętnie stworzę biznes, który będę prowadzić w niepełnym wymiarze godzin, z domu". Który z tych sposobów przyniósłby Ci największe korzyści . . .? Super!

Gdy osoba wybierze opcję numer jeden, powiedz coś w stylu: *A więc nadszedł czas, żebyś wziął/wzięła udział w zajęciach. Będziesz mieć na to szansę już w czwartek!*

Gdy osoba wybierze opcję numer dwa lub trzy, powiedz coś w stylu: *A więc nadszedł czas, żeby się spotkać. W każdym tygodniu rezerwuję sobie czas, by dzielić się pomysłami na ten temat. Do wyboru jest wtorek o 19:00 i czwartek w południe. Który termin bardziej Ci odpowiada?*

Oś czasu idealnego dzielenia się i zapraszania

Odnoszący największe sukcesy networkerzy, których znam – ci, którzy otrzymują mnóstwo poleceń i są zadowoleni z tego, kim są – stale przedkładają potrzeby innych nad swoje własne.

Bob Burg

Live Empowered

Docieraj do większej liczby osób

Kluczem do utrzymania klienta i otrzymywania poleceń jest budowanie wartościowych relacji, które wykraczają poza transakcję biznesową.

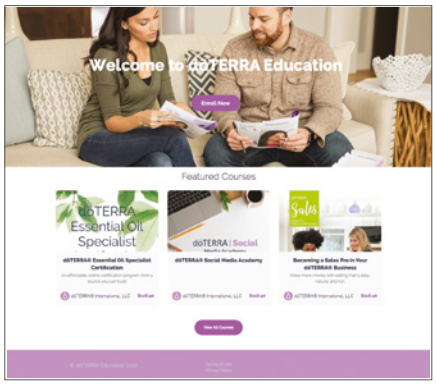
Jednym z najlepszych sposobów na budowanie *Listy osób* jest powierzenie tego zadania w ręce innych. Spraw, aby ludzie zaczęli rozmawiać o olejkach eterycznych i o tym, jakie zmiany można osiągnąć dzięki nim; w ten sposób pomagasz większej liczbie osób, korzystając z mocy powiązań społecznościowych.

Jak nawiązać kontakt

- Udostępniaj opisy pozytywnych doświadczeń użytkowników w mediach społecznościowych i na zajęciach. Pomagają sprzedać produkt i ukazują odbiorcom szerszy kontekst. Zapytaj na przykład o ulubiony olejek i ogłoś konkurs z nagrodą w wątku na Facebooku. Możesz także zapytać, co sądzą o przekazanych im próbkach. Gromadź wspaniałe historie, a nawet filmy, którymi później będzie można się podzielić.
- Poszukuj i nawiązuj partnerstwo z influencerami, którzy są miłośnikami olejków i którzy cieszą się powszechnym zaufaniem i popularnością; dzięki temu poznasz więcej osób.
- Zachęć eksperta, aby włączył olejki eteryczne do świadczonych obecnie usług.
- Odkrywaj nowe grupy i społeczności, poznawaj członków, pomagaj kształcić innych lub zgłoś się na ochotnika, aby przekazywać wiedzę osobiście; zabierz głos na wydarzeniu.
- Ponów kontakt z tymi, którzy jeszcze nie odpowiedzieli pozytywnie na propozycję przekazania próbki, zachętę do pogłębienia wiedzy lub rejestrację na zajęcia.
- Zaproponuj przeprowadzenie zajęć w lokalnej firmie. Roznieś ulotki.
- Przygotuj opracowania na temat olejków eterycznych ze swoim upline.

Docieraj do większej liczby osób dzięki mediom społecznościowym

Media społecznościowe mogą być potężnym narzędziem, dzięki któremu dotrzesz do większej liczby osób i zwiększysz zasięg wywieranego wpływu. Naucz się, jak budować swój biznes w internecie, biorąc udział w kursie dōTERRA Social Media Academy, poświęconemu mediom społecznościowym.



Stwórz program poleceń

Większość budujących najpierw rejestruje osoby z tak zwanego „ciepłego rynku" lub te, z którymi ma ugruntowane relacje. Tworzenie programów poleceń to wspaniały sposób na to, aby zachęcić innych do ich przekazywania poleceń. Jest też oznaką Twojej pewności odnośnie produktów i usług, które świadczysz; dzięki temu dajesz innym do zrozumienia, że mogą Ci zaufać, a wraz z nimi również ich rodzina, przyjaciele, współpracownicy itp. Do programu poleceń można podejść na wiele różnych sposobów. Oto kilka pomysłów, które mogą Ci pomóc:

- Miej pod ręką produkty, które możesz podarować jako upominki na wydarzeniu.
- Miej pod ręką produkty, które możesz przekazać jako nagrodę za przekazanie polecenia, gdy polecenie doprowadzi do rejestracji itp.
- Utwórz formularz internetowy (na przykład ankietę Google) do udostępniania klientom.
- Wyślij kartkę z podziękowaniami, zawierającą ofertę dodatkowych nagród w zamian za kolejne polecenia.

Prezentacja i zapisywanie

Wysyłaj przesłanie i zachęcaj do działania

Po zakończeniu etapu Prezentacja i Zapisywanie będziesz prowadzić własne zajęcia i spotkania indywidualne z pewnością siebie oraz rejestrować osoby uczestniczące w tych prezentacjach, by następnie efektywnie umiejscawiać je w Twojej organizacji.

Entuzjazm jest jedną z najpotężniejszych sił napędowych sukcesu. . . . Nigdy nie osiągnięto niczego wielkiego bez entuzjazmu.

—

Ralph Waldo Emerson

Organizuj prezentacje

Następnym etapem, który pozwoli Twoim prospektom pogłębić wiedzę, będzie uczestniczenie w prezentacji, z której dowiedzą się więcej na temat wizji, jaką ma dōTERRA – jej źródłem są produkty zmieniające życie i możliwości zarobkowe oferowane przez dōTERRA. Ucząc się bardziej efektywnego prezentowania, na kilku pierwszych zajęciach lub spotkaniach indywidualnych korzystaj ze wsparcia upline. Analizując szczegóły skutecznych prezentacji Wprowadzenie do olejków, które znajdziesz na kolejnych stronach, pamiętaj, że kontekstem tego szkolenia są zajęcia grupowe. Dostosuj to, czego się nauczysz, zgodnie z potrzebami i preferencjami, aby wypracować najlepszy sposób pracy na spotkaniach indywidualnych lub prowadzonych przez internet.

Opcje prezentacji

Odkrywaj skuteczne sposoby przekazywania przesłania dōTERRA. Zapoznaj się z wyjątkowymi korzyściami oferowanymi przez każdy z poniższych formatów i wybierz ten, który najbardziej pasuje do lokalizacji, sytuacji i harmonogramu prospekta w ramach konkretnej prezentacji.

Spotkanie indywidualne

Tworzy kameralną i spersonalizowaną prezentację.

Przynieś materiał pomocniczy do wykorzystania na zajęciach, formularz rejestracyjny, dyfuzor, olejki i próbki do przekazania (rozważ zakup przenośnego futerału na próbki), przewodnik informacyjny o olejkach eterycznych i wszelkie inne produkty, które mogą spełnić potrzeby prospektów. Dodatkowe sugestie znajdują się w *Planerze zajęć*.

Zapytaj wcześniej (lub na początku prezentacji) o potrzeby lub pytania.

Za pomocą laptopa, tabletu lub telefonu udostępnij film/filmy i dokonaj rejestracji.

Rozmowa trójstronna

Podobna do spotkania indywidualnego, lecz wzbogacona o wsparcie i wiarygodność upline.

Umów spotkanie z upline i prospektem.

Wyślij materiał pomocniczy do wykorzystania na zajęciach, pocztą elektroniczną lub tradycyjną.

Aby zapobiec spóźnieniom, przed połączeniem upewnij się, że wszyscy mają prawidłowy numer telefonu lub link.

Ustal z wyprzedzeniem, kto rozpocznie i poprowadzi rozmowę i przekaż tej osobie to, co wiesz o prospekcie i jego obawach/potrzebach.

Lekcja olejkowa

Celem lekcji jest zarejestrowanie klientów, tak aby mogli zacząć, a nie przekazanie uczestnikom pełnej wiedzy o produktach.

Bez względu na to, czy zajęcia odbywają się w domu, w biurze, w kawiarni, czy w innym miejscu, stwarzanie okazji do zapoznania się z olejkami w grupie dodaje uczestnikom pewności i wyposaża ich w wiedzę w środowisku pozbawionym zbędnych nacisków.

Opisz główne korzyści produktów i wskaż, w jaki sposób wspierają dobre samopoczucie.

W trakcie prezentacji zadawaj pytania, pozwól uczestnikom na nie odpowiadać i dzielić się ich własnymi historiami.

Puść olejki w obieg wśród uczestników. Stwarzaj okazje do zapoznania się z produktami w trakcie zajęć.

W trakcie prezentacji zwracaj się do uczestników po imieniu, aby to doświadczenie miało bardziej osobisty charakter.

Po zajęciach zaproponuj poczęstunek z dodatkiem olejków, aby nakłonić gości do wspólnych rozmów i pozostania – dzięki temu będziesz mieć więcej czasu, by odpowiadać na pytania i pomagać w rejestracji.

Rozważ możliwość nagrywania swoich prezentacji, aby móc je później obejrzeć i doskonalić swój sposób prowadzenia.

Prezentacja wirtualna

Korzystaj z narzędzi takich jak Zoom, Facebook, FaceTime itp., aby w elastyczny i prosty sposób łączyć się na odległość z prospektami i móc natychmiast przeprowadzić zajęcia lub spotkania indywidualne.

Wyślij materiał pomocniczy do wykorzystania na zajęciach, pocztą elektroniczną lub tradycyjną.

W razie potrzeby upewnij się, z odpowiednim wyprzedzeniem, że Twoi uczestnicy mają potrzebny login, oprogramowanie, aplikację lub link. Pomaga to zapobiec rozpraszającym sytuacjom i oszczędza czas.

Zaplanuj kolejną rozmowę kontrolną z każdym prospektem po uczestniczeniu w prezentacji lub po jej obejrzeniu.

Zachęć do rejestracji po ponownej rozmowie.

Opcjonalnie: Weź udział w prezentacji wraz z gośćmi. Inną możliwością, która da prospektom szansę udziału w prezentacji wprowadzającej, jest wzięcie w niej udziału razem z Tobą. W miarę możliwości zaplanuj spotkanie z wyprzedzeniem i przyjdźcie na nie bądź obejrzyjcie je wspólnie. Pomóż im zarejestrować się w trakcie wydarzenia lub ponownie skontaktuj się z nimi, po upływie 48 godzin.

Skorzystaj z planera zajęć, aby zrobić wspaniałe wrażenie z korzyścią dla wszystkich zaangażowanych osób (patrz następna strona).

Planer zajęć

Wykorzystaj ten materiał pomocniczy, będąc osobą organizującą spotkanie i budującą, aby dokonać podziału obowiązków i przygotować się do udanych zajęć. Ich dobre zaplanowanie pozwoli Ci skoncentrować się na gościach i pomóc im odnaleźć właściwe rozwiązania odpowiadające potrzebom.

1 Przygotowanie

Organizator: ..... Tytuł: ..... Prezenter: .....

Data: ..... Lokalizacja: .....

☐ **Zapraszaj uczestników do udziału i potwierdzaj zapisy**	Z zaproszeniami najlepiej występować na 1–2 tygodnie przed spotkaniem. Typowe proporcje: 15 wystosowanych zaproszeń oznacza 7–10 uczestników.	
☐ **Przygotuj uczestników przed zajęciami**	• Udostępnij próbkę lub stwórz okazję do doświadczenia olejku. • Wraz z próbką przekaż broszurę *„Dbanie o zdrowie może być łatwe”*.	• Zapewnij im pozytywne doświadczenie z produktem przed wystąpieniem z zaproszeniem. • Skorzystaj ze scenariuszy znajdujących się na stronach 33-43 tego przewodnika.
☐ **Przygotuj pomieszczenie**	• Zapewnij dobre oświetlenie i wentylację w pomieszczeniu. • Postaw kilka krzeseł, a w razie potrzeby donieś kolejne. • Jeszcze przed spotkaniem pozbądź się potencjalnych rozpraszaczy uwagi.	• Stwórz przestrzeń, w której prezenter będzie mógł prowadzić zajęcia i w której znajdzie się też miejsce dla prostej ekspozycji z produktami. • Uruchom dyfuzor, dodając do wody olejki poprawiające nastrój (np. mieszankę Citrus Bliss™, olejek z dzikiej pomarańczy).
☐ **Przygotuj poczęstunek**	• Przygotuj wodę do picia z dodatkiem olejku eterycznego z cytryny, dzikiej pomarańczy lub mandarynki. Udostępnij wodę gościom zaraz po przybyciu, aby natychmiast dać im szansę doświadczyć działania olejków eterycznych.	• Zaproponuj przekąski lub łakocie z dodatkiem olejków (pomysły znajdziesz na blogu dōTERRA). • Podaj je po zajęciach, aby goście zbyt szybko nie wyszli.
☐ **Wyznacz sobie cele**	• Liczba uczestników: ..... • Liczba zarejestrowanych:	• Liczba umówionych kolejnych zajęć: ..... • Liczba nowo odnalezionych osób budujących: .....
☐ **Przygotuj historię i wprowadzenie**	• Sprawdź, czy organizator przygotował zarówno własną historię związaną z dōTERRA, jak i przedstawienie zaproszonego prezentera.	

2 Prezentacja

	Zajęcia nr 1	Zajęcia nr 2	Zajęcia nr 3
☐ **Rola osoby budującej**	• Powitanie / podzielenie się historią • Przedstawienie / wspieranie prezentera • Opowiedzenie o doświadczeniu związanym z olejkiem	• Powitanie / podzielenie się historią • Przedstawienie / wspieranie prezentera • Opowiedzenie o doświadczeniu związanym z olejkiem • Przeprowadzenie części zajęć	• Powitanie / podzielenie się historią • Przeprowadzenie całych zajęć • Opowiedzenie o doświadczeniu związanym z olejkiem
☐ **Rola prezentera upline**	• Wspieranie organizatora • Przeprowadzenie całych zajęć • Podzielenie się swoją historią	• Wspieranie organizatora • Przeprowadzenie części zajęć • Podzielenie się swoją historią	• Wspieranie organizatora • Podzielenie się swoją historią
☐ **Zgromadzenie narzędzi szkoleniowych** *Zdecyduj, kto ma przynieść*	• Materiały pomocnicze do wykorzystania na zajęciach • Formularze rejestracyjne • Długopisy • Olejki do puszczenia w obieg • Dyfuzor • Produkty do pokazania • Przewodniki informacyjne po olejkach eterycznych • Przewodniki *„Live”*, *„Share”* i *„Build”*	Opcjonalnie: • Wcześniej przygotowane próbki do rozdania • Upominek dla organizatora • Zachęty za rejestrację • Zachęty za umówienie zajęć • Kalendarz do zapisywania terminów zajęć i konsultacji wellness	• Przewodniki po produktach • Zaproszenia/ulotki na następne zajęcia/wydarzenie
☐ **Zaangażowanie członków zespołu**	Idealne proporcje: jeden konsultant Wellness Advocate na trzech gości, aby uzyskać największą liczbę rejestracji po zajęciach.		

Przebieg szkolenia dla przychodzących prezenterów

3 Kolejne zajęcia Zachęć gości, aby na następne zajęcia przyszli z osobą towarzyszącą.

Organizator: ..... Tytuł: ..... Prezenter: .....

Data: ..... Lokalizacja: .....

Prezentuj z pewnością siebie

W miarę doskonalenia swoich umiejętności prezenterskich zyskasz większą pewność siebie. Przygotuj się i opracuj odpowiedzi z wyprzedzeniem, aby nie odbiegać od tematu, gdy nadejdzie czas. Wiedz, jakie wyniki chcesz osiągnąć. Zapisz swoje spostrzeżenia związane z każdą prezentacją (np. liczbę rejestracji, obroty, liczbę zarezerwowanych zajęć, liczbę nowych osób budujących), a następnie podejmij działania wymagane do ich realizacji.

Skuteczne prezentacje produktów

- **Okazuj ciepło i dbaj o zaangażowanie uczestników.** Uśmiechaj się i nawiązuj kontakt z uczestnikami.
- **Mów jasno i okaż pewność siebie.** Jeśli nie znasz odpowiedzi na pytanie, powiedz: „Sprawdźmy to razem!".
- **Miej świadomość własnego języka ciała.** Ponad 75% komunikacji to komunikacja niewerbalna.
- **Pamiętaj o kontakcie wzrokowym.** Używaj otwartych i zachęcających gestów.
- **Nawiąż kontakt ze słuchaczami.** Podziel się własną historią; wykaż się wrażliwością.
- **Poinstruuj swoich gości, aby polegali na zasobach,** a nie na Tobie. Czerp ekspercką wiedzę z materiałów pomocniczych lub innych zasobów. Jeśli są proste, będą powielane. Przyszłe osoby budujące obserwują i myślą: „Ja też tak mogę!".
- **Dbaj o aktywny udział słuchaczy.** Zadawaj pytania, które wymagają od nich zaangażowania. Pozwól im wyrazić swoje obawy i podzielić się doświadczeniami.
- **Pozwól doświadczać olejki!** Stwarzaj okazje do zapoznania się z produktami w trakcie zajęć. Niech olejki zrobią swoje.
- **Zachęć słuchaczy do działania** i do tego, by zabrali olejki do domu. Korzystaj z dodatkowych zachęt, aby wzbudzać entuzjazm.
- **Mów zwięźle.** Aby utrzymać zainteresowanie słuchaczy, Twoja prezentacja powinna trwać krócej niż 1 godzinę. Zarezerwuj czas, by móc odpowiedzieć na pytania lub zarejestrować uczestników po zajęciach.
- **Miej świadomość** energii, jaką przynosisz ze sobą na prezentację. Myśl pozytywnie, zakładając, że uczestnicy dokonają rejestracji. Unikaj desperackiego, natrętnego lub ukierunkowanego na sprzedaż podejścia.
- **Postępuj profesjonalnie.** Twój ubiór i zachowanie mają wpływ na Twoją wiarygodność. Przećwicz scenariusze, tak aby Twoje słowa brzmiały bardziej naturalnie w odpowiedniej chwili.

Przygotuj się na następujące „A co, jeśli...":

Będziesz mieć poczucie, że nie posiadasz kwalifikacji do uczenia:

- Nie czuj presji związanej z „byciem ekspertem". Nie musisz nim być.
- Proste zajęcia prowadzą do coraz lepszego powielania określonych schematów.
- Niech rolę eksperta pełni materiał pomocniczy lub film.
- Opowiedz o pozytywnym wpływie olejków na Twoje życie.
- Poinstruuj swoich gości, aby polegali na zasobach, a nie na Tobie.

Certyfikat CPTG™ zostanie zakwestionowany:

- Zachęć uczestników, aby wypróbowali olejki dōTERRA na sobie.
- Nie skupiaj się na produktach konkurencji.
- Skup się na silnych standardach dōTERRA.

Pojawią się obawy co do stosowania wewnętrznego:

- dōTERRA dopuszcza stosowanie wewnętrzne zgodnie z obowiązującymi przepisami.
- Wyjaśnij, że czystość zgodna z certyfikatem CPTG™ jest istotna pod kątem bezpieczeństwa wewnętrznego stosowania.
- Zachęć uczestników, aby postępowali zgodnie z tym, co ich zdaniem jest dla nich dobre.

Na Twoje zajęcia przyjdzie niewiele osób lub nikt się nie pojawi:

- Ciesz się możliwością poświęcenia maksimum uwagi tym, którzy przyszli.
- Miej pewność, że ci, którzy pojawią się na zajęciach, są idealnymi uczestnikami.
- Zweryfikuj swój własny proces zapraszania lub proces zapraszania, jaki ma Twój organizator; pomyśl, co możesz zrobić, aby zwiększyć efektywność tego procesu w przyszłości.
- Jeśli nikt nie przyjdzie, wykorzystaj ten cenny czas, aby odkryć sposoby, które pomogą Ci udoskonalić procesy zachęcania; skorzystaj z dostępnego szkolenia internetowego i informacji na stronach 33–43 tego przewodnika.

Ktoś wspomni o tańszych opcjach:

- Najbezpieczniejszym sposobem na to, by zaopatrzyć się w olejki z certyfikatem CPTG™, jest zakupienie ich bezpośrednio od dōTERRA, która gwarantuje brak sztucznych domieszek.
- Korzyści członkostwa hurtowego przeważają nad jakąkolwiek niewielką promocją dostępną w sklepie internetowym (do 30% zniżki na zakupy dokonane z wykorzystaniem punktów lojalnościowych w programie lojalnościowym (LRP).

Organizator powie gościom: „Nie musicie niczego kupować":

- Powiedz, za co cenisz produkt.
- Podkreśl wartość członkostwa hurtowego i zestawu.
- W trakcie zajęć stwarzaj okazje do zapoznania się z produktami, aby goście i organizator mogli odkryć ich wartość.
- Następnym razem przygotuj organizatora, aby mógł zrozumieć, jaka jest wartość rejestracji i cel zajęć, przeprowadzając sesję Wprowadzenie do prowadzenia zajęć.

Ktoś zapyta, czy to marketing wielopoziomowy:

- Potwierdź, że dōTERRA oferuje możliwość zarobkową.
- Podkreśl, że ponad 50% członków to lojalni klienci, którzy po prostu kochają nasze produkty.
- dōTERRA wie, że dzielenie się produktami przynosi najlepsze efekty wtedy, gdy dochodzi do niego między poszczególnymi osobami, a nie z poziomu półki czy reklamy.
- dōTERRA chce wynagradzać tych, którzy dzielą się jej produktami i dają innym siłę i możliwości do tego, by robili to samo.

Przydatne wskazówki

- Przed spotkaniem internetowym lub przed rozmową telefoniczną, której celem jest prezentacja produktowa lub biznesowa, wyślij materiały, linki i instrukcje.
- Poznaj potrzeby uczestników jeszcze przed prezentacją. Jeżeli prowadzisz prezentację wraz z upline, przed wydarzeniem przekaż, co wiesz.

Wprowadzenie do olejków

Prezentacja wprowadzająca do olejków to najlepszy sposób na to, by prospekci mogli dowiedzieć się więcej o mocy olejków eterycznych. Materiał *„Naturalne rozwiązania"* jest potężnym i skutecznym narzędziem, które pozwoli Ci wyjść z tym przesłaniem do ludzi. Bez względu na to, w jaki sposób prospekci są wprowadzani, celem jest zbudowanie wiary w produkty dōTERRA. Zaproszeni będą chcieli korzystać z naturalnych rozwiązań, gdy tylko odkryją, jak bardzo mogą one odmienić ich życie. Wykorzystaj poniższy scenariusz jako przewodnik do prowadzenia udanych prezentacji.

Skuteczna prezentacja nie oznacza próby nauczenia odbiorców wszystkiego. Najlepsze wprowadzenia trwają z reguły krócej niż 1 godzinę, co daje gościom czas na naukę i rejestrację. Gdy już zostaną klientami, będą mogli dowiedzieć się więcej. Te zajęcia wstępne mają na celu przedstawienie wartości, która przekona ich do rejestracji. Reszta przyjdzie później, po konsultacji wellness i kolejnych zajęciach w ramach kontynuacji edukacji, w miarę ich uczestniczenia w społeczności Twojego zespołu. Optymalnym sposobem działania jest przeprowadzanie co najmniej dwóch zajęć wprowadzających do olejków tygodniowo, aby zapewnić stabilne postępy.

Idealny program (45–60 minut)

Na zajęciach korzystaj z materiału pomocniczego *„Naturalne rozwiązania"*.

5 min

1 Powitanie i wprowadzenie

10 min

2 Czym są olejki eteryczne i jak je stosować

5 min

3 Identyfikacja priorytetów zdrowotnych

15 min

4 Odkrywanie rozwiązań

5 min

5 Zachęcanie do zmieniania życia na lepsze

5 min

6 3 sposoby kupowania

5 min

7 Zachęcanie do rejestracji

Wprowadzenie zwiększające wiarygodność

Gdy po raz pierwszy podzieliłeś(-aś) się z własnym „ciepłym rynkiem" tym, co oferuje dōTERRA, Twoi uczestnicy przyszli, ponieważ Cię znali i darzyli Cię zaufaniem. Przekazując treści wraz z zaproszonym prezenterem upline, zadbaj o to, aby Twój współprowadzący był wiarygodny i kompetentny w oczach uczestników; aby to zrobić, serdecznie przedstaw taką osobę i powiedz o niej kilka słów.

Cel:

- Spotykaj się z ludźmi, dziel się wiedzą i doświadczeniami; niech wellness będzie dobrą zabawą.
- Skup się na priorytetach uczestników, dziel się najlepszymi rozwiązaniami i poczuj moc olejków eterycznych dōTERRA.
- Znajduj kolejnych prowadzących, umawiaj kolejne zajęcia i pozyskuj nowe osoby budujące.

Scenariusz zajęć

1 Powitanie i wprowadzenie

Powitaj gości. Przedstaw się, powiedz, czym się zajmujesz i podziel się krótką historią (1–2 minuty) o tym, jak olejki dōTERRA odmieniły Twoje życie. Przykład: *Zanim dowiedziałem(-am) się o dōTERRA, poszukiwałem(-am) sposobów na bardziej naturalny sposób na sen. Posłuchałem(-am) przyjacielskiej rady i na niedługo przed pójściem spać naniosłem(-am) kilka kropli olejku lawendowego na podeszwy stóp. Już od pierwszej próby bardzo mi się to spodobało. Po przebudzeniu towarzyszyło mi uczucie świeżości i wypoczęcia. To niesamowite, co może zdziałać kilka kropel.*

Nie opowiadaj uczestnikom najbardziej zapadającego w pamięć świadectwa. Zachowaj je na koniec zajęć. Powiedz także, od jak dawna stosujesz olejki i dlaczego cieszy Cię Twoja działalność.

Określ swoje zamiary: Wyraź wdzięczność za to, że Twoi uczestnicy przyszli na zajęcia. Wyjaśnij, co pragniesz, aby wynieśli z tych zajęć.
Mam ogromną nadzieję, że poznacie moc olejków eterycznych i że dowiecie się, jak dzięki nim Wasze życie może zmienić się na lepsze.

Przedstawienie prezentera i podziękowanie organizatorowi: W Twoim spotkaniu może również wziąć udział prezenter. Przedstaw go i przekaż kilka informacji na jego temat, aby zaciekawić odbiorców i zachęcić ich do słuchania. Następnie możesz przekazać mu głos. Spotkanie może poprowadzić inna osoba – pamiętaj, aby podziękować jej za poświęcony czas i wsparcie w prowadzeniu spotkania.

Udostępnij program: Powiedz, ile będą trwały zajęcia (45-60 minut). Wyjaśnij, że czas na zadawanie pytań został przewidziany na koniec. Powiedz także, że osobom, które chciałyby dowiedzieć się więcej o możliwościach oferowanych przez dōTERRA, możesz przekazać ogólne informacje po zajęciach.

Wprowadzenie: Masz wybór
Przejdź do strony 1 przewodnika „Naturalne rozwiązania" i omów różne podejścia związane z troską o dobre samopoczucie. *Najpierw spójrzmy, jakie mamy możliwości* (wskaż górną część materiału pomocniczego). *Podejście nowoczesne jest opisane tutaj* (wskaż odwrócony trójkąt). *Koncentruje się ono na zwalczaniu objawów, a nie ich przyczyn jako takich. Jeśli chodzi o złamania, takie jak _____* (np. gdy dziecko złamie nadgarstek podczas uprawiania sportu), *nowoczesna opieka medyczna doskonale się sprawdza i bardzo ją cenimy. Jednak w systemie skoncentrowanym na opiece kryzysowej czegoś brakuje, jeśli chodzi o troskę o nasze samopoczucie. W większości przypadków obecny system opieki zdrowotnej nie jest nastawiony na to, by wspierać nas poza pewnymi granicami. Jesteśmy pozostawieni sami sobie, jeśli chodzi o to, co robić dalej.*

Drugi trójkąt obrazuje podejście naturalne (wskaż trójkąt zwrócony wierzchołkiem do góry, widoczny po prawej). *Odnosi się do koncepcji, zgodnie z którą nasz organizm ma określone potrzeby, a w przypadku ich niespełnienia mogą pojawić się pewne sytuacje lub wyzwania. Nacisk pada tu zatem na powtarzanie celowych, codziennych nawyków, mających przynieść poprawę samopoczucia. Celem nie jest dążenie do pozbycia się wszelkich objawów, ale to, by dobrze żyć. A ponieważ koncentrujemy się tu na korzystaniu z bezpiecznych, naturalnych rozwiązań, mamy możliwości, wśród których znajdziemy nie tylko środki stworzone przez człowieka lub syntetyczne.*

To właśnie tutaj zaczyna się rola olejków. Podejście jest takie samo, niezależnie od tego, czy chcemy zaspokoić podstawowe potrzeby organizmu, czy rozwiązać przyczyny, leżące u podłoża problemu. To, w czym olejki są najlepsze, to zapewnianie, że mamy wystarczającą ilość tego, co dobre, przy jednoczesnym pozbywaniu się lub unikaniu tego, co niekorzystne.

Puść w obieg buteleczkę z olejkiem z dzikiej pomarańczy. *Teraz, aby przygotować Was do tego, o czym pomówimy za chwilę, przekażę Wam buteleczkę z olejkiem z dzikiej pomarańczy. Chciałbym/chciałabym, abyście zwrócili uwagę na dwie rzeczy. Po pierwsze, zapach: jak bardzo jest podobny do zapachu świeżej pomarańczy. To, że olejek eteryczny ma zapach prawdziwego owocu, rośliny, zioła lub przyprawy, z której pochodzi, ma niebagatelne znaczenie. Po drugie, co zauważacie, gdy nanosicie jedną kroplę na wewnętrzną stronę dłoni i pocieracie je w ten sposób* (zademonstruj)*? Teraz Wasza kolej. Co czujecie? Czy zauważacie, jak szybko pojawia się w Was uczucie energii i ożywienia? To prowadzi nas do kolejnych tematów: czym są olejki eteryczne i jak je stosować?*

2 Czym są olejki eteryczne i jak je stosować

Wyjaśnij: Olejki eteryczne są naturalne, skuteczne i bezpieczne

Czy komuś z Was zdarzyło się najpierw rozetrzeć lub zgnieść liść mięty pieprzowej w palcach, by dopiero wtedy rozkoszować się jego zapachem? Dlaczego to robimy? Gdy to robimy, tak naprawdę rozrywamy woreczki z olejkiem eterycznym, aby w ten sposób uzyskać silniejszy aromat. Na tym zdjęciu widoczny jest woreczek z olejkiem eterycznym mięty pieprzowej (wskaż). *Związki aromatyczne zamknięte w tych maleńkich woreczkach pomagają roślinie chronić się i przeżyć. Takie same korzyści uzyskujemy, korzystając z olejków eterycznych, które pochodzą z kory, liści, łodyg, kwiatów i korzeni roślin.*

W tym miejscu (wskaż) *jest mowa o trzech rzeczach, na które chcę zwrócić Wam uwagę.* Możesz poprosić kogoś o odczytanie na głos treści wszystkich punktów przed każdym z poniższych scenariuszy.

Po pierwsze, olejki dōTERRA są czyste, naturalne i bezpieczne. Więcej o tym za chwilę. Do tych fantastycznych wyciągów roślinnych nic nie jest dodawane ani też nic z nich nie ubywa. A ponieważ są czyste, oferują nam wyjątkowe korzyści. Dzięki temu mogą być bezpiecznie stosowane przez wszystkich. To był nasz pierwszy punkt, jeśli chodzi o olejki eteryczne. Kto przypomni nam, jak on brzmiał? Nagrodź osobę, która odpowie, próbką olejku eterycznego i powiedz, na co jest dobry.

Po drugie, olejki są skuteczne. Jednym z przykładów jest ich zdolność do tego, by pomagać naszemu organizmowi walczyć z tym, co mu zagraża. Te kropki (na rysunku) *obrazują to, z czym musi mierzyć się nasz organizm na co dzień. Jednym z najwspanialszych darów, jakie oferują nam olejki eteryczne jest ich wielkość cząsteczkowa i skład. Dzięki temu przenikają przez błony komórkowe i szybko biorą się do pracy. Co więcej, chemia olejków eterycznych jest bardzo złożona, dlatego zagrożenia nie mogą uodpornić się na ogromną liczbę związków chemicznych obecnych w ich składzie. Niesamowite, prawda? To był drugi bardzo ważny punkt, dotyczący olejków eterycznych. Kto przypomni nam, jak on brzmiał?* Nagrodź osobę, która odpowie, kolejną próbką olejku eterycznego i powiedz, jak można go stosować.

Po trzecie, olejki eteryczne mają wielką moc. Aby wyprodukować jedną buteleczkę olejku eterycznego, potrzebujemy ogromnej ilości materiału roślinnego. Olejki są superskoncentrowane, a stosowanie ich jest opłacalne. Przykładowo z około 1 kg liści mięty pieprzowej otrzymamy buteleczkę olejku o pojemności 15 ml.+ Pomyślcie zatem, jaka ilość materiału roślinnego jest potrzebna, aby wyprodukować tylko jedną kroplę olejku! Co to oznacza? Aby uzyskać to, na czym nam zależy, wystarczy odrobina, a dzięki temu olejki eteryczne są niezwykle ekonomiczne – koszt każdej dawki szacujemy w groszach.

Teraz wypróbujmy odrobinę olejku eterycznego z mięty pieprzowej i przekonajmy się, jak silny jest w rzeczywistości. Gdy buteleczka do Was dotrze, nanieście kroplę na dłonie tak, jak robiliśmy to z olejkiem z dzikiej pomarańczy. Potrzyjcie dłonie, złóżcie je w łódeczki wokół nosa i ust i weźcie głęboki wdech (zademonstruj, a następnie puść w obieg buteleczkę). *Uważajcie, aby żadna ilość nie dostała się do oczu. Niektóre olejki, wśród nich olejek z mięty pieprzowej, są bardzo silne, dlatego często stosujemy olej nośnikowy, aby je rozcieńczyć lub złagodzić oddziaływanie. Moim ulubionym nośnikiem jest frakcjonowany olej kokosowy* (wskaż/pokaż w razie potrzeby). *Można go także zastosować, aby złagodzić reakcję na olejek w przypadku nanoszenia na wrażliwą skórę lub jeżeli olejek przypadkowo dostanie się do oczu.*

Zależy mi, abyście mieli kilka różnych doświadczeń z olejkiem z mięty pieprzowej. Po pierwsze, zauważcie, że ten olejek otrzymaliście ode mnie po olejku z dzikiej pomarańczy. Było to celowe – dzięki temu mogliście stworzyć dwie warstwy z olejków i uzyskać mieszankę. To połączenie jest niesamowicie pobudzające. Po drugie, podczas wdechów starajcie się najpierw oddychać przez nos, a następnie przez usta (zademonstruj). *Zobaczcie, czy uda Wam się to robić przez 30 sekund! Zwróćcie uwagę na odczucia, na to, jak się czujecie podczas oddychania! Po trzecie, możecie też spróbować wetrzeć jedną kroplę w kark, jeśli czujecie się spięci lub przegrzani* (zademonstruj). *Nie bójcie się też nanieść nieco na podniebienie* (zademonstruj). *Powiedzcie, co czujecie! Kto czuje w ustach smak olejku nawet wówczas, gdy buteleczka jest tylko przekazywana? Oto, jak wielką moc mają te olejki!*

To była nasza trzecia, bardzo ciekawa rzecz, jeśli chodzi o olejki eteryczne. Kto mi powie, jak ona brzmiała? Nagrodź osobę, która odpowie, kolejną próbką olejku eterycznego i powiedz, jak można go stosować.

Wyjaśnij: dōTERRA to bezpieczeństwo i czystość

Teraz porozmawiajmy o tym, dlaczego jakość ma znaczenie. Dr David Hill, jeden z Założycieli dōTERRA i nasz pierwszy Dyrektor ds Medycznych, powiedział: „Najważniejszą cechą olejku eterycznego jest jego czystość".

Nie wszystkie olejki są takie same. Istnieją trzy klasy jakości olejków. Do pierwszej z nich należą olejki syntetyczne (wskaż szarą część wykresu kołowego). *Wiele badań laboratoryjnych przeprowadzonych przez jednostki zewnętrzne wskazuje, że większość dostawców sprzedaje produkty zawierające sztuczne domieszki lub składniki gorszej jakości. Olejki te nie są czyste i mogą być także szkodliwe dla organizmu. Bądźcie ostrożni. Nigdy nie narażajcie siebie lub swojej rodziny, używając tanich, zanieczyszczonych olejków.*

Następną klasę stanowią olejki eteryczne klasy spożywczej (wskaż część zieloną). *Jest to znacznie wyższy standard wymagany w przypadku zastosowań wewnętrznych, jednak ta klasa dotyczy głównie produktów do aromatyzowania żywności, która, także jest pozbawiona pewnych korzyści zdrowotnych. Trzecią klasą jest klasa przebadana* (wskaż część fioletową). *Można by pomyśleć, że olejki oznaczone jako „przebadane/testowane" będą odznaczać się lepszą jakością. Problem z tą kategorią polega na tym, że nie istnieją przepisy, które odpowiednio regulowałyby produkty testowane. Są one stosowane głównie do masażu, jako środki aromatyzujące lub składniki kosmetyków, i muszą spełnić niskie standardy, aby zakwalifikować się do tej kategorii. Oznacza to, że w tych produktach nadal jest miejsce na wypełniacze, składniki syntetyczne i inne zanieczyszczenia. Jeśli chodzi o Wasze zdrowie, czystość ma znaczenie, i nawet ta klasa wciąż budzi wątpliwości.*

+ W zależności od sezonu, regionu, roku i innych zmiennych.

Konsumenci często są wprowadzani w błąd i myślą, że na rynku dostępny jest inny poziom jakości olejków eterycznych. Warto wiedzieć, że wiele z tak zwanych „prozdrowotnych" produktów nie jest dobrze uregulowana żadnymi przepisami. Produkty, które są stosowane głównie do masażu bądź jako środki aromatyzujące lub składniki kosmetyków, w rzeczywistości mają niskie standardy jakości, co oznacza, że w ich składzie mogą znaleźć się wypełniacze, składniki syntetyczne i inne zanieczyszczenia. Jeśli chodzi o nasze zdrowie, czystość naprawdę się liczy. To, co nakładamy na skórę lub stosujemy w naszym otoczeniu, trafia do naszego organizmu.

Z założyciele dōTERRA, czyli Founding Executive, dostrzegli na rynku ogromną lukę, którą postanowili zapełnić czystymi olejkami. Z tego powodu dōTERRA postawiła sobie za cel dążenie do tego, co czyste i postanowiła wytwarzać najlepsze olejki eteryczne na rynku. Firma ustanowiła nowy, bezprecedensowy standard testowanej, certyfikowanej i czystej jakości – CPTG Certified Pure Tested Grade™ (wskaż żółtą część wykresu kołowego). *Każda partia musi przejść rygorystyczne testy, aby zagwarantować, że w składzie nie są obecne żadne zanieczyszczenia lub wypełniacze, co jest standardem przekraczającym wymogi w zakresie etykietowania produktów ekologicznych. W dōTERRA stosujemy niezbędne kryteria, aby zapewnić, że wiele z produkowanych przez nią olejków nadaje się do stosowania wewnętrznego. Na każdej buteleczce olejku dōTERRA, który jest przeznaczony do użytku wewnętrznego, znajdziemy wskazanie „For food flavouring (Do aromatyzowania żywności)"* (pokaż buteleczkę).

Czystość ma wpływ na moc działania. Moc działania ma związek z tym, jak skuteczny jest olejek. To, gdzie rośnie roślina, jak jest zbierana i jak prowadzona jest destylacja, ma wpływ na jej skład chemiczny i spójność. Gdy używamy olejku, chcemy, aby działał tak samo za każdym razem. Im lepsza jakość, tym lepiej olejki współdziałają z naszym organizmem i tym lepsze przynoszą nam korzyści.

W ramach podsumowania zapamiętajcie jedną rzecz – każde zastosowanie olejku ma działanie ogólnoustrojowe. Niezależnie od tego, czy są syntetyczne, czy czyste, aromaty/zapachy przedostają się DO naszego organizmu. Jest to wielki dar, jaki mogą nam dać czyste olejki, a jednocześnie powód, dla którego warto unikać produktów syntetycznych. Jestem tu, aby uczyć Was sposobu korzystania wyłącznie z czystych olejków; w przeciwnym razie rzeczy, o których będziemy mówić w dalszej części prezentacji, nie będą miały zastosowania.

Wyjaśnij: Jak stosować olejki eteryczne dōTERRA

Z olejków eterycznych można korzystać na wiele sposobów – odkryliście już co najmniej jeden z nich, gdy przekazywaliście sobie olejki. Wskażę Wam jeden lub dwa najważniejsze powody, dla których warto korzystać z każdej z metod ich stosowania.

W przypadku zastosowania aromatycznego (wskaż materiał pomocniczy) *możecie stworzyć w swoim otoczeniu określoną atmosferę. Dzięki procesowi zwanemu olfakcją – jest to bardziej wyszukane określenie zmysłu węchu – cząsteczki olejku trafiają wprost do układu limbicznego, i to w zaledwie 30 sekund. Mieliście okazję doświadczyć tych błyskawicznych korzyści chwilę temu, gdy poznawaliście olejek z dzikiej pomarańczy i mięty pieprzowej. Wśród moich ulubionych sposobów korzystania z właściwości aromatycznych olejków mogę wymienić wdychanie z dłoni, rozpylanie w powietrzu, nanoszenie na ciało jako perfumy lub dodawanie do wody w dyfuzorze.*

Wskaż na swój uruchomiony dyfuzor i powiedz, z jakich olejków rozpylasz mgiełkę i dlaczego. Możesz także poprosić kogoś o podzielenie się krótką historią związaną z rozpylaniem mgiełki z olejków. Daj nagrodę osobie, która opowiedziała historię, przekazując jej próbkę olejku; powiedz, jak można z niego korzystać.

Drugi sposób korzystania z olejków to stosowanie miejscowe. Oznacza to, że nakładamy olejki bezpośrednio na skórę. Na przykład mieszankę Deep Blue™ (puść w obieg mieszankę Deep Blue™ i zachęć do naniesienia jej na wybrane obszary) *można stosować na zmęczone mięśnie, aby uzyskać działanie łagodzące lub kojące. Lubię też wcierać olejki w podeszwy stóp. W przypadku dzieci lub osób o wrażliwej skórze należy rozcieńczyć olejki frakcjonowanym olejem kokosowym* (pokaż butelkę).

Nie wpływa to na skuteczność; po prostu celowo spowalnia wchłanianie. Zadaj słuchaczom następujące pytanie i pozwól im na nie odpowiedzieć: *Jak myślicie, jakie byłyby najlepsze miejsca lub sposoby na miejscowe stosowanie olejków?* Jeśli będzie to pomocne, zachęć kogoś do opowiedzenia krótkiej historii związanej ze stosowaniem miejscowym. Daj w nagrodę próbkę olejku eterycznego osobie, która odpowie; powiedz, jak można go stosować.

Trzeci sposób, w jaki możemy korzystać z olejków, to stosowanie wewnętrzne. Mówiliśmy już o tym, jak ważna jest czystość, szczególnie jeśli chodzi o stosowanie wewnętrzne. Właściwie nie ma miejsc poza dōTERRA, w których moglibyśmy spotkać się z czymś podobnym. Kiedy olejek dōTERRA otrzymuje oznaczenie wskazujące, że nadaje się do stosowania wewnętrznego, standard jakości CPTG™ oznacza, że produkt ten jest całkowicie bezpieczny po spożyciu. Szukajcie produktów, których sposób użycia zawiera wyrażenie „For food flavouring (Do aromatyzowania żywności)". To coś niespotykanego wśród jakichkolwiek innych marek. To, co zaraz Wam powiem, nie oznacza, że ktokolwiek z nas powinien spożywać olejki kupione w zwykłym sklepie. Olejki dōTERRA możemy stosować doustnie, aplikować pod język, dodawać do wody lub innych napojów lub zażywać w kapsułkach wegetariańskich (pokaż opakowanie).

Nauka wciąż ewoluuje, pokazując nam, że przyjmowanie olejków drogą wewnętrzną jest unikatowym, potężnym systemem dostarczania składników. Więcej na ten temat dowiecie się później, na naszych zajęciach kontynuacji nauczania. Zachęć kogoś do opowiedzenia krótkiej historii związanej ze stosowaniem wewnętrznym. Daj osobie, która odpowie, próbkę olejku eterycznego; powiedz, jak można go stosować.

3 Identyfikacja priorytetów zdrowotnych

Wyjaśniaj i zachęcaj: Jakie są Twoje najważniejsze priorytety dotyczące dobrego samopoczucia?
Przechodzimy do mojej ulubionej części zajęć. Zapiszcie swoje najważniejsze priorytety zdrowotne, abyście mogli odkryć rozwiązania, których podstawą są olejki eteryczne. Wcześniej mówiłem(-am) Wam, że wszyscy musicie przejąć kontrolę nad własnym samopoczuciem za pomocą „książki i zestawu". Nauczenie się korzystania z tych dwóch rzeczy było bardzo ważną częścią mojej podróży. Podaj przykład z własnego życia: *Pamiętam, jak pewnego dnia moja córka przyszła do domu z płaczem po lekkim wypadku na rowerze. Chwyciłem(-am) za przewodnik informacyjny, z którego dowiedziałem(-am) się, że w takich sytuacjach idealnie sprawdzają się olejki z drzewa herbacianego i kadzidłowca. Prędko je zastosowałem(-am). Zanim się obejrzałem(-am), córka znów była na dworze i cieszyła się beztroską zabawą.*

Zapiszcie swoje trzy najważniejsze priorytety zdrowotne w górnej części strony 3 (wskaż górną część strony). *Pomyślcie, czego chcielibyście doświadczać rzadziej w swoim życiu – może to być spadek energii, słaba jakość snu czy obniżona bystrość umysłu. Potem pomyślcie, czego chcielibyście doświadczać częściej: duże pokłady energii, otoczenie, które poprawia nastrój w ciągu dnia, poprawa samopoczucia. Oto pomysły, które mogą Wam pomóc: dodatkowe wsparcie odporności, ulga i ukojenie, wsparcie do pokonywania stresu. Zanotujcie kilka rzeczy, o których możemy porozmawiać.*

Następnie spójrzcie na zdjęcie przedstawiające szafkę z produktami (wskaż). *Zauważcie, że półki są uporządkowane według tematów. Dolna półka obrazuje postanowienie, aby tworzyć zdrowsze codzienne nawyki. Środkowa półka zachęca nas do częstszego dbania o siebie poprzez regularną pielęgnację. Górna półka natomiast pomaga nam zaopatrzyć się w rozwiązania, które będziemy mieć zawsze pod ręką, by być przygotowanym na wszystko.*

Przypomnijcie sobie trójkąty z pierwszej strony. Wyobraźcie je sobie w odpowiednich miejscach na tej stronie. Wyobraźcie sobie lub nawet narysujcie pierwszy z nich, ten, którego górna część jest szersza i w którym nacisk pada na zwalczanie objawów. To właśnie jest Wasza górna półka, na której będą umieszczone Wasze rozwiązania do wykorzystania w odpowiedniej chwili. Przykładowo, powiedzmy, że spędziliśmy o kilka godzin za dużo na słońcu, a teraz przyda nam się nieco lawendy. O, tutaj jest (wskaż)*! Z kolei po całym dniu spędzonym przy biurku przyda nam się mieszanka PastTense™ – to idealny sposób na złagodzenie napięcia. A jeżeli dopada nas lekkie zmęczenie po długiej podróży i potrzebujemy dodatkowego wsparcia, możemy wspomóc się kapsułkami żelowymi On Guard™+. Oto one* (wskaż). *Gdy nasz sąsiad kosi trawę, mieszanka dōTERRA Air™ pomoże nam odzyskać swobodę oddychania.*

Teraz pomyślcie o drugim trójkącie, szerszym na dole, którego głównym obszarem koncentracji były celowe nawyki zaspokajające podstawowe potrzeby organizmu. Przestrzegając dobrych praktyk, obserwujemy coraz lepsze rezultaty każdego dnia. Bez względu na to, co umieścicie na swojej liście priorytetów, codzienne nawyki będą prawdopodobnie jednym z najważniejszych elementów. Podziel się przykładem z własnego życia: *Idealnym przykładem jest moja córka. Stosowała mieszankę ZenGest™ wielokrotnie w ciągu dnia* (wskaż). *Później odkryła ZenGest™ TerraZyme, kompleks enzymów wspomagających trawienie* (wskaż). *Odkąd zaczęła przyjmować ten kompleks z każdym posiłkiem, mieszankę ZenGest stosuje tylko okazjonalnie.*

Środkową półkę można nazwać półką elastyczną. To, czy stosujemy Deep Blue™ przed i po każdym treningu, czy czekamy, aż nie będziemy mogli się ruszać, zależy od nas! Zadajcie sobie pytanie, czy chcecie czekać, aż pojawią się problemy ze snem, zanim sięgniecie po mieszankę dōTERRA Serenity™, czy też wolicie zacząć stosować ją co wieczór? Na tym właśnie polega półka elastyczna – pozwala nam wybrać sposób stosowania olejków, który jest skuteczny w naszym przypadku.

Na dolnej półce szafki znajdują się produkty, które pomagają nam pozyskać zdrowie. Na górnej półce znajdziemy produkty, które pomagają nam doraźnie, łagodząc dyskomfort w określonej chwili. A środkowa półka łączy w sobie obie te korzyści!

4 Odkrywanie rozwiązań

- Poproś uczestników, aby podzielili się pozostałymi kilkoma priorytetami.
- Pokaż im, jak mogą łatwo odnajdywać rozwiązania, korzystając ze swojej nowo zdobytej wiedzy o tym, do czego odnosi się każda półka.
- Zademonstruj, jak korzystać z przewodnika informacyjnego, wyszukując jeden z priorytetów, którym podzielił się uczestnik. Pokaż im również, jak wyszukiwać olejki, które ich interesują i jak odnaleźć protokoły.
- Podczas tej części zajęć puść w obieg olejki eteryczne, które są sugerowane jako potencjalne rozwiązania – w międzyczasie opowiedz historię o tym, jak te olejki pomogły rozwiązać wspomniany problem lub zachęć innych do jej opowiedzenia.

Podczas każdych zajęć znajdź idealny moment, aby nawiązać do zestawu dōTERRA Lifelong Vitality Pack™ (np. gdy ktoś zapyta, jak wspierać swoje ogólne samopoczucie) i podkreśl korzyści jego stosowania. Powiedz, dlaczego te produkty są podstawą dobrego samopoczucia podczas poszukiwania rozwiązań. Gdy uczestnicy będą mówić o swoich priorytetach, słuchaj uważnie, aby stwierdzić, czy zestaw dōTERRA Lifelong Vitality Pack nie byłby świetnym rozwiązaniem. Jeśli to możliwe, poproś obecnego użytkownika o podzielenie się swoim doświadczeniem. Powiedz, że jest to najlepiej sprzedający się produkt dōTERRA, na który udzielana jest 30-dniowa gwarancja zwrotu pieniędzy.

Wróć do strony 3 i omów z grupą priorytety zdrowotne, które wcześniej zanotowali. Poproś, aby ktoś zgłosił się na ochotnika i opowiedział o swoich priorytetach. Korzystając z produktów w szafce, omów sugestie i rozwiązania, które można powiązać z ich priorytetami zdrowotnymi. Podziel się krótkim przykładem tego, jak każdy z produktów pomógł Tobie lub znanej Ci osobie bądź pozwól komuś innemu podzielić się doświadczeniem. Ten proces można powtarzać wielokrotnie przez mniej więcej 10–15 minut.

Są trzy elementy, dzięki którym ta część zajęć jest najcenniejsza dla uczestników:

- **Znajdowanie rozwiązań.** Dowiadują się, jak korzystać z układu półek w kontekście stylu życia; mogą odwoływać się do sugerowanego użycia olejków i informacji wymienionych na środku strony; stają się bogatsi o pomysły osób współuczestniczących. Gdy ktokolwiek oprócz prowadzącego wychodzi z inicjatywą i przedstawia własne sugestie, pozostali zaczynają myśleć: „Ja też tak mogę!".
- **Dowód społeczny.** Opinie użytkowników to potężne narzędzie pozwalające uczestnikom czerpać z doświadczeń tych, którzy już korzystają z olejków lub wypróbowali próbkę i chcą przekazać innym, że olejki działają!
- **Przewodniki informacyjne.** Pokazanie uczestnikom, jak mogą wyszukiwać w przewodniku informacyjnym priorytety zdrowotne lub ciekawiące ich olejki, jest ważną częścią zajęć z dwóch powodów. Po pierwsze, to coś, co będą robić po zajęciach, aby wybrać zestaw i złożyć pierwsze zamówienie. Po drugie, dzięki temu dowiadują się, jak łatwo mogą samodzielnie wyszukiwać rozwiązania w przyszłości.

Najważniejszą rzeczą, jaką powinni wiedzieć Twoi uczestnicy na tym etapie, jest to, że olejki eteryczne zapewniają potężne, naturalne i bezpieczne rozwiązania dla nich i ich rodzin. W ramach kolejnego etapu należy pomóc im zrozumieć trzy sposoby na rozpoczęcie.

5 Zachęcanie do zmieniania życia na lepsze

- Rozróżnij trzy typy osób: klientów, osoby dzielące się i osoby budujące.
- Podziel się misją dōTERRA, której celem jest zmienianie świata na lepsze (inicjatywy Co-Impact Sourcing™, dōTERRA Healing Hands™).

3 typy osób – z kim będą się dzielić?

Skorzystaj z poniższych scenariuszy, dzięki którym pomożesz prospektom wybrać ich własną ścieżkę rejestracji i łatwiej przydzielisz im miejsca w swojej organizacji, w zależności od tego, z kim będą chcieli się dzielić.

Wykorzystaj scenariusze w poniższych kolumnach podczas prezentacji i wskazuj je kolejno podczas omawiania.

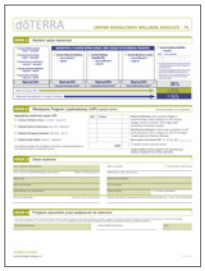
Korzystaj z tych scenariuszy po prezentacji, gdy będziesz pomagać indywidualnie osobie.

	Czyje życie chcesz zmienić na lepsze?	Wspieraj ich w postanowieniu	Zalecana rejestracja
	Odkryliśmy, że osoby, którym służymy, można podzielić na trzy typy.		
Klient	*Pierwszy typ osób chce prowadzić tryb życia zgodny z naturą. Gdy dowiadują się o mocy olejków eterycznych, nie mogą doczekać się, by móc podzielić się tymi produktami z rodziną. W dōTERRA wspieramy osoby należące do tej kategorii, zapewniając bezpłatną edukację związaną z olejkami oraz bogaty program lojalnościowy dla klientów.*	**Live (Zmienianie życia na lepsze)** ☐ Zachęć ich, by zmieniali własne życie na lepsze. ☐ Przekaż przewodnik *„Live"* każdej nowo zarejestrowanej osobie, aby mogła przygotować się na swoją Konsultację wellness. Każdy z nas jest klientem! ☐ Ustal termin Konsultacji wellness w ciągu kilku dni od otrzymania zestawu.	**Klient hurtowy** Wybrany zestaw *Poszukajmy zestawu, który będzie najlepszy dla Ciebie i Twoich bliskich.*
Osoba dzieląca się	*Drugi typ osób posiada naturalną potrzebę dzielenia się z innymi tym, co kochają – a jedną z takich rzeczy są produkty dōTERRA! Ponieważ takie osoby dzielą się, to wraz z biegiem czasu, są w stanie zarobić na tyle dużo, aby pokryć koszt olejków, które kupują każdego miesiąca. Miliony ludzi na całym świecie korzysta z tej możliwości, aby otrzymywać olejki eteryczne od dōTERRA.*	**Share (Dzielenie się)** ☐ Zachęć ich, aby zmieniali życie innych na lepsze, organizując zajęcia. ☐ Przekaż przewodnik *„Share"* osobom, które zapisały się do organizowania zajęć. ☐ Ustal termin zajęć Wprowadzenie do dzielenia się w ciągu kilku dni.	**Konsultant Wellness Advocate** Zestaw niezbędnych olejków dla rodziny (Family Essentials) lub zestaw Codzienne nawyki *Poszukajmy zestawu, który będzie najlepszy dla Ciebie i Twoich bliskich i który pozwoli Ci dzielić się dobrem z tymi, których kochasz i których życie chcesz zmieniać na lepsze.*
Osoba budująca	*Trzeci typ osób, to osoby, które słuchają i myślą sobie: „Właśnie tym chcę się zajmować!. Chcę zmieniać życie innych na lepsze, ucząc ich o mocy olejków eterycznych". W dōTERRA wynagradzamy takie osoby w ramach hojnego planu kompensacyjnego. Uświadamiając innym, jak wielką moc mają olejki eteryczne, ludzie zarabiają na tyle dużo, że są w stanie uzyskać potencjalny dodatkowy dochód i mieć większą kontrolę nad swoim czasem i finansami.* *Jeśli jesteś drugim lub trzecim typem osób, proszę, podejdź do mnie/do nas po zajęciach, a pomogę/pomożemy Wam postawić pierwsze kroki.* ALBO *Jeśli jesteście drugim lub trzecim typem osób, to zostańcie po poczęstunku, aby wysłuchać krótkiego wprowadzenia, jak czerpać radość z dzielenia się i jak zarabiać z dōTERRA.*	**Build (Budowanie)** ☐ Zachęć ich, by zmieniali swoją przyszłość na lepsze. ☐ Przekaż przewodnik *„Build"* osobom, które są zainteresowane biznesem. ☐ Ustal termin zajęć Wprowadzenie do budowania w ciągu kilku dni.	**Konsultant Wellness Advocate** Zestaw Naturalne rozwiązania *Warto zainwestować w zestaw Naturalne rozwiązania. Ważne jest, aby poznawać wiele różnych produktów dōTERRA i mieć kilka w zapasie, by móc dzielić się próbkami. Później inni będą chcieli robić to, co Ty.*

Kolejną bardzo ważną rzeczą, którą warto wiedzieć o dōTERRA, jest fakt, że za każdym razem, gdy kupujemy olejki eteryczne, zmieniamy na lepsze i wzbogacamy życie ludzi na całym świecie. Za pośrednictwem inicjatyw dōTERRA Co-Impact Sourcing™ oraz dōTERRA Healing Hands™ dōTERRA nawiązuje partnerstwo z rozbudowaną siecią hodowców wraz z rodzinami, wnosząc w ich życie wielkie możliwości i zmiany na lepsze.

Pomyślne rejestrowanie

Jedynym sposobem na to, aby rzeczywiście zmieniać życie innych na lepsze i zmieniać własną przyszłość, jest przyczynienie się do tego, aby olejki eteryczne dōTERRA pojawiły się w domach Twoich prospektów. Wyjdź z założenia, że przyszli na Twoją prezentację, ponieważ to, co masz do zaoferowania, jest dla nich atrakcyjne. Jeśli przygotujesz ich jeszcze zanim przyjdą na spotkanie, szanse na to, że dokonają zakupu, są większe. Śmiało zachęcaj uczestników do tego, aby zrobili kolejny krok: przejęli kontrolę nad swoim dobrym samopoczuciem, rejestrując się z zestawem. Olejki eteryczne dōTERRA można nabyć na trzy sposoby. Pomóż im wybrać opcję najlepszą dla nich.



6 3 sposoby kupowania

Informuj, że kupować można na trzy sposoby: są to zakupy detaliczne, zakupy hurtowe i zakupy jako konsultant Wellness Advocate.

Zakupy detaliczne

Pierwszym sposobem jest korzystanie ze sprzedaży detalicznej. Oczywiście jest to najdroższa opcja, bardziej typowa w środowisku detalicznym. To świetny wariant dla kogoś, kto dokonuje jednorazowego zakupu.

Zakupy hurtowe

Drugim sposobem są zakupy hurtowe. W dōTERRA członkostwo hurtowe pozwala kupować produkty w cenie o 25% niższej niż w przypadku zakupów detalicznych.

Konsultant Wellness Advocate

Trzecim sposobem jest kupowanie olejków jako konsultant Wellness Advocate. To najsprytniejszy sposób, w jaki możemy zaopatrzyć się w swoje olejki. Pozwólcie, że Wam to wyjaśnię.

Zestawy do wyboru

Przekaż kilka szczegółów dotyczących dostępnych zestawów i zachęć do rejestracji. *dōTERRA bardzo chce wspierać Was w prowadzeniu trybu życia w zgodzie z naturą w towarzystwie olejków eterycznych, abyście mogli cieszyć się dobrym samopoczuciem każdego dnia i korzystać z produktów, które będą Was wspierać we wszelkich trudnościach. dōTERRA tworzy zestawy, które są bardziej opłacalne niż osobny zakup każdego z olejków. Kupno zestawu uprawnia nas także do bezpłatnego członkostwa hurtowego. Rzućmy okiem na dostępne zestawy* (przekaż *Formularz rejestracyjny klienta hurtowego*).

Krótko przedstaw każdy zestaw lub zestawy, wybierając te, które są najbardziej odpowiednie w kontekście zajęć. Poniższe scenariusze posłużą Ci jako wzór do tego, co mówić i jak porównywać zestawy, aby wspomóc proces decyzyjny. *Tutaj możecie zobaczyć najpopularniejsze zestawy, z którymi możecie postawić pierwsze kroki. Pozwólcie, że trochę Wam o nich opowiem.*

- *Zestaw Naturalne rozwiązania (Natural solutions) to prawdziwy lifestylowy zestaw, który ma w sobie wszystko, co widzieliście w szafce* (wskazać stronę 2 materiału pomocniczego). *Składa się z wielu ważnych olejków, wspaniałego dyfuzora, produktów On Guard™, produktów zapewniających dobre samopoczucie na co dzień oraz zestaw dōTERRA Lifelong Vitality Pack™. Z tym zestawem zaoszczędzicie więcej niż w przypadku zakupu hurtowego, dlatego jest to dobry sposób, by zacząć.*
- *Zestaw Codzienne nawyki (Daily Habits) to minizestaw lifestylowy. Zawiera zestaw dōTERRA Lifelong Vitality Pack, suplementy i wszystkie olejki, jakie możecie chcieć wykorzystać w ramach codziennej rutyny.*
- *Zestaw niezbędnych olejków dla rodziny (Family Essentials) składa się z 10 najbardziej podstawowych olejków; o wielu z nich mówiliśmy już wcześniej.*
- *Zestaw niezbędnych olejków dla domu (Home Essentials) ma na celu zapewnić Wam mnóstwo możliwości w zakresie dobrego samopoczucia i zdrowego domu, a dodatkowo zawiera piękny dyfuzor.*

Istnieje całe mnóstwo opcji, dlatego chętnie pomogę Wam wybrać zestaw najlepszy dla Was i Waszej rodziny.

Umawiaj się na kolejne zajęcia podczas zajęć

Dbaj o rozbudowywanie swojej sieci, zachęcając uczestników do poprowadzenia własnych zajęć. Wyznacz sobie cel, aby rezerwować dwa kolejne zajęcia z każdych przeprowadzonych zajęć. Poniżej znajduje się kilka sugestii, które pomogą Ci zachęcić uczestników do umawiania kolejnych zajęć:

Podczas naszego wspólnie spędzonego czasu być może myśleliście o osobach, które znacie, a które też mogłyby odnieść korzyści z takiego doświadczenia. Jeśli chcecie zorganizować własne spotkanie, podejdźcie do nas po tych zajęciach. Jeśli zarezerwujecie kolejne zajęcia już dziś, będziecie mogli zabrać do domu ten breloczek! Pokaż brelok.

W tym breloku trzymam osiem swoich ulubionych olejków w podręcznym rozmiarze. To coś wspaniałego, ponieważ dzięki temu mam swoje olejki zawsze przy sobie bez względu na to, gdzie jestem (opowiedz historię o jednym lub kilku olejkach z breloczka). *Każdy powinien go mieć! Czy ktoś z Was chciałoby zabrać go do domu?*

Nie możecie go ode mnie kupić, ale możecie zdobyć go jako nagrodę! Osoba, która poprosi mnie lub _____, abyśmy poprowadzili kolejne luźne zajęcia, takie jak te dzisiejsze, w innym terminie, zabierze do domu jeden z tych breloków. Już mówię, jak to działa: Jeśli dzisiaj zarezerwujecie zajęcia, otrzymacie pusty brelok. Później możemy ustalić datę, która będzie odpowiadała nam obojgu (lub udostępnij kalendarz do zapisów). *W dniu Waszych zajęć, za każdą osobę, którą zaprosiliście i która weźmie w nich udział, napełnię jedną fiolkę w Waszym breloku jednym z podstawowych olejków! Jeśli w zajęciach wezmą udział cztery osoby, napełnię cztery fiolki. Jeśli w zajęciach weźmie udział osiem osób, napełnię wszystkie fiolki w Waszym breloczku!*

7 Zachęcenie do rejestracji

Zanim zakończymy, chcę opowiedzieć Wam, dlaczego poświęcam swój czas, aby uczyć innych o mocy olejków eterycznych.

- Zakończ zajęcia, opowiadając świadectwo, które zapada w pamięć. Powinno to być jedno z najbardziej naładowanych emocjonalnie zdarzeń z udziałem olejków eterycznych; takie, które najwięcej zmieniło. Bądź autentyczny(-a) i mów prosto z serca. Zakończ, mówiąc, dlaczego to wydarzenie dało Ci motywację do dzielenia się z innymi.
- Przekazuj dalej informacje o bonusach rejestracyjnych i/lub promocjach w dōTERRA. Mów jasno i zwięźle. Ludzie mówią „nie", gdy są zdezorientowani. Unikaj nadmiernej liczby ofert.
- Po zajęciach zachęć uczestników do wyszukiwania w przewodniku informacyjnym rozwiązań, które mogą spełnić ich priorytety zdrowotne, wypisane przez nich na stronie 3.
- Powiedz, że do swojego początkowego zamówienia (lub pierwszego zamówienia lojalnościowego) mogą dodać kolejne produkty, które chcieliby mieć lub których potrzebują.
- Powiedz, jak wypełnić formularze rejestracyjne; wyjaśnij różnicę między klientem hurtowym a konsultantem Wellness Advocate. Choć większość uczestników rejestruje się jako klient hurtowy, osoby, które chcą dzielić się i budować, zostaną zarejestrowane jako konsultanci Wellness Advocate.

Zaproponuj poczęstunek z dodatkiem olejków, aby móc odpowiedzieć na ewentualne pytania. Przekaż przewodniki informacyjne. Miej ich co najmniej tyle, ilu jest uczestników.

Podejście indywidualne

Po zajęciach będziesz potrzebować co najmniej 15 do 20 minut, aby pomóc wszystkim wybrać swój zestaw. Niech każdy odniesie się do swoich najistotniejszych problemowych kwestii zapisanych w przewodniku informacyjnym. Pierwszą osobą, której należy pomóc, jest ta, która musi wyjść pierwsza.

Przejrzyj ich priorytety i zobacz, jakie produkty zapisali na podstawie informacji znalezionych w przewodniku informacyjnym – będą to produkty, które uznają za potrzebne. Upewnij się, że do każdego priorytetu przyporządkowali popularne olejki. Następnie zasugeruj zestaw, który najlepiej spełnia ich potrzeby. Powiedz, co podoba Ci się w zestawie, który uważasz za najlepszy.

Nie koncentruj się nadmiernie na sprzedaży ani nie naciskaj. Zamiast tego pomóż im jak najlepiej zaspokoić potrzeby, umiejętnie wiążąc wszystko z ich priorytetami i konkretnym wsparciem, jakie może dać im zestaw. Wyjdź z założenia, że przyszli przygotowani do zakupu i pragną poprawy swojego samopoczucia. Jeśli chodzi o formularz rejestracyjny, pozwól uczestnikom zacząć wypełniać go samodzielnie, ale zapewnij ich, że w razie potrzeby chętnie służysz pomocą i odpowiesz na wszelkie pytania.

Najlepszym momentem na ustalenie terminu konsultacji wellness jest czas rejestracji. Najlepszym momentem na przeprowadzenie konsultacji jest czas po odbiorze pierwszego zamówienia. Aby łatwiej dokonywać rezerwacji, zapoznaj się z przykładowym scenariuszem na stronie 69 w drugiej kolumnie.

Po 48 godzinach skontaktuj się ponownie z osobami, które jeszcze się nie zarejestrowały, aby udzielić im wsparcia. Przypominaj im o odpowiednich promocjach. *Bardzo się cieszę, że udało Ci się dołączyć do nas na zajęciach! Co podobało Ci się najbardziej? Jak myślisz, w jaki sposób olejki mogą najlepiej pomóc Tobie i Twojej rodzinie? Który zestaw najbardziej pasuje do Twoich potrzeb? O co chcesz zapytać? Czy to dobry moment na rozmowę o tym, jak możesz zacząć?* Rejestracje są często wynikiem 3–5 interakcji. Osoby, które nie zarejestrowały się w trakcie zajęć, mogą potrzebować dodatkowych doświadczeń/informacji, zanim będą gotowe.

Opcja: Zachęć uczestników do pozostania (po zapewnieniu im czasu na zarejestrowanie się), aby mogli dowiedzieć się więcej o dzieleniu się produktami dōTERRA w ramach krótkiego Wprowadzenia do budowania. Szczegóły znajdują się na stronach 87–88.

Najważniejsze wskazówki dotyczące rejestrowania

- W razie potrzeby rozwiązuj wątpliwości:
  Brak pewności co do tego, jaki zestaw zamówić: Zachęć ich, aby pomyśleli o swoich priorytetach zdrowotnych lub, na przykład, poszukali pomocy w przewodniku informacyjnym. Zapytaj, czy możesz coś zasugerować. *Na Twoim miejscu złożyłbym/złożyłabym zamówienie z zestawem _____, ponieważ. . . .*
  Wątpliwości z powodów finansowych: *Czy chciałbyś/chciałabyś zorganizować zajęcia, aby zarobić pieniądze, za które kupisz swój wymarzony zestaw?*
  Inne wątpliwości: Wysłuchaj uczestnika, a następnie nawiąż do jego pragnień i obaw. Zapytaj, czy możesz coś zasugerować. Pomóż w wyborze zestawu.
- Użyj jednej z następujących metod, aby zarejestrować nowych klientów od razu lub w ciągu 48 godzin, bez względu na format prezentacji:

1. Poproś prospektów, aby przekazali Ci wypełniony formularz zamówienia lub wysłali jego zdjęcie SMS-em lub poprzez e-mail.
2. Uzyskaj ich informacje rejestracyjne przez telefon.

Strategia umiejscawiania

Efektywne umiejscawianie nowych członków ma kluczowe znaczenie dla uzyskiwania dochodów, zdobywania nowych rang i osiągnięcia sukcesu w perspektywie długoterminowej. Jasno określ oczekiwania, aby zabezpieczyć relacje, ponieważ niektórzy wybierają swoją ścieżkę od razu, a inni potrzebują czasu, aby wyjść poza ramy bycia klientem.

Okres na zmianę początkowego sponsora

Aby wesprzeć swojego nowego członka dōTERRA, masz czas do 10. dnia kolejnego miesiąca. Wykorzystaj cały ten czas i Konsultację wellness jako okazję do tego, by dowiedzieć się więcej o zainteresowaniach i pragnieniach konkretnych osób. Pomoże Ci to podjąć lepsze decyzje przy umiejscawianiu. Skonsultuj się ze swoim upline, aby uzyskać wsparcie i pomoc w strategii.

Twoja współpraca z nowymi uczestnikami ma kluczowe znaczenie dla ich długoterminowego sukcesu. Korzystaj z tych strategii umiejscawiania, aby zaplanować kolejne działania. Aby naprawdę zmieniać życie innych na lepsze, myśl o tych pierwszych dniach ich członkostwa jako o czasie, w którym „płacisz" cenę za zapewnienie swojej firmie sukcesu – ta cena jest niska, bo musisz jedynie poświęcić trochę czasu, aby pokazać, że Ci zależy. Kształtowanie tego wsparcia sprawi, że Twoje osoby budujące będą się na Tobie wzorować.

Odkryj ich ścieżkę

Wiedza na temat trzech poniższych ścieżek pomoże Ci odkryć, na czym koncentruje się zarejestrowana przez Ciebie osoba po uczestniczeniu w prezentacji lub po Konsultacji wellness. Wykorzystaj poniższe informacje, aby określić, gdzie ją najlepiej umiejscowić. Przedkładaj długoterminową wizję i sukces ponad krótkoterminowe potrzeby, umiejscawiając ją tam, gdzie będzie się rozwijać i korzystać ze wsparcia. Więcej informacji można znaleźć na stronie 108.

Klient

- Głównym obszarem jego zainteresowania jest korzystanie z produktów w celu poprawy samopoczucia własnego i swojej rodziny.
- Rejestruje się jako klient hurtowy.
- Może, ale nie musi być zapisany do programu lojalnościowego (LRP).

Osoba dzieląca się

- Chce dzielić się z innymi, organizując zajęcia lub spotkania indywidualne.
- Rejestruje się jako klient hurtowy lub – aby móc rejestrować innych i otrzymywać prowizje – jako konsultant Wellness Advocate.
- Jest zapisana do programu lojalnościowego (LRP) z zamówieniem o wartości min 100 PV.

Osoba budująca

- Chce tworzyć dochody.
- Rejestruje się jako konsultant Wellness Advocate.
- Zobowiązuje się do zamówienia LRP o wartości min 100 PV w każdym miesiącu, aby otrzymywać prowizje.
- Często ma więcej znaczników po podsumowaniu w wyniku oceny cech efektywnej osoby budującej na stronie 16 tego przewodnika.

Określ typ osoby budującej

Umiejscowienie osób budujących w zespole jest kluczowe dla ich sukcesu w perspektywie długoterminowej. Umieść zaangażowane *i* zdolne osoby budujące na pierwszym poziomie. Rozważ umiejscowienie zaangażowanych *lub* zdolnych osób budujących na drugim poziomie.

- **Typ zaangażowany:** Kroczy ścieżką 5 kroków do sukcesu.
- **Typ zdolny:** Rejestruje osobę budującą samodzielnie w pierwszym miesiącu podjęcia zobowiązania do budowania.

Jaka jest Twoja rola?

Osoba rejestrująca

- Zwykle jest to osoba, która wprowadziła nowo zarejestrowaną osobę w świat dōTERRA. (Czyja to osoba kontaktowa? Kto zachęcił ją do udziału?)
- Otrzymuje Premie Szybki Start za zakupy dokonane przez nowo zarejestrowaną osobę przez pierwsze 60 dni po jej rejestracji.
- Współpracuje ze Sponsorem (jeżeli do tej funkcji przypisano inną osobę), aby wstępnie określić, kto przeprowadzi Konsultację wellness i kolejne rozmowy oraz zapewni wsparcie na bieżąco.
- Nowo zarejestrowana osoba liczy się w kontekście awansu osoby rejestrującej do wyższej rangi (jeden na każdą fizyczną odnogę), jednak nie musi znajdować się w pierwszej linii takiej odnogi.
- Zawsze zachowuj prawo rejestracji rejestrowanych przez siebie osób do czasu, aż będzie można przenieść je na ich Sponsora lub inną osobę budującą w celu przejścia do wyższej rangi i realizacji długoterminowych strategii budowania.

Sponsor

- Osoba, pod którą umiejscowiony jest nowo zarejestrowany członek dōTERRA (dla osoby nowo zarejestrowanej jest to także jej bezpośredni upline).
- Korzysta z bonusów Power of 3 oraz bonusów organizacyjnych Unilevel.
- Asystuje przy Konsultacji wellness i w innych potrzebach związanych z kolejnymi działaniami (w zależności od ustaleń).

Osoba rejestrująca może zmienić sponsora nowo zarejestrowanej osoby jeden raz do 10-tego dnia kolejnego miesiąca po rejestracji tej osoby za pośrednictwem Wirtualnego Biura.

Aby zmienić czyjegoś sponsora:
doterra.com > Moje Biuro > Team (Zespół) > Sponsor Changes (Zmiany Sponsora)

Gdzie należy ich umiejscowić?

Umiejscawiaj nowo zarejestrowane osoby tam, gdzie będą się rozwijać i otrzymają wsparcie. Dodawaj nowe osoby budujące na bieżąco. Tempo budowania struktury zespołu jest różne. To, kiedy Twoje osoby budujące lub partnerzy biznesowi zostaną zarejestrowani i kiedy się zaangażują, decyduje o tempie uruchomienia każdej odnogi. Niektórzy zaczynają, na przykład, od jednej osoby budującej i na niej opierają swój wzrost, podczas gdy inni zaczynają od trzech osób. Być może zaczęli z większą siecią lub zaangażowali osoby, z którymi mieli już nawiązane relacje.

Znajdź trzy osoby

Najlepiej znaleźć trzy osoby budujące w początkowym okresie działalności. Następnie wróć do swojej *Listy osób* i *Monitora sukcesu*, aby skontaktować się z osobami, określonymi jako potencjalni budujący. Ponieważ zakwalifikowanie zaangażowanych budujących może wymagać wielu interakcji i doświadczeń (co sprawia, że korzystanie z okresu na zmianę początkowego sponsora jest tak ważne), należy zastosować poniższą strategię, aby uzyskać strukturę, która pomoże osiągnąć kwalifikacje do premii Power of 3 i kolejnych rang. Rozważ umieszczenie jednego lub dwóch klientów w swojej pierwszej linii, aby zapewnić sobie potrzebny wolumen do kwalifikacji do premii Power of 3.

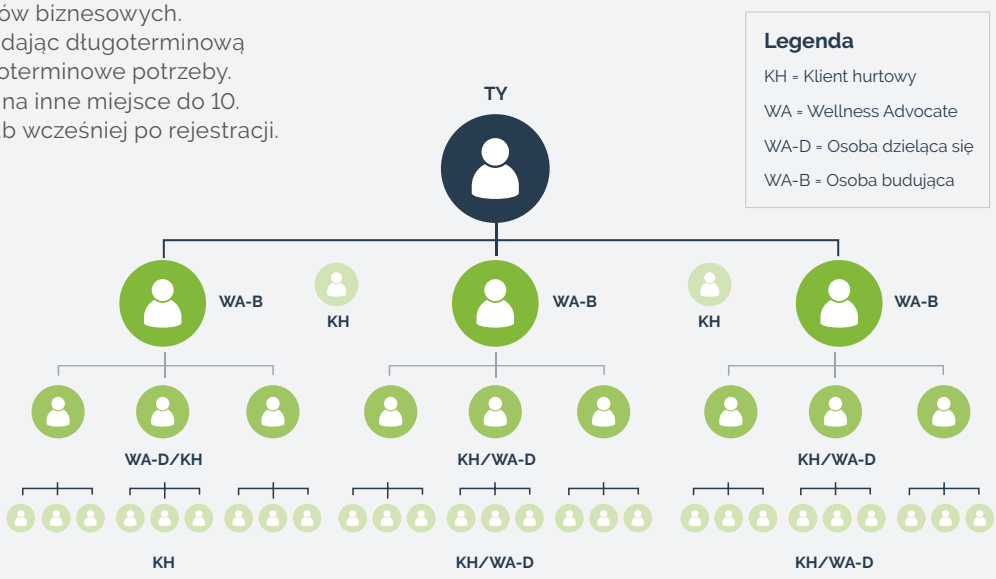
1. Zarejestruj swoich partnerów biznesowych.
2. Umiejscawiaj ich, przedkładając długoterminową wizję i sukces ponad krótkoterminowe potrzeby.
3. W razie potrzeby przenieś na inne miejsce do 10. dnia kolejnego miesiąca lub wcześniej po rejestracji.

Idealna struktura

Poziom 1: Twoi partnerzy biznesowi (zaangażowani i zdolni)

Poziom 2: Osoby budujące i osoby dzielące się (zaangażowane lub zdolne)

Poziom 3: Klienci+



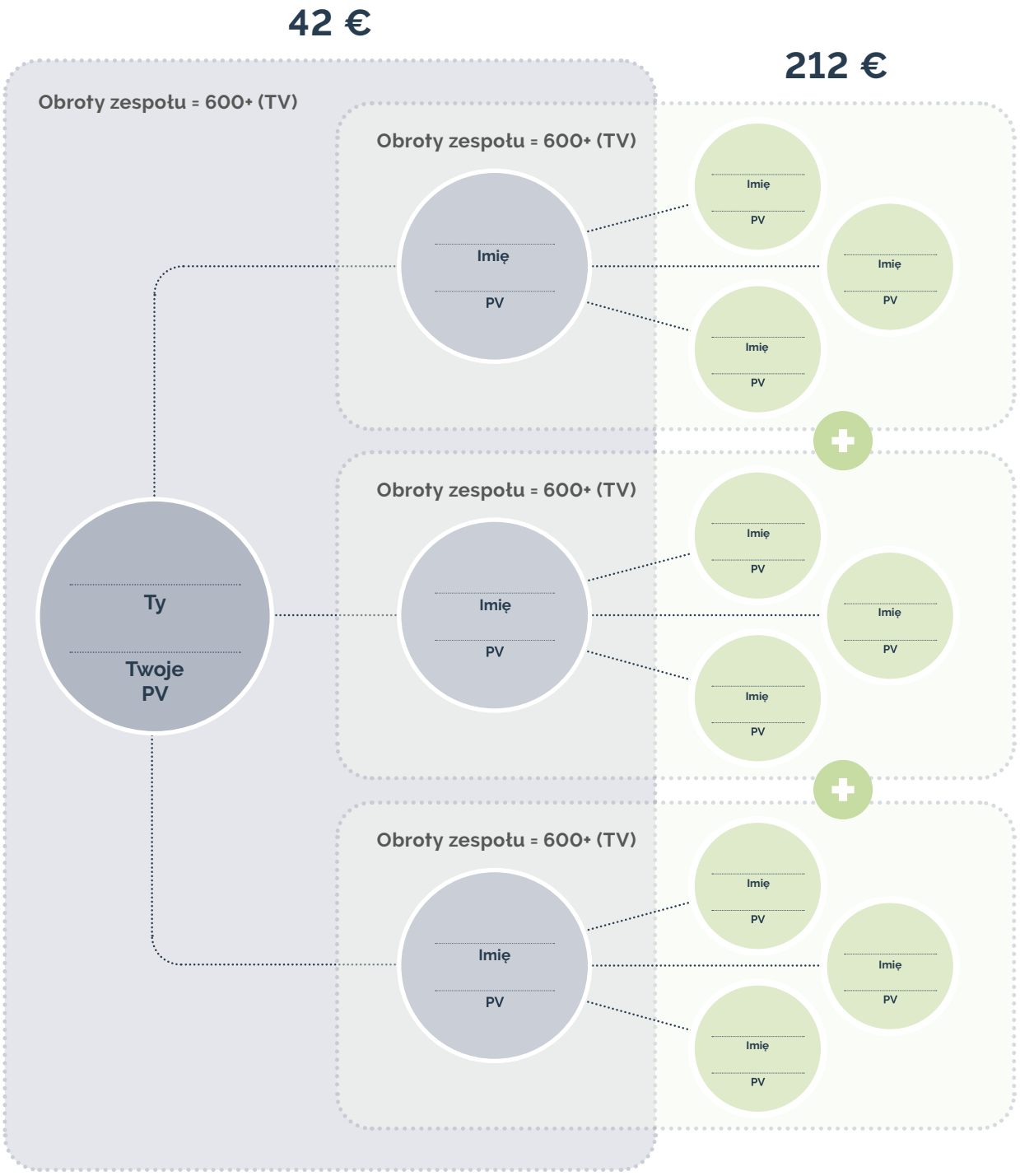
Najważniejsze wskazówki dotyczące umiejscawiania

- **Umiejscawiaj klientów w zespole, w którym być może znajdą sponsora o podobnych zainteresowaniach lub w którym nawiążą dobry kontakt z osobami już im znanymi lub mieszkającymi w ich okolicy.** Odnieś się do informacji z poszczególnych kolumn na swojej *Liście osób* (str. 15–16), aby odkryć sposoby umiejscawiania osób tam, gdzie mogą się najlepiej wzajemnie wspierać. Można stworzyć odnogę rodzinną, odnogę wspólnych znajomych, odnogę lokalizacyjną lub niszową.
- **W miarę rejestrowania kolejnych osób rozważ umiejscowienie niektórych nowo zarejestrowanych osób pod zaangażowanymi i zdolnymi budującymi, którzy aktywnie rejestrują nowych członków i wspierają swój zespół oraz klientów.** Wspieranie ich w dążeniu do ich celów może pomóc Ci osiągnąć Twoje cele. Jednak umiejscawianie pod „potencjalnymi" osobami budującymi często rodzi frustrację. Zdecydowanie zalecane jest zachowanie prawa rejestracji nowo zarejestrowanych osób do czasu, aż nowy sponsor sobie na nie zasłuży. Jeżeli nie osiągną wyników, do których się zobowiązali, nadal będziesz mieć możliwość rozwoju rejestrowanych w ramach własnej kwalifikującej się odnogi lub opcję ich późniejszego przeniesienia.
- **W przypadku braku zaangażowanego budującego do odnogi postaraj się wybrać kogoś (na przykład zaufanego członka rodziny), kogo później będzie można zastąpić kwalifikującym się budującym/partnerem biznesowym.**
- **W przypadku klientów hurtowych pamiętaj o następujących kwestiach:**
  - Możesz przenieść klienta hurtowego (KH) lub zmienić status jego konta, w okresie początkowej zmiany sponsora (do 10. dnia miesiąca następującego po rejestracji), jeśli jego umiejscowienie lepiej pasuje gdzie indziej.
  - Jeśli KH zechce zmienić status konta na konto konsultanta Wellness Advocate (WA) po upływie okresu początkowej zmiany sponsora, przydzielony mu sponsor nie zmieni się.
  - W razie potrzeby zmiany umiejscowienia po upływie okresu początkowej zmiany sponsora KH będzie musiał przejść na konto konsultanta WA. Po zmianie konta będzie musiał zarejestrować nowego klienta z zamówieniem o wartości 100 PV, aby zakwalifikować się do zmiany sponsora. Następnie będziesz mieć czas do 10. dnia miesiąca następującego po tej rejestracji, aby zdecydować, gdzie przenieść taką osobę oraz osobę nowo przez nią zarejestrowaną.

W przypadku chęci zmiany umiejscowienia lub pytań należy przejść do strony *Team (Zespół) > Placements* **w mydoterra.com; można także skontaktować się z upline lub z obsługą klienta. Wnioski o przeniesienia i zmiany można także przesyłać na adres europeplacements@doterra.com**

Planer premii Power of 3

Budując strukturę z uwzględnieniem przyszłych awansów do wyższych rang we współpracy z partnerami biznesowymi i ich partnerami, naturalnie dążysz do premii Power of 3 (212 €). Musisz osiągnąć obroty zespołu (TV) na poziomie co najmniej 600 na każde pole złożone z czterech osób (dotyczy to także wszelkich innych obrotów na pierwszej linii). W każdym polu złożonym z czterech osób musi znajdować się zamówienie lojalnościowe (LRP) o wartości PV wynoszącej co najmniej 100 PV.



dōTERRA
ALPHA
CRS+
CELLULAR
VITALITY COMPLEX

Wsparcie

Dawaj siłę i możliwości, oferując rozwiązania

Po zakończeniu etapu Wsparcia będziesz wiedzieć, jak prowadzić Konsultacje wellness, rejestrować klientów w programie lojalnościowym (LRP), utrzymywać klientów, przekazując im zindywidualizowane komunikaty i dostarczając możliwości w zakresie kontynuacji nauczania, a także zachęcać ich do dzielenia się i budowania.

Bez względu na to, jakim produktem się zajmujesz, działasz w branży edukacyjnej. Twoi klienci muszą być stale kształceni . . . i musisz uczyć ich, jak nieustannie zmieniać życie na lepsze.

—

Robert G. Allen

Wdrażanie klientów

Klienci stanowią większość obrotów każdego zespołu. To, jakiego rodzaju relację z dōTERRA mają Twoi klienci, zależy od relacji, jaką mają z Tobą.

Staraj się spełniać potrzeby nowo rejestrowanych osób i zapracować sobie na to, by zatrzymać je przy sobie jako klientów. Od samego początku twórz kulturę służby, serdeczności i wdzięczności, oferując swoim klientom Konsultacje wellness jako bramę do wypracowywania długoterminowych nawyków zgodnych z duchem dōTERRA.

Idealny program

Poniżej przedstawiamy optymalne tempo wdrażania klientów. Dostosuj je tak, aby odpowiadało indywidualnym potrzebom. Korzystaj z tego efektywnego procesu kolejnych działań, aby wspierać każdą nowo zarejestrowaną osobę. Zwróć uwagę na okres zmiany początkowego sponsora, aby zmienić umiejscowienie nowo zarejestrowanej osoby, jeśli jest to konieczne lub pożądane. Duplikacja zaczyna się od terminowego kontaktowania się z osobami zarejestrowanymi przez siebie i trwa, w miarę jak budujący uczą się tego samego.

Zapisanie

W oczekiwaniu na odbiór zestawu

- Wyślij list powitalny, tekst wdrożeniowy lub serię wiadomości zautomatyzowanych, bądź zastosuj kampanię „kroplową".
- Planuj terminy Konsultacji wellness po rejestracji, gdy nowi członkowie mają dużo zapału. Zaplanuj konsultację wkrótce po tym, jak określona osoba odbierze swój zestaw. Ustalając termin, przekaż członkowi przewodnik *„Live"*.

Ponieważ Ty inwestujesz w swoje dobre samopoczucie, ja chcę zainwestować w Ciebie. Chcę przekazać Ci świetne wskazówki na temat sposobu stosowania Twoich nowych produktów. Nie chcę dopuścić do tego, abyś po zakupie jakichkolwiek produktów nie wiedział(a), jak z nich korzystać. Najważniejsze, aby udało Ci się wykorzystać produkty w sposób, który da Ci pożądane rezultaty.

Przed nami ważny krok. Umówmy się na 30-minutową rozmowę po mniej więcej trzech dniach po dostawie produktów. Po rozmowie będziesz mieć gotowy plan wellness, który będzie odnosił się do Twoich najważniejszych priorytetów dot samopoczucia; co więcej, będziesz wiedzieć, jak składać zamówienia, otrzymywać bonusy w postaci produktów i odnajdywać rozwiązania w dowolnym czasie. Co Ty na to?

- Wyślij wskazówki dotyczące olejków eterycznych SMS-em lub pocztą elektroniczną.

Na dzień przed Konsultacją wellness

- Wyślij przypomnienie SMS na dzień przed terminem Konsultacji wellness. Być może zechcesz udostępnić informacje dodatkowe, np. link do filmu, który członek będzie mógł obejrzeć przed spotkaniem i dzięki temu maksymalnie skorzystać z Waszego wspólnego czasu.

Konsultacja wellness

(patrz str. 71)

Konsultację wellness (30-60 min) najlepiej przeprowadzać około 3 dni po odebraniu przez członka produktów; konsultacja ma pomóc każdej osobie:

- Powiązać produkty z priorytetami zdrowotnymi.
- Włączyć produkty dōTERRA do swojego stylu życia.
- Przygotować swój dzienny plan wellness.
- Czerpać maksymalne korzyści z członkostwa w programie lojalnościowym.
- Zalogować się i dowiedzieć się, jak składać i zmieniać zamówienia.
- Uzyskać dostęp do zasobów i do społeczności.
- Zachęcać do dzielenia się i budowania:
  - Zainteresować się ofertą nagród za organizowanie zajęć.
  - Dowiedzieć się, jak zdobywać bezpłatne produkty lub zarabiać pieniądze.

Monitoruj zainteresowanie i dokonuj niezbędnych przesunięć w okresie zmiany początkowego sponsora.

Przydatne wskazówki

- Realizacja założeń finansowych zależy od Twojego – nie jednorazowego, lecz stałego – zaangażowania w zmienianie życia innych na lepsze.
- Pamiętaj, że każdy członek Twojego zespołu jest klientem.
- Dbaj o autentyczne i regularne kontakty z klientami; dawaj im siłę i możliwości do zaspokajania własnych potrzeb.
- Utrzymuj wysokie zaangażowanie, dzieląc się tym, w jaki sposób produkty dōTERRA pomagają osiągać cele zdrowotne i prowadzić wzbogacone życie.
- Buduj relacje oparte na zaufaniu, dotrzymując słowa i podejmując kolejne działania w ustalonych ramach czasowych. Korzystaj ze sprawdzonego systemu monitorowania klientów i przypomnień.

Zdrowa społeczność klientów

Co miesiąc

- Przekazuj informacje o promocjach i zachętach.
- Udostępniaj wskazówki i zapowiedzi nowych produktów.
- Promuj kontynuowanie nauczania i prowadź kampanie „kroplowe" (patrz strony 73–74).

Okresowo

(Co 30-90 dni):

- Dzwoń do klientów, aby udzielić im wsparcia.
- Zaproponuj kolejną Konsultację wellness, aby dokonać ponownej oceny dziennego planu wellness i zadbać o pozytywne doświadczenia.
- Zaproś członka na szkolenia poświęcone stylowi życia zgodnemu z filozofią wellness, by dać im możliwość zyskania większej pewności siebie i zgłębienia wiedzy o produktach.
- Jeśli członek nie złoży ani jednego zamówienia w okresie 60 dni, nawiąż kontakt (patrz sugestie na str. 75-78).

Zachęcaj do organizowania zajęć i budowania

Wraz z nabieraniem większego doświadczenia klienci w naturalny sposób budują swoją wiarę w dōTERRA i oferowane przez nią produkty, wzrastając w pragnieniu i chęci dzielenia się tym, co kochają. Niektórzy z nich ujawniają swój potencjał jako organizatora spotkań i budującej, gdy zostaną zachęceni do poszerzenia pola zaangażowania.

Konsultacja wellness

1 Zacznij od Wprowadzenia do stylu życia

- Przekaż przewodnik *„Live”* (osobiście lub za pośrednictwem poczty zwykłej lub elektronicznej).
- Odpowiedz na ewentualne pytania dotyczące posiadanych przez członka produktów.
- Poproś członka o dokonanie samooceny na stronie 3 przewodnika *„Live”*.
- Szybko wyjaśnij, na czym polega styl życia zgodny z duchem dōTERRA.
- Zachęć członka do stworzenia własnej listy życzeń.

Zaproponuj upominek w postaci przewodnika informacyjnego, który pomoże im skonfigurować pierwsze zamówienie lojalnościowe (LRP) o wartości co najmniej 125 PV przed 15.dniem kolejnego miesiąca.

2 Przeprowadź Konsultację wellness

- Przeprowadź konsultację wellness i doprowadź do opracowania dziennego planu wellness.
- Wspólnie zastanówcie się nad 90-dniowym planem i kolejnymi trzema zamówieniami lojalnościowymi.
- Niech LRP wywoła w nich ekscytację, ponieważ uzyskają wówczas produkty po najlepszej cenie.
- Pokaż, jak zalogować się do wirtualnego biura, aby skonfigurować pierwsze zamówienie lojalnościowe i dostosować ustawienia przyszłych zamówień.

3 Wskaż dostępne zasoby

- Poleć swój ulubiony przewodnik informacyjny i aplikację.
- Wprowadź w temat obsługi klienta dōTERRA, szkoleń internetowych i platform w mediach społecznościowych.
- Zaproś do zespołu i grup społecznościowych.
- Zachęć do kontynuowania edukacji (patrz str. 73–74 tego przewodnika).
- Zachęć do dzielenia się i budowania (przekaż przewodniki *„Share”* i/lub *„Build”* i zarezerwuj termin na Wprowadzenie do organizowania zajęć lub Wprowadzenie do budowania, w zależności od zainteresowań danej osoby).

Rozwiewaj wątpliwości

Jeżeli klienci wspomną, że produkty nie przyniosły im pożądanych rezultatów, jeśli chodzi o pewne problemy, wysłuchaj tego, co mają do powiedzenia, a następnie zaproponuj rozwiązania jak poniżej, bądź doradź, jak dostosować ilość olejków eterycznych lub stosowane metody, by bardziej przybliżyć się do pożądanych rezultatów. Skorzystaj z poniższych wskazówek, aby pomóc im zdobyć pozytywne doświadczenia:

Korzystaj z olejków częściej

Spróbuj stosować małe ilości olejków eterycznych z większą częstotliwością. W przypadku niektórych problemów wypróbuj 1–2 krople co 1–2 godziny. W przypadku innych spróbuj zastosować swoje rozwiązanie/ rozwiązania co najmniej 1-3 razy dziennie, przez miesiąc lub dłużej, do uzyskania pożądanych rezultatów lub do kolejnej oceny postępów. Są takie problemy, które po prostu wymagają czasu. Osiągnięcie optymalnych rezultatów przy innych wymaga dodatkowych działań.

Coś blokuje efekty

Zmniejsz spożycie lub stopień narażenia na toksyny, szkodliwe lub syntetyczne substancje i składniki antyodżywcze, takie jak cukier, kofeina lub przetworzona żywność. Każda z tych składowych może osłabiać odporność i rozpraszać energię organizmu, oddalając nas od celów związanych z samopoczuciem i ograniczając efekty działania olejków eterycznych. Odwodnienie, wysoki poziom stresu i niedostateczna ilość snu również mogą mieć istotny wpływ na rezultaty. Optymalne działanie olejków eterycznych warunkuje ponadto obecność składników odżywczych w organizmie. Jeśli rezerwy są niskie, rezultaty mogą być minimalne, a nawet nie występować w ogóle. Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś(-aś), pamiętaj włączyć zestaw dōTERRA Lifelong Vitality Pack™ w swoje codzienne działania wellness.

Wypróbuj inne rozwiązanie

To, co sprawdza się u jednej osoby, niekoniecznie zda egzamin u innej. Każdy jest inny, dlatego umiejętność zaspokojenia konkretnych potrzeb jest jedną z największych korzyści, jakie oferują nam olejki eteryczne. Próbuj różnych rzeczy, aż znajdziesz właściwe rozwiązania. Weź także pod uwagę emocjonalne przyczyny fizycznych dolegliwości. Nasze myśli i przekonania mają zarówno pośredni, jak i bezpośredni wpływ na procesy biologiczne w naszym organizmie. Korzystaj z olejków eterycznych w celu uzyskania zarówno wsparcia emocjonalnego, jak i lepszych i szybszych rezultatów.

Kontynuacja edukacji

Po wdrożeniu klientów

Daj klientom dostęp do edukacji, która pomoże im zwiększyć pewność siebie, zdobyć doświadczenie i poszerzyć wiedzę. Pomagając im odnaleźć wartość w swoich produktach, odkryć moc życia zgodnie z duchem dōTERRA i czerpać maksymalne korzyści z członkostwa, możesz zatrzymać przy sobie więcej klientów. Kanałem do kontynuowania edukacji może być internet, kontakt osobisty lub materiał zapisany w określonym formacie.

Dlaczego kontynuowanie edukacji?

- Buduj wiarę w produkty.
- Zmieniaj życie innych na lepsze.
- Zachęcaj do ciągłego składania zamówień lojalnościowych.
- Pobudzaj w nich pragnienie do dzielenia się i budowania.
- Rozwijaj swój zespół.

Wskazówki dotyczące zapraszania

- Zachęć klientów do zapraszania osób towarzyszących.
- Zachęć do udziału prospektów, którzy nie zarejestrowali się na swoich pierwszych zajęciach.
- Zachęć do udziału prospektów i obecnych klientów zainteresowanych konkretnym tematem.
- Zachęć do udziału osoby budujące, które chcą dowiedzieć się więcej.

Zajęcia

Korzystaj z zajęć kontynuowania edukacji organizowanych przez Twojego upline lub zacznij prowadzić własne. Po Konsultacjach wellness przewodnik *„Live"* pozostaje świetnym materiałem pomocniczym w ramach kontynuowania edukacji, którego tematem jest styl życia. Przewodnik ten przedstawia gotowe cykle zajęć. Na początku każdych zajęć wprowadź zgromadzonych w temat, odnosząc się do Piramidy stylu życia, a następnie korzystaj z odpowiednich stron.

Przykładowe tematy:

- Codzienne zdrowe nawyki z LLV
- Olejki eteryczne w kuchni
- Zdrowie dziecka
- Wspieranie zdrowego stylu życia
- Życie pełne energii i witalności
- Aktywność fizyczna i ruch

- Sposoby na relaks
- Aromaterapia emocjonalna
- 30-dniowy detoks
- Pielęgnacja skóry, włosów i ciała
- Bądź przygotowany na wszystko

Zajęcia specjalistyczne:

Zaproponuj swoim gościom zajęcia na dodatkowe tematy związane ze stylem życia, które mogą ich zainteresować.

- Powrót do szkoły
- Mama i dziecko
- Zimowe mieszanki do samodzielnego przygotowania
- Olejki dla pupila
- Pielęgnacja twarzy i domowe spa
- Zdrowie intymne
- Metamorfoza torby sportowej
- Olejki eteryczne w środowiskach zawodowych

Grupowe Konsultacje wellness

Prowadząc grupowe Konsultacje wellness, możesz pomóc większej liczbie nowo zarejestrowanych osób w krótszym czasie. Film będący podstawowym wprowadzeniem należy wysłać z wyprzedzeniem, aby mieć czas na pytania i odpowiedzi oraz wspieranie uczestników w procesie opracowywania dziennych planów wellness i 90-dniowych list życzeń.

Wśród korzyści można wymienić:

- Wskaźniki uczestnictwa w rozmowach wideo lub telefonicznych są często wyższe niż w przypadku spotkań osobistych.
- Zachęć każdą osobę, aby miała dostęp do swoich produktów podczas rozmowy.
- Rozważ możliwość przekazania prezentu za udział lub przybycie na spotkanie z osobą towarzyszącą.

Zasoby internetowe

Zespół

Korzystaj ze znakomitych materiałów edukacyjnych poświęconych produktom, udostępnionych Tobie i Twoim klientom przez Twojego upline. Możliwości edukacyjne dla zespołów zwykle są oferowane w formie cotygodniowych rozmów poprzez Zoom lub Facebook Live; mogą być także dostępne na stronie internetowej zespołu.

dōTERRA

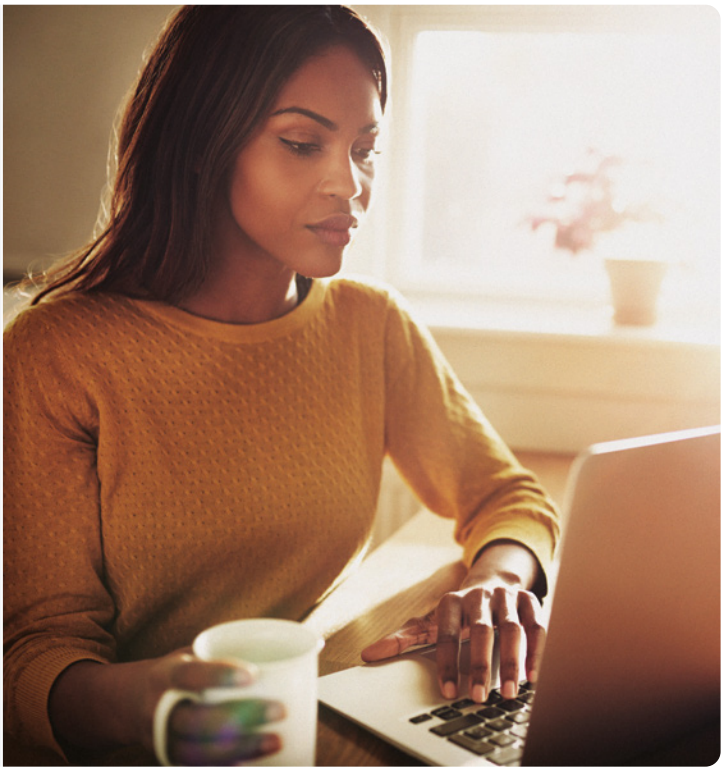
Udostępniaj i rozpowszechniaj zasoby dostępne na stronie *doterra.com:*

Discover (Odkryj) > Product Education (Wiedza na temat produktów)

- AromaTouch Technique™
- Uniwersytet dōTERRA
- Nauka u podstaw korzystania z olejków eterycznych

Resources (Zasoby) > Essential Oil Resources (Źródła olejków eterycznyc)

- Ulotki
- Literatura



Spotkania użytkowników olejków eterycznych

Zachęć klientów do spotkania, aby mogli poczuć się częścią wspólnoty i odkryć kreatywne sposoby stosowania swoich olejków i produktów. Niech spotkanie będzie zabawne i proste. Zachęć uczestników, aby podzielili się z pozostałymi swoimi doświadczeniami, ulubionymi wskazówkami i przepisami. Szukajcie odpowiedzi wspólnie, w przewodniku informacyjnym o olejkach eterycznych. Rozważ możliwość organizowania cyklicznego, tj. comiesięcznego lub cokwartalnego wydarzenia w tej samej lokalizacji lub z udziałem różnych prowadzących.

Dbaj o klientów

Buduj prężnie działającą społeczność użytkowników olejków eterycznych. Jednym z najlepszych sposobów budowania swojego zespołu jest zadbanie o osoby już zarejestrowane – to kopalnia złota i niewyczerpane źródło inspiracji. Ludzie kochają przebywać w otoczeniu, w którym mogą dzielić się wartościami, uczyć się i wspólnie rozwijać.

Wypełnianie luk w doświadczeniach klientów jest efektywnym sposobem wspierania ich długoterminowych celów zdrowotnych. Pomyśl o osobach pod Twoimi skrzydłami i określ możliwe obszary potrzeb z poziomu Wirtualnego Biura. Poszukaj osób, które, na przykład, przestały składać zamówienia lub nigdy nie złożyły drugiego. Skorzystaj z jednego lub kilku poniższych scenariuszy, aby prowadzić z klientami rozmowy skoncentrowane na wspieraniu. Najpierw rozmawiaj, by nawiązać więź. Co najważniejsze, zadawaj pytania, aby odkryć niezaspokojone potrzeby.

Odkrywaj potrzeby

- Nie wiedzą, jak stosować produkty.
- Jeszcze nie zauważyli różnicy.
- Nie wiedzą, jak złożyć zamówienie przez internet lub na czym polega LRP.
- Nigdy nie brali udziału w Konsultacji wellness.
- Nie znają innych produktów.
- Potrzebują dodatkowych pomysłów.

Ponowna rozmowa

1 Nawiąż kontakt i odkrywaj

Witaj, mówi _____, Twój konsultant/Twoja konsultantka Wellness Advocate w dōTERRA. Chcę podziękować Ci za to, że jesteś lojalnym klientem i kontaktuję się z Tobą . . .

A. Odpowiedz na pytania i zaproponuj rozwiązania:
aby sprawdzić, czy chcesz zapytać o coś konkretnego związanego ze stosowaniem produktów lub czy istnieją jakieś kwestie priorytetowe, które masz nadzieję teraz rozwiązać?
Wysłuchaj rozmówcy i zaproponuj odpowiednie rozwiązania lub poszukajcie ich razem w przewodniku informacyjnym.

B. Sprawdź postępy i zaproponuj rozwiązania:
Bardzo mi zależy, by dowiedzieć się, czy podobają Ci się produkty i co działa w Twoim przypadku! Podtrzymaj ich w pozytywnych doświadczeniach i przedstaw inne sugestie związane z ich potrzebami.

A. *Ja też uwielbiam Zengest™! A próbowałeś(-aś) też kapsułek żelowych?*

B. *Wygląda na to, że Twoje dzieci uwielbiają zapach lawendy przed snem! Czy myślałeś(-aś) o tym, aby umieścić dyfuzor w każdej sypialni i dzięki temu spełnić indywidualne potrzeby każdego członka rodziny?*

C. *To świetnie, że tak efektywnie stosujesz mieszankę Deep Blue™ u swoich klientów! Założę się, że są zachwyceni! Zauważam, że bardzo wielu innych masażystów również z powodzeniem stosuje technikę AromaTouch™ i dōTERRA Balance™!*

2 Wnoś wartość

Korzystaj ze **scenariuszy dodatkowych** według potrzeby (patrz kolejna strona).

3 Podsumowanie

Jest mi bardzo miło, że mogliśmy/mogłyśmy porozmawiać i mogłem(-am) dowiedzieć się, jak korzystasz z olejków dōTERRA! Wyślę Ci _____ (np. link SMS-em)*, żebyś mógł/mogła _____* (np. dołączyć do grupy na Facebooku)*. Jeśli masz dodatkowe pytania, skontaktuj się ze mną!*

Znaj swój wskaźnik retencji

Monitoruj wskaźniki aktywności i utrzymania klientów zarówno swoje, jak i zespołu, z poziomu Wirtualnego Biura:

Usługi dla konsultantów Wellness > Genealogia > Podsumowanie genealogii

Fortuna leży w ponownych kontaktach.

Michael Clouse

Scenariusze dodatkowe

Zachęcenie do dołączenia do społeczności

Czy wiesz, że mamy niesamowitą społeczność _____ (np. na Facebooku), *w której można zadawać pytania i mieć dostęp do edukacji, a także otrzymywać powiadomienia o wydarzeniach i promocjach na produkty? Chętnie dodam Cię do tej grupy . . .*

Zachęcenie do kontynuowania nauczania

Chcę zaproponować Ci możliwość udziału w naszej serii zajęć edukacyjnych poświęconych zdrowemu samopoczuciu. Każde zajęcia koncentrują się na konkretnym zagadnieniu i pokazują, jak stosować powiązane z tym tematem olejki eteryczne i produkty dōTERRA.

A. *Spotykamy się w każdy _____ o godzinie _____* (np. wtorek o godzinie 19:00), *łącząc się na Zoomie. Wyślę Ci link.* Możemy też *spotkać się _____* (np. u mnie w domu).

B. *Mamy transmisję na żywo w każdą _____ o godzinie _____* (np. środę o godzinie 19:00), *w której biorą udział nasi miłośnicy olejków eterycznych z grupy _____ na Facebooku. Prześlę Ci link, żebyś mógł/mogła się zarejestrować. Czy interesuje Cię obecnie jakiś temat? Mogę udostępnić Ci zajęcia od razu!*

C. *Wszystko odbywa się przez internet, dlatego możesz mieć dostęp do wszystkich zajęć w dowolnym czasie. Po prostu wejdź na naszą _____* (np. stronę zespołową lub stronę grupy na Facebooku); *wszystko znajdziesz w _____* (np. zakładce _____ lub w przewodnikach). *Wyślę Ci link. Czy możesz mi powiedzieć, jaki temat Cię obecnie interesuje, abym mógł/mogła wysłać Ci więcej związanych z nim informacji?*

Oferowanie promocji i zachęt

A. *Chcę podzielić się z Tobą atrakcyjną ofertą! Komponując zamówienie o wartości co najmniej _____* (np. 200 PV) *i składając je do _____* (np. 15. dnia, 30. dnia) *tego miesiąca, skorzystasz _____* (np. z promocji dōTERRA lub Twojej własnej)! Jeśli zadeklarowano zobowiązanie: *Widzę, że masz zamiar złożyć zamówienie do 15. dnia miesiąca, więc możesz otrzymać bezpłatny _____! Zgadza się?*

B. *dōTERRA ma teraz niesamowitą ofertę aktualną tylko w tym tygodniu: _____* (np. oferty BOGO). *Oto kilka szczegółów. . . . Mogę wysłać Ci link _____ , z którego przejdziesz bezpośrednio do oferty _____.*

C. *Oferuję też bezpłatny upominek _____* (np. olejek eteryczny) *moim klientom, którzy złożą w tym miesiącu zamówienie lojalnościowe o wartości co najmniej 100 PV; chcę Ci w ten sposób podziękować za nieustanne wsparcie. Czy chciałbyś/chciałabyś otrzymać coś takiego lub czy może Ci się to przydać? . . . Super! Już wysyłam Ci szczegóły.*

Zachęcanie do dzielenia się i budowania

A. *Wiem, jak bardzo lubisz korzystać z naszych produktów i jestem pewien/pewna, że znasz osoby, które mogłyby czerpać z nich podobne korzyści. Czy chciałbyś/chciałabyś zorganizować zajęcia i w zamian otrzymać upominek?*

B. *Tak na marginesie, wróciłem(-am) właśnie z _____* (np. wydarzenia, zajęć, konwencji europejskiej). *Otaczali mnie ludzie, których napędzają ich własne cele, a ich energia i entuzjazm przywiodły mi na myśl Ciebie! Byłoby świetnie, gdybyśmy mogli uciąć sobie pogawędkę na ten temat. Czy interesowałyby Cię możliwości oferowane przez dōTERRA?*

Przydatne wskazówki

Korzystaj z ofert, aby wzbudzić zainteresowanie

Wspaniałym sposobem na zwiększenie liczby zamówień lojalnościowych, zarówno w przypadku aktywnych, jak i mniej aktywnych klientów, jest regularne informowanie ich o promocjach i zachętach oferowanych przez dōTERRA, upline lub przez Ciebie. Wyniki mogą być jeszcze lepsze, jeśli dostosujesz oferty do zainteresowań klientów lub zachęcisz ich do wypróbowania nowego produktu.

Rozważ możliwość skierowania zachęt do konkretnych klientów, gdzie obroty lub rejestracje są najbardziej potrzebne, by móc awansować. W razie potrzeby podejmij współpracę ze swoim upline.

- *Brak zamówień w ostatnim czasie? Oferty BOGO to wspaniały sposób, aby skłonić ludzi do zakupu.*
- *Klienci zamawiają kilka rzeczy w miesiącu lub okresowo? Zaproponuj promocję za zamówienie o wartości co najmniej 100 PV.*
- *Wartość comiesięcznego zamówienia wynosi zwykle około 100 PV? Rozważ możliwość promocji za zamówienie o wartości co najmniej 200 PV.*

Stwórz listę Klientów VIP

Prowadź uporządkowaną listę osób chętnych do otrzymywania od Ciebie wiadomości o ofertach specjalnych i możliwościach edukacyjnych. Upewnij się, że z listy można łatwo korzystać, aby móc szybko, terminowo i efektywnie przekazywać komunikaty. Niech regularne przekazywanie klientom informacji stanie się Twoją główną praktyką biznesową.

Odpowiadaj na potrzeby i Konsultacje wellness

1 Nawiąż kontakt i odkrywaj

Cześć ___, mówi ___, Twój konsultant/Twoja konsultantka Wellness Advocate w dōTERRA. Kontaktuję się, by udzielić Ci potrzebnego wsparcia; przeglądając Wirtualne Biuro zauważyłem(-am), że . . .

Osoba jest w programie LRP, ale nigdy nie brała udziału w konsultacji wellness

. . . kupujesz olejki co miesiąc; wydaje się, że dają Ci dużo radości! Bardzo mnie ciekawi, które z nich lubisz najbardziej. . . . Co sprawiło, że w ogóle zainteresowałeś(-aś) się olejkami eterycznymi?
Zadaj to pytanie tylko, jeśli nie znasz odpowiedzi.
To wspaniałe, że korzystasz z programu lojalnościowego!

Co więcej, . . .

Ostatnio nie złożono zamówienia

. . . ostatnio nie złożyłeś(-aś) żadnego zamówienia; czy chcesz mnie o coś zapytać?

Co więcej, . . .

Osoba kupuje, ale nie jest w programie LRP

. . . kupujesz olejki regularnie; wydaje się, że dają Ci dużo radości. Bardzo mnie ciekawi, które z nich lubisz najbardziej i które są skuteczne w Twoim przypadku.

Kontaktuję się też dlatego, że chcę podzielić się z Tobą jedną z najfajniejszych rzeczy oferowanych przez dōTERRA – mianowicie możesz zdobywać bezpłatne produkty w programie lojalnościowym. Możesz zdobyć do 30% wartości wszystkich kupowanych produktów w punktach, a te można wymienić na bezpłatne produkty. Osoby objęte programem mogą łatwo zmieniać zamówienia lub anulować je w dowolnym momencie. Czy chcesz poznać więcej szczegółów? A może przyda Ci się moja pomoc przy konfiguracji zamówienia lojalnościowego?

Osoba jest w programie LRP, ale jej karta kredytowa nie jest obsługiwana

. . . jakiś czas temu skonfigurowałeś(-aś) swoje zamówienie lojalnościowe. Choć to zamówienie nadal widnieje w systemie, nie jest aktywne. Chciałem(-am) zapytać, czy o tym wiesz. . . . Nie chcę, abyś zastanawiał(a) się, dlaczego nie otrzymujesz swoich zamówień. Jednym z powodów może być nieważność przypisanej karty lub dodanie takiej, z której już nie korzystasz. Chętnie pomogę Ci rozwiązać ten problem lub możesz skontaktować się z obsługą klienta, by uzyskać wsparcie.

Co więcej, . . .

2 Ustal termin konsultacji wellness

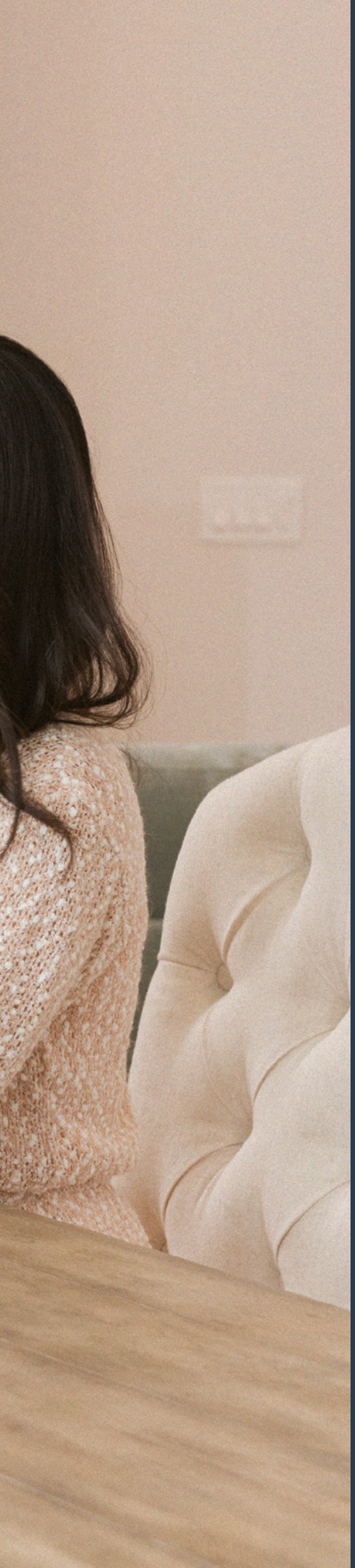
A. Osoba nigdy nie brała udziału w konsultacji wellness: *Chcę upewnić się, że wiesz o atrakcyjnej ofercie, której po prostu nie możesz przegapić! Twoje konto uprawnia Cię do bezpłatnej konsultacji wellness, w ramach której spędzimy razem 30 minut. W tym celu możemy spotkać się u Ciebie w domu lub odbyć konsultację przez telefon. Pomogę Ci dopasować Twoje priorytety zdrowotne do produktów, które już masz. Skorzystamy z materiału, który nazywamy przewodnikiem „Live"; wyślę Ci go przed konsultacją.*

Przypomnij mi proszę, jaki był Twój zestaw startowy _____ (zadaj to pytanie tylko, jeśli nie znasz odpowiedzi lub jeśli odszukanie tej informacji w Wirtualnym Biurze zajęłoby zbyt wiele czasu)*. No tak, racja! Gdy ludzie dostają swoje pierwsze olejki eteryczne, czasami nie są pewni, jak z nich korzystać. Celem konsultacji wellness jest zapewnienie Ci wsparcia, abyś mógł/mogła korzystać z olejków w ramach dziennego planu wellness. Pokażę Ci też, jak czerpać z nich maksymalne korzyści w ciągu całego dnia. Zadbamy też o to, żebyś mógł/mogła wynieść maksymalne korzyści z członkostwa i zdobywać bezpłatne produkty.*

B. Oferowanie ponownej konsultacji wellness: *Wiem, że mieliśmy konsultację wellness, gdy zaczynałeś(-aś) swoją podróż; minęło trochę czasu, dlatego pomyślałem(-am), że być może powinniśmy wrócić do Twojego dziennego planu wellness i sprawdzić, czy na pewno wiesz, jak z niego korzystać.*

Chętnie ustalę termin naszej ponownej konsultacji! Może pasowałoby Ci _____ lub _____ (dzień) *o godzinie _____* (godzina) *? . . . Super! Jeśli tak jak ja lubisz przypominajki, to na pewno przyda Ci się przypomnienie SMS. Czy mam Ci je wysłać? . . . Dobrze. Wszystko gotowe! Przekazuję moje dane kontaktowe, żebyś mógł/mogła się do mnie odezwać. . . . Już nie mogę doczekać się naszego spotkania.*

dōTERRA
Bringing hope, healing hearts, raising leaders, living dreams—
the meaningful work of a dōTERRA Wellness Advocate.
dōTERRA
Build
Intro to Build
dōTERRA
Lemon
dōTERRA
Lemongrass
dōTERRA
Lemon



Znajdź osoby budujące

Zaangażuj się w misję firmy

Gdy zakończysz etap odnajdywania osób budujących, będziesz wiedzieć, jak odnaleźć i szkolić swoich partnerów biznesowych i osoby budujące w Twojej strukturze, by tworzyć społeczność, która prężnie funkcjonuje i odnosi sukcesy w biznesie.

Przywództwo polega na wskazywaniu ludziom ich wartości i potencjału na tyle jasno, by inspirować ich do dostrzeżenia tego w sobie samych.

—

Stephen Covey

Znajdź partnerów biznesowych

By prowadzić działalność, która przynosi sukcesy, konieczne jest nawiązanie partnerskiej relacji z osobami, które myślą podobnie i chcą korzystać z tego, co Ty i dōTERRA macie do zaoferowania. Skorzystaj z poniższych wskazówek dotyczących pozyskiwania nowych osób, aby odnajdywać i pozyskiwać zaangażowanych i kompetentnych partnerów biznesowych.

1. **Zaczynaj z wizją końca.** Roztaczaj tę wizję dla potencjalnych budujących. Jaki cel działania jest dla Ciebie motywacją do tego, by służyć swojej społeczności? Jesteś dyrektorem zarządzającym w swoim biznesie i prosisz te osoby, by nawiązały z Tobą partnerską współpracę. Zanim postanowią do Ciebie dołączyć, muszą wiedzieć, dokąd zmierzasz.

2. **Osiągniesz swój cel – z nimi lub bez nich.** Twój sukces lub niepowodzenie zależy od Ciebie. Choć potrzebujesz ludzi, którzy za Tobą pójdą, żaden człowiek nie przesądza o sukcesie lub porażce Twojego biznesu. Szukasz tych, którzy będą chcieli nawiązać z Tobą partnerstwo. Jeśli ludzie będą mieć wrażenie, że Twój sukces zależy od nich, częściej spotkasz się z odmową. Zadbaj raczej o to, aby udzielił im się Twój entuzjazm na myśl o przyszłych sukcesach. Dzięki temu będą mieć poczucie, że jeśli do Ciebie nie dołączą, coś ich ominie – wówczas ich decyzja jest często pozytywna.

3. **Opanuj prezentację Wprowadzenie do budowania.** Prezentację Wprowadzenie do budowania prowadź tak samo umiejętnie, jak prezentację Wprowadzenie do olejków. Mów innym o możliwościach biznesowych i rób to najlepiej jak potrafisz. Przeprowadzaj prezentacje często, aby zyskać większą pewność siebie, a także doświadczenie w pozyskiwaniu osób budujących.

4. **Zapraszaj osoby z potencjałem do udziału w wydarzeniach firmowych i zespołowych.** Pamiętaj, że ludzie podejmują decyzje na wydarzeniach.

5. **Przedstaw swojemu upline.** Wykorzystaj kontakt ze swoim upline, aby możliwości oferowane przez dōTERRA stały się bardziej wiarygodne. Poproś, aby podzielił się swoimi doświadczeniami z osobami z potencjałem do budowania. (Więcej informacji na temat rozmów trójstronnych znajduje się na str. 82).

6. **Ludzie dołączają do biznesu do tych, których darzą sympatią.** Z kim chcesz spędzać czas? Z kim chcesz podróżować? Nie szukasz podwładnych – szukasz partnerów biznesowych. Bądź osobą, z którą inni chcą budować biznes. Mów ludziom, że kochasz to, co robisz i wyjaśniaj im, jak ta działalność zmienia Twoje życie. Najlepszymi liderami zostają te osoby, którym okazuje się szczere zainteresowanie. Jeśli pomożesz im znaleźć rozwiązania na trudności, z którymi się borykają, chętniej będą się angażować.

7. **Twoja wiara w ich siły jest ważna.** Nowe osoby budujące nie mają doświadczenia i przez pewien czas polegają na tym, że w nie wierzysz; później budują własną pewność siebie. Na początku musisz wierzyć w nie bardziej, niż one same w siebie wierzą. Tchnij w nie tę wiarę.

Idealny partner biznesowy

Przejdź do strony 108, aby odkryć pożądane cechy Twoich partnerów biznesowych. W miarę nabywania doświadczenia dopisuj do listy nowe elementy:

Zaangażowani i zdolni – kim są:

- Autentyczni – prawdziwi
- Pełni wiary, angażujący się w sposób celowy
- Gotowi i zmotywowani, by wyjść poza własną historię
- _____
- _____
- _____
- _____

Przypadkowi i niechętni – kim nie są:

- Nieautentyczni – pozbawieni zaangażowania
- Zrezygnowani i bierni
- Przywiązani do własnej historii i wymówek
- _____
- _____
- _____
- _____

Zachęcaj do budowania

Wróć do swojej *Listy osób* i skoncentruj się na tych, które określiłeś(-aś) jako swoich pierwszych potencjalnych budujących. Postępuj zgodnie z tą prostą instrukcją, by zachęcić ich do budowania razem z Tobą. Scenariusze można wykorzystać w formie istniejącej lub zmieniać według potrzeb.

- Zacznij kontaktować się osobiście, przez internet lub przez telefon, aby pielęgnować Waszą relację. Odkryj autentyczne sposoby zasiewania ziarna w kontekście możliwości oferowanych przez dōTERRA, udostępniając pomysły i filmy „metodą kropli", a następnie zadając pytania, takie jak te:
  A. *Czy interesują Cię nowe możliwości biznesowe i zarobkowe?*
  B. *Czy chcesz dowiedzieć się więcej o możliwości uzyskania dodatkowego dochodu poprzez współpracę z dōTERRA?*
  C. *Czy kiedykolwiek myślałeś(-aś) o tym, aby dzielić się swoją miłością do olejków eterycznych z innymi i być może nawet zarobić na tym dodatkowe pieniądze?*
- Podziel się swoją wizją.
- Powiedz swoim osobom z potencjałem, dlaczego o nich pomyślałeś(-aś) i dlaczego tak Ci zależy na współpracy z nimi.
  Jesteś osobą z dużym doświadczeniem w biznesie / otwartą / przedsiębiorczą / umiesz świetnie pracować z ludźmi.
- Gdy osoba z potencjałem potwierdzi zainteresowanie, zachęć ją do udziału w prezentacji Wprowadzenie do budowania, w trakcie której dowie się więcej.
- Dla większej wiarygodności podczas pozyskiwania partnerów biznesowych rozważ możliwość zaplanowania rozmowy trójstronnej z udziałem upline.
  Rozmawiałem(-am) dziś z _____ (upline). *Czy wiesz, kto to jest? To ekspert(ka) w _____* („Dlaczego" / obszar zainteresowania / doświadczenie upline) *jest w randze _____* (ranga upline) *w dōTERRA. Jest niesamowity(-a) i obecnie wręcz rozchwytywany(-a)! Bardzo chciał(a)by z Tobą porozmawiać. Ja też wezmę udział w tej rozmowie. Może zaproponować nam następujące godziny: _____. Która z nich by Ci odpowiadała?*

Przed rozmową zachęć osobę z potencjałem do obejrzenia krótkiego filmu wprowadzającego w tematy, które mogą ją zainspirować lub wzbudzić jej zainteresowanie (np. firma, plan kompensacyjny, jakość produktów/certyfikat CPTG™, inicjatywa Co-Impact Sourcing™, dōTERRA Healing Hands™).

Umówcie się, aby porozmawiać o tych filmach w ciągu 48–72 godzin od udostępnienia tych materiałów.

Przydatna wskazówka

Prezentując biznes, osobiście lub na Zoomie, pamiętaj, że spotkania indywidualne są często bardziej efektywne. Osoba określona na Twojej liście jako influencer często preferuje rozmowę w bardziej kameralnym otoczeniu, które można dostosować konkretnie do niej.

Program:

- Zadaj pytania, które otwierają drogę do nowych spostrzeżeń.
- Określ problemy osoby z potencjałem.
- Ustal potrzeby.
- Zaproponuj rozwiązania.

Dlaczego rozmowy trójstronne?

Rozmowy trójstronne pozwalają wykorzystać wiedzę upline, która jawi się jako wiarygodny ekspert, co pomoże Tobie, Twojemu zespołowi i firmie zyskać szacunek, pewność i zaufanie osoby z potencjałem. Przedstawcie razem możliwości biznesowe, oferowane przez dōTERRA (patrz scenariusz Wprowadzenie do budowania na str. 89–90), korzystając z przewodnika *„Build"*.

Niezależnie od tego, czy jest to zaplanowana rozmowa telefoniczna, połączenie na Zoomie, czy spotkanie osobiste, Ty i Twoja osoba z potencjałem możecie poczuć się pewniej, jeżeli poprowadzi Was osoba z upline, dysponująca większym doświadczeniem. Wkrótce odwdzięczysz się swoim osobom budującym tym samym, uczestnicząc wraz z nimi w rozmowach trójstronnych, gdy będą pozyskiwać własnych partnerów i osoby budujące.

Kwestie, które należy wziąć pod uwagę:

- W rozmowie uczestniczysz Ty, upline oraz osoba z potencjałem.
- Przed spotkaniem upewnij się, że każdy uczestnik ma dane umożliwiające połączenie.
- Słuchaj uważnie, rób notatki i odkrywaj sposoby, które pomogą Ci być dla nowego budującego zaangażowanym i zdolnym upline.
- Rozmowa powinna być przez cały czas adekwatna do osoby z potencjałem.

Moc tych, którzy się dzielą

Odkryj moc dzielenia się, zachęcając innych do bycia częścią magii rozwiązań umożliwiających dzielenie się. Osoby dzielące się potrafią wnieść nową energię do zespołu i działalności biznesowej.

Poszerzaj zasięg swojego oddziaływania

Docieraj do większej rzeszy ludzi, prosząc tych, których znasz, aby skontaktowali Cię ze swoimi znajomymi. Może znają kogoś, kto poszukuje możliwości podobnej do tej oferowanej przez dōTERRA?

Bardzo często w trakcie luźnych rozmów ludzie zwierzają się tym, którym ufają, że poszukują nowych lub innych możliwości w swoim życiu. Na tym właśnie polega networking, kiedy „pośrednik" łączy ludzi. Skorzystaj ze scenariuszy w górnej części kolejnej strony, aby lepiej prowadzić rozmowy, w trakcie których możesz zapytać o osoby, które mogłyby zostać budowniczymi.

Zachęcaj do prowadzenia zajęć

Jednym ze skutecznych sposobów rozwijania społeczności dōTERRA i pozyskiwania nowych osób budujących jest dbanie o to, by inni byli gospodarzami spotkań i zaprosili swoich gości. W trakcie rozmów bądź dobrym słuchaczem lub obserwuj interakcje w mediach społecznościowych, aby ustalić, jak możesz otworzyć drzwi przed ludźmi. Gdy nadejdzie właściwy moment, opowiedz o swoich doświadczeniach z produktem lub więcej o tym, w jaki sposób dōTERRA Ci pomaga. Nawiązując więź, powiedz coś w stylu: *Marzę, aby być częścią czegoś ważnego, wnosić w ludzkie domy i życie nadzieję i dobre samopoczucie, ucząc, jak korzystać z produktów dōTERRA na co dzień, tak jak sam(a) to robię! Bardzo cieszy mnie świadomość, że zmieniam życie innych na lepsze, wszędzie na świecie: życie hodowców i ich rodzin, a także osób w moim bezpośrednim otoczeniu.*

Za każdym razem, gdy dajesz ludziom próbki, zachęcasz ich do działania, organizujesz zajęcia i prezentacje, w szczególności na konsultacjach wellness i zajęciach kontynuacji nauczania, zasiewaj ziarno – sprawiaj, by nowe osoby chciały się dzielić, organizować zajęcia i korzystać z możliwości biznesowych.

Poniżej znajduje się kilka przykładów:

A. *Jeśli potrafisz sobie wyobrazić siebie w mojej roli – którą jest pomaganie innym w odkrywaniu rozwiązań – i jesteś ciekaw(a), jak to jest być konsultantem/konsultantką Wellness Advocate w dōTERRA, chętnie opowiem Ci, jak zarobić na swoje produkty i mieć szansę na dodatkowe i wyższe dochody. Podejdź do mnie po zajęciach.*

B. *A może zaplanujmy coś razem? Ustalmy termin kolejnych zajęć, które sam(a) zorganizujesz, aby móc dzielić się z tymi, na których Ci zależy.*

Jak być skutecznym gospodarzem spotkań

Zachęć osoby dzielące się i potencjalnych partnerów biznesowych, aby zorganizowali zajęcia osobiście lub online. Dzięki pozytywnym doświadczeniom zaczynają dostrzegać w sobie to, co masz i Ty, a to może doprowadzić do pozyskania nowych osób budujących.

- Przeprowadź Wprowadzenie do organizowania zajęć, korzystając z przewodnika *„Share"* i *Planer zajęć* (patrz str. 50), aby stworzyć jasny i uporządkowany plan, określający obowiązki każdej osoby i sposób stworzenia optymalnego doświadczenia, które przyczyni się do dużej liczby zarejestrowanych.
- Poproś ich o utworzenie listy osób, które chciałyby zachęcić do udziału (na przykład członków rodziny, przyjaciół, sąsiadów, znajomych) – w tym celu skorzystaj ze strony 2 przewodnika *„Share"*. Poradź im, aby kreowały dobre doświadczenia, dzieląc się swoją historią i próbkami jeszcze przed zachęceniem do udziału.
- Jeszcze przed spotkaniem zdecyduj, jak te osoby chciałyby zostać nagrodzone: czy jako Konsultanci Wellness Advocate, czy otrzymując od Ciebie nagrody za poprowadzenie zajęć. Poziom zainteresowania może się zwiększyć po przeprowadzeniu zajęć.
- Ponownie skontaktuj się, aby ugruntować ich zobowiązanie do wypracowywania dochodów we współpracy z dōTERRA i wyjaśnij, kto zajmie się dopełnieniem rejestracji, prowadzeniem Konsultacji wellness i zapewnianiem wsparcia klientom.

Proś o polecenie potencjalnych budujących

A. *Kontaktuję się, aby poprosić Cię o pomoc. Przez ostatnich _____ uczę ludzi o olejkach eterycznych; obecnie poszukuję możliwości rozwoju w obszarze _____* (np. położenie geograficzne, rodzaj działalności).

Bardzo zależy mi na tym, by zainwestować swój czas, pieniądze i zasoby w odpowiednią osobę – kogoś, kto interesuje się naturalnymi sposobami na dobre samopoczucie, kto ma przedsiębiorczy umysł i po prostu potrzebuje odpowiedniego coachingu i wsparcia. Czy znasz kogoś, komu przydałaby się dodatkowa wiedza na temat produktów i możliwości oferowanych przez dōTERRA? Czy mogę podesłać Ci pakiet prezentowy olejków eterycznych, aby pomóc Ci określić, jakiego typu osobom mogłyby się one przydać?

B. *Aktualnie współpracuję z dōTERRA, wielokrotnie nagradzaną, wartą miliardy dolarów firmą wellness. W ramach tej współpracy dzielimy się działaniem i mocą olejków eterycznych z milionami osób na całym świecie.*

Obecnie szukam osób, które mogłyby być zainteresowane tą zmieniającą ludzkie życie pracą. Szanuję Twoją opinię i zastanawiam się, czy znasz kogoś, kto mógłby być zainteresowany tym, co oferuje dōTERRA, być może z powodu zmian ekonomicznych lub zwykłej chęci pomagania innym. Może to być nawet osoba, która nie wyraziła jeszcze podobnego zainteresowania, ale ma wyrazistą osobowość, jest pełna energii i motywacji. Byłbym/byłabym naprawdę wdzięczny(-a) za przekazanie mi wszelkich poleceń, jakie przychodzą Ci na myśl. Jeśli najpierw chciałbyś/chciałabyś dowiedzieć się więcej, możemy też ustalić termin spotkania, by się tym zająć.

Rozmawiaj z nieznajomymi

Gdy spotykają się nieznajomi, często pierwszą rzeczą, o której rozmawiają, jest to, czym się zajmują. Jedną z najbardziej przydatnych umiejętności, jakich możesz się nauczyć, jest rozpoczynanie takich rozmów poprzez zadanie wspomnianego pytania jako pierwszy(-a). Dlaczego? Ponieważ jeśli zapytasz o to swojego rozmówcę, wówczas on odwdzięczy się tym samym. Poniższe przykładowe rozmowy pokazują, jak skutecznym narzędziem jest powiedzenie jasno, czym się zajmujesz:

A. *Czy to nie ciekawe, jak wielu ludzi wydaje się powierzać swoje zdrowie w ręce innych? Robię coś niezwykłego. Uczę ludzi, jak mogą przejąć kontrolę nad własnym zdrowiem.*

B. *Czy to nie ciekawe? Większość ludzi interesuje się zdrowymi sposobami na dobre samopoczucie, ale są w kropce i nie wiedzą, od czego zacząć. Robię coś niezwykłego. Uczę ludzi o jednym z najpotężniejszych rozwiązań, jakie daje nam natura, a także o tym, jak z niego łatwo korzystać.*

Jeśli to Twój rozmówca pierwszy zapyta, *czym się zajmujesz,* odwróć bieg rozmowy, aby móc zadać pytania o jego pracę i dostosować odpowiedź: *Kocham to, co robię! A czym Ty się zajmujesz?* Następnie, gdy już dowiesz się, czym zajmuje się Twój rozmówca, możesz dostosować swoją odpowiedź:

A. *Pracuję z rodzicami i uczę ich, jak mogą zadbać o swoje rodziny w naturalny sposób, korzystając z olejków eterycznych i innych produktów.*

B. *Pracuję z masażystami i uczę ich, jak mogą uzyskać dodatkowe źródło dochodów w swoich gabinetach, dzieląc się z klientami tym, jak żyć zgodnie z filozofią wellness dzięki olejkom eterycznym.*

A Ty? Czy masz jakiś priorytet związany ze zdrowiem lub finansami, na którym się koncentrujesz? Gdy osoba skończy mówić, odpowiedz:

A. *Czy chciałbyś/chciałabyś spróbować czegoś nowego?*

B. *Czy chciałbyś/chciałabyś poznać sposoby na uzyskanie dodatkowych dochodów?*

Należy dążyć do tego, aby po Twoim stwierdzeniu rozmówca powiedział: „Tak, opowiedz mi więcej o tym, czym się zajmujesz". Wtedy można odpowiedzieć coś w stylu: *Pracuję z ludźmi, którzy poszukują bezpiecznych, naturalnych, skutecznych rozwiązań, ponieważ chcą dbać o zdrowie i dobro swojej rodziny. Wiesz coś o olejkach eterycznych?*

Jeśli osoba odpowie przecząco, będzie to doskonały moment na podzielenie się własną historią i opowiedzenie, dlaczego produkty i/lub możliwości biznesowe oferowane przez dōTERRA sprawdziły się u Ciebie i Twojej rodziny (zapoznaj się ze stroną 36, aby przygotować swoje historie z wyprzedzeniem).

Kontynuuj rozmowę, zadając pytania, słuchając i odkrywając sposoby, w jakie możesz wnieść wartość w życie swojego rozmówcy, powiązując możliwości oferowane przez dōTERRA z jego potrzebami. Ostatecznym celem jest odnalezienie osób, które szukają kogoś takiego, jak Ty. Nakreśl zarys tego, co oferujesz, aby mogli zdecydować, czy to coś dla nich, czy się w tym widzą, czy chcą dowiedzieć się więcej.

Networking nie polega tylko na wymianie wizytówek czy danych kontaktowych. Aby nadać mu większe znaczenie, stwórz strategie na ponowne kontakty i wykorzystuj je, poznając nowych ludzi. Po nawiązaniu znajomości postępuj zgodnie z instrukcjami przedstawionymi w innych częściach tego przewodnika, aby podtrzymać rozmowę.

Zawsze zadawaj pytania. Zadawanie pytań jest . . . największym i najbardziej lekceważonym sekretem sukcesu i szczęścia.

—

Percy Ross

Wprowadzenie do budowania

Są różne powody, dla których ludzie postanawiają skorzystać z możliwości biznesowych oferowanych przez dōTERRA. Niektórym z nich chodzi o dochody, innym o misję. Niezależnie od powodów przewodnik *„Build"* może pomóc każdemu z nich prowadzić właściwe rozmowy.

Podczas zajęć Wprowadzenie do budowania skoncentruj się na tym, co jest najważniejsze dla Twoich odbiorców – aby to określić, zadawaj pytania (przykłady znajdują się na kolejnej stronie), odkrywając zainteresowania i potrzeby, takie jak dochody, poczucie celu lub większa elastyczność czasowa. Następnie powiąż ich cele ze swoimi rozwiązaniami dōTERRA.

Innym rozwiązaniem jest omówienie jedynie części przewodnika *„Build"*, etapów od 1 do 4, po zajęciach Wprowadzenie do olejków. Niezależnie od tego, czego uczysz, w pewnym momencie rozmowy zachodzi potrzeba nawiązania indywidualnego kontaktu zgodnie z etapami od 5 do 9. Później zaplanuj spotkania z każdym uczestnikiem, aby utrwalić zobowiązania za pomocą rozmowy trójstronnej, w której będzie uczestniczył upline (zgodnie z opisem na stronie 82) lub podczas sesji strategicznej Wprowadzenie do biznesu. Aby zapewnić stałe postępy, przeprowadzaj co najmniej jedno Wprowadzenie do budowania tygodniowo. Prezentacje powinny być proste i dostosowane do prospektów oraz nadawać się do wielokrotnego wykorzystania. Skorzystaj z konspektu i scenariusza na kolejnych stronach, aby prowadzić prezentacje, które kończą się sukcesem.

Cel

- Gromadź wokół siebie ludzi, słuchaj ich, by poznać potrzeby i dziel się możliwościami oferowanymi przez dōTERRA.
- Skoncentruj się na potrzebach uczestników; odkrywaj i przekazuj im, jak te możliwości mogą sprawdzić się w ich przypadku.

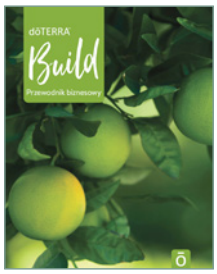
Ważna wskazówka

Nawiąż ponowny kontakt w ciągu 72 godzin, aby dokonać rejestracji (jeśli określona osoba jeszcze się nie zarejestrowała); następnie przeprowadź sesję strategiczną Wprowadzenie do biznesu. Wykorzystaj wskazówki opisane w tym przewodniku, aby zapewnić, że uczestnicy rozumieją, na czym polegają podstawowe etapy budowania dobrze prosperującej działalności i tworzenia solidnych fundamentów, które pomogą osiągnąć wyniki w przyszłości.

Idealny program (20–60 min)

Wykorzystaj przewodnik *„Build"* jako materiał pomocniczy.

5 min



1 Powitanie osoby budującej

Otwórz spotkanie, powiedz kilka słów o zaproszonym prezenterze i przedstaw go.

Zaproszony prezenter
Opowiedz o prowadzącym i podziel się własną historią.

5 min

2 Dlaczego założenia finansowe

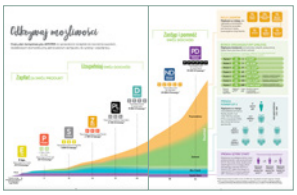
Historia o wiadrach z wodą i wodociągu. Dowiedz się więcej o sytuacji rozmówcy.

5 min

3 Dlaczego dōTERRA?

Opowiedz o tym, jak umacniająca jest partnerska współpraca z dōTERRA, obejmująca produkty, liderów i udział w globalnych inicjatywach.

5–10 min



4 Hojne wynagrodzenie

Wyjaśnij lub odtwórz film.

5 min

5 Zachęcaj do tego, by marzyć

Podkreśl możliwości.

5 min

6 Wybierz ścieżkę

Wyjaśnij, na czym polega dzielenie się i zarabianie.

5 min

7 Co jest niezbędne

Opowiedz o pracy w systemie dzielenia się i budowania, która daje wielką moc, a jednocześnie jest nacechowana prostotą.

5–10 min

8 Pytania i odpowiedzi

Odpowiedz na wszelkie pytania. Opowiedz historię, która może rozwiać obawy.

5–10 min

9 Zachęcaj do podjęcia partnerstwa

Przyjmij zobowiązanie do budowania i zaplanuj termin zajęć Wprowadzenie do biznesu.

Wprowadzenie do budowania – konspekt

Skorzystaj z poniższego konspektu, aby zapewnić udany przebieg spotkań indywidualnych. Na kilka pierwszych zajęć *Wprowadzenie do budowania* zaproś swojego wspierającego upline. Przed spotkaniem podziel się z nim tym, co wiesz o potrzebach/zainteresowaniach swojego prospekta. Aby usprawnić przebieg rozmowy, zachęć prospekta do obejrzenia odpowiedniego filmu, zgodnie ze wskazówkami na stronie 82.

Powitanie. Jeśli upline ma prowadzić rozmowę, przedstaw go, a następnie przekaż mu głos. Pamiętaj, że Ty masz już zaufanie swojego prospekta, ale upline zdobędzie jego szacunek dopiero, gdy potwierdzisz jego wiarygodność poprzez odpowiednie przedstawienie.

Ich kolej w rozmowie

- Nawiąż kontakt, mówiąc: *Opowiedz mi o sobie. . . . Od jak dawna zajmujesz się . . .* (zawód / ścieżka kariery)*?*
- Przed zagłębieniem się osoba prowadząca rozmowę pyta: *O co chcesz mnie zapytać?* Odpowiedz na pytania teraz lub zapewnij, że odpowiesz na nie za chwilę, w miarę rozwoju rozmowy.
- Następnie wprowadź te pytania do rozmowy, aby dowiedzieć się więcej o potrzebach i zainteresowaniach prospekta.
  - *Co chciałbyś/chciałabyś zmienić w swojej obecnej sytuacji?*
  - *Na jakim etapie jesteś, jeśli chodzi o Twoje . . .* (zdrowie, związki, finanse, czas, zainteresowania, poczucie celu)*?*
  - *Czy jest coś, czego nie daje Ci Twój zawód / ścieżka kariery? Czy jest coś, co wywołuje frustrację? Może masz jakieś niezaspokojone potrzeby finansowe, cele?*
  - *Jak to wpływa na Ciebie / Twoją rodzinę* (nadzieja, zaufanie, związki, zdrowie, finanse, czas)*?*
  - *Co może się stać, jeśli nic się nie zmieni? Na ile poważnie podchodzisz obecnie do tego, by wprowadzić zmiany?*

Przydatna wskazówka

Aby lepiej przygotować się do efektywnych rozmów, odegraj scenkę zgodnie z tym scenariuszem ze swoim mentorem upline lub z członkami rodziny. Przećwicz to, nadając prezentacji indywidualnego wymiaru.

Twoja kolej w rozmowie

Wiążąc czyjeś wyzwania ze swoimi rozwiązaniami, pamiętaj o autentyczności; okazuj pewność siebie i dziel się z pasją.

1 Opowiedz swoją historię

Jestem pewien/pewna, że możemy zmienić Twoje życie na lepsze! Pozwól, że opowiem Ci więcej o ____ (podziel się historią kogoś, z kim rozmówca może się łatwo utożsamić). *Bardzo chętnie opowiem Ci nieco o mojej własnej historii i podróży* (przygotuj historię z wyprzedzeniem na stronie 36).

2 Dlaczego założenia finansowe

Opowiedz historię o jednostkowych celach finansowych (wiadra z wodą) i celach w formie procesu (wodociąg); powiedz, dlaczego budowanie źródła ciągłego napływu dochodów jest dla Ciebie ważne (przedstaw swoje dawne zajęcie, powiedz, co nie było efektywne, jak pomogła Ci dōTERRA i jak teraz wygląda Twoja przyszłość). *Jeśli mógłbyś/mogłabyś stworzyć swoją wymarzoną działalność związaną z dōTERRA za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, jak wyglądałby Twój biznes? Czy chcesz uzyskać dodatkowy dochód lub zwiększyć obecny? Jak by to wyglądało z perspektywy dochodów? Jak cenne byłoby dla Ciebie . . .* (np. osiągnięcie Twoich priorytetów związanych z dochodami w ciągu 6–12 miesięcy)*?*

3 Dlaczego dōTERRA

Skoncentruj się na tym, co najbardziej zainspiruje tę osobę (może to być wizja możliwości „wprowadzenia" olejków eterycznych do domów ludzi, własny ośrodek wellness, możliwości zarobkowe, najlepiej przetestowane i najbardziej zaufane olejki eteryczne z certyfikatem CPTG™, nadzwyczajne wartości firmy i przywództwo czy globalne inicjatywy, takie jak dōTERRA Healing Hands™ oraz Co-Impact Sourcing™). Wyraź pewność, że prospekt może wieść życie, jakiego pragnie.

4 Hojne wynagrodzenie

Podkreśl cztery sposoby umożliwiające zarabianie z dōTERRA i opisz ogólne możliwości zarobkowe. W razie potrzeby posłuż się filmem.

5 Zachęcaj do tego, by marzyć

Jakie masz nadzieje i marzenia?
Jakie cele chcesz osiągnąć?

6 Wybierz ścieżkę

Zachęć prospekta, aby zaangażował się na takim poziomie, jaki mu odpowiada. *Zobaczmy, jak możesz zacząć. Ile godzin tygodniowo możesz poświęcić? Jaka ścieżka najbardziej pasuje do Twoich potrzeb? Kiedy chciałbyś/chciałabyś osiągnąć ten cel?*

W razie potrzeby powiedz: *Ujmę to realistycznie. Biorąc pod uwagę Twoje cele, liczbę godzin, którą jesteś skłonny(-a) poświęcić i statystyki średnich wyników w firmie, któraś z tych wartości musi się zmienić. Musisz albo zwiększyć liczbę godzin pracy w ramach swojego biznesu, albo pogodzić się z tym, że osiągnięcie celu zajmie Ci więcej czasu. W którym z tych obszarów możesz się dostosować?*

Razem ustalcie cel i ramy czasowe, które będą odpowiednie. Rzadko zdarza się, aby komukolwiek udało się spełnić znaczące założenia finansowe przy mniej niż 15 godzinach pracy tygodniowo. Im większe cele, tym większy wymagany nakład czasowy.

7 Co jest niezbędne

Opowiedz o znakomitych szkoleniach i zasobach udostępnianych przez Twój zespół upline i firmę. Wyjaśnij, dlaczego Twój rozmówca doskonale by się w tym odnalazł i pomóż mu wyobrazić sobie siebie w sytuacji, w której wykorzystuje swoje zdolności do osiągnięcia sukcesu.

8 Pytania i odpowiedzi

Odpowiedz na wszelkie pytania. Jeśli rozmówca poruszy problem, wysłuchaj go, powtórz to, co powiedział, własnymi słowami, a następnie zadaj pytania, by dowiedzieć się więcej. Przykład: *A więc masz za sobą negatywne doświadczenie z marketingiem sieciowym. Opowiedz mi więcej na ten temat. Powiedz im, jak czułbyś/czułabyś się na ich miejscu.* Opowiedz, jak sam(a) poradziłeś(-aś) sobie z takim problemem. *Po pewnym czasie bycia klientem zdałem(-am) sobie sprawę, że ta firma napisała na nowo definicję tego zawodu.*

9 Zachęcaj do nawiązywania partnerstwa i budowania

Jeśli osoba zarejestrowała się już jako użytkownik produktu i wzięła udział w Konsultacji wellness, oznacza to, że jest gotowa na etap 2 opisany na str. 10 przewodnika *„Build"*. W przeciwnym razie należy zacząć od etapu 1. *Po pierwsze sugeruję, abyśmy zaczęli od etapu 1, który polega na wykorzystaniu produktów do wprowadzenia pozytywnych zmian z korzyścią dla Ciebie i Twojej rodziny. Czy istnieje coś związanego z samopoczuciem, co nie przyniosło rezultatu u Ciebie i Twojej rodziny?* W razie potrzeby skorzystaj ze scenariuszy znajdujących się na stronach 54–59 tego przewodnika. *Jestem pewien/pewna, że możemy zmienić Twoje życie na lepsze. Osiągnęliśmy znaczne efekty w przypadku _____.* Podziel się historią własną lub kogoś, z kim rozmówca może się łatwo utożsamić – w zależności od tego, co pasuje do sytuacji.

A. Jeżeli zaproszona osoba jeszcze się nie zarejestrowała, następnym razem powiedz jej o zajęciach Wprowadzenie do olejków, aby zaproponować opcje zestawów do wyboru, które najlepiej pasują do jej potrzeb osobistych i biznesowych. Następnie zaplanuj dla niej termin spotkania Wprowadzenie do biznesu.

B. Po rejestracji przejdź do etapu 2 na str. 10 przewodnika *„Build"* i omów lub zaplanuj następne kroki, w tym Wprowadzenie do biznesu.

Wprowadzaj nowe osoby budujące

Rejestrowanie klientów i osób dzielących się zmienia życie ludzi na lepsze i wspiera Twój biznes z dōTERRA. Rejestrowanie osób budujących może doprowadzić do wykładniczego wzrostu! Choć duży odsetek osób na początku jest klientami i w pewnym momencie decyduje się wystartować z biznesem, wielu odnosi sukces, zaczynając jako osoby budujące. Podejmij współpracę z tymi osobami, które są gotowe budować biznes.

Pomyśl o najbardziej pracowitej osobie, jaką znasz, a która chce uzyskiwać przychody w ramach współpracy z dōTERRA. Czego ta osoba potrzebuje, aby odnieść sukces? Potrzebuje sprawdzonej procedury: od czego zacząć, jakie są oczekiwania i co musi się zdarzyć. Taką procedurą jest właśnie ten przewodnik – zapewnia systematyczne podejście do sprawdzonych nawyków i umiejętności w formie „krok po kroku", która w naturalny sposób zachęca odbiorców, by wywiązywali się z zobowiązań.

Wspieraj swoje nowe osoby budujące podczas ich pierwszych 3–4 prezentacji, a także w innego rodzaju pierwszych interakcjach. Naucz je, jak prowadzić efektywne rozmowy poprzez modelowanie sposobu ich prowadzenia. Pozwól osobom budującym przyjmować coraz większą odpowiedzialność z każdą kolejną prezentacją, do momentu aż poczują się gotowe, by prezentować samodzielnie. Duplikacja jest kluczem do większego sukcesu w perspektywie długoterminowej, który staje się udziałem osób w Twojej strukturze. Zaplanuj krótkie i częste rozmowy (co 2–3 dni) na początkowym etapie ich działalności.

Znaj wartość, którą wnosisz jako nowy lider i bądź zawsze o krok do przodu.

Ranga Elite w 6 tygodni

Zachęć swoich budujących, aby postępowali zgodnie z poniższym harmonogramem, który uwzględnia schemat 5 kroków do sukcesu ilustrujący, jak w ciągu 6 tygodni przejść od rozpoczęcia biznesu do rangi Elite. Z rozpoczynaniem biznesu jest jak ze startem rakiety – to, co zaczyna się bardzo intensywnie, pozwala nabrać tempa już na samym początku. Ta wzmożona energia sprawia, że w krótszym czasie udaje się znaleźć wielu chętnych, co pozwala na bardziej strategiczne zorganizowanie zespołu w okresie początkowej zmiany sponsora.

Idealny program

Przed rozpoczęciem

Tydzień przygotowań 1 | Tydzień przygotowań 2 | Tydzień 1

Zaangażuj się

- Przejdź przez zajęcia Wprowadzenie do olejków
- Zapisz się
- Przejdź przez zajęcia Wprowadzenie do budowania
- Dołącz jako klient

Kolejność będzie różna w przypadku każdego budującego

Przygotuj się

KROK 1:
- Ukończ część *Ustaw swój biznes*
- Ukończ część Napędzaj swój start
- Ukończ część Wprowadzenie do biznesu z upline
- Korzystaj ze szkoleń zespołowych i dostępnych na stronie *doterra.com*, a także z tego przewodnika

Zachęcaj

KROK 2:
- Dziel się dobrem, zachęcaj do pogłębiania wiedzy i przypominaj o zaproszeniu co najmniej 45 osób
- Zachęcaj partnerów biznesowych

Prezentuj

KROK 3:
- Zorganizuj/prezentuj zajęcia i spotkania indywidualne z upline dla co najmniej 30 osób
  - Wprowadzenie do olejków
  - Wprowadzenie do budowania
- Umawiaj się na kolejne zajęcia podczas zajęć

Przydatna wskazówka

W miarę rejestrowania nowych osób rozważ możliwość umiejscawiania niektórych z nich pod zaangażowanymi budującymi, którzy samodzielnie i aktywnie rejestrują i wspierają swój zespół. Przeprowadź rozmowę wyjaśniającą, zanim umiejscowisz kogoś pod danym sponsorem lub w jego strukturze. Zachęcaj do zdrowych zachowań, dbając o to, aby skala Twoich działań była taka jak u osób budujących, a nie znacznie szersza, co może zniechęcać ich do podejmowania się tego, co Ty. Zdecydowanie zalecane jest zachowanie prawa rejestracji osoby zarejestrowanej do momentu, aż nowy sponsor na to zasłuży. W przypadku, gdy ten sponsor nie osiąga wyników, do jakich się zobowiązał, nadal będziesz mieć możliwość rozwoju rejestrowanych w ramach własnej kwalifikującej się odnogi lub opcję ich późniejszego przeniesienia. *Mam nowo zarejestrowaną osobę i myślę, że rozwijałaby się najlepiej w Twoim zespole. Ważne jest, aby zapewnić jej Konsultację wellness i odpowiednie kolejne działania. Czy możesz zobowiązać się do wspierania jej? Jeśli tak, pozwól, że opowiem Ci o jej zainteresowaniach i pomogę Ci jak najlepiej ją umiejscowić.*

Miesiąc początkowy

Tydzień 2 | Tydzień 3 | Tydzień 4 | **Kolejne kroki**

Rejestruj

KROK 4:

- Zarejestruj co najmniej 15 osób
- Przeprowadź Konsultacje wellness
- Umiejscawiaj nowo zarejestrowane osoby
- Zachęcaj do prowadzenia zajęć i budowania
- Zaangażuj osoby budujące

Wspieraj

KROK 5:

- Wdrażaj klientów
- Wprowadzaj osoby budujące
- Promuj kontynuowanie nauczania / uczestnictwo w wydarzeniach
- Przeprowadzaj sesje strategiczne

Zdobądź rangę Elite

R

PORA ŚWIĘTOWAĆ!

Zdobądź rangę Premier

P

Wciąż motywuj samego/samą siebie i swoje osoby budujące do awansowania do wyższych rang

Bądź mentorem dla osób budujących

Mentoring polega na odkrywaniu w innych ich blasku i zachęcaniu do większych rzeczy! W miarę odkrywania blasku w samym/samej sobie będziesz lepiej przygotowany(-a), by służyć Twoim osobom budującym jako partner strategiczny, wspierający ich w wywiązywaniu się z zobowiązań. Nie musisz wiedzieć wszystkiego, aby być świetnym mentorem. Stawiając pierwsze kroki jako mentor, korzystaj z tego przewodnika i pomocy upline. Czerp jak najwięcej z tego niesamowitego procesu rozwoju.

Przydatne wskazówki

1. **Planuj regularne sesje strategiczne** z osobami budującymi i prowadź je przez telefon lub na Zoomie.
2. **Odbierz od nich arkusz Sprawdzanie strategii** przed rozmową. Skup się na kluczowych krokach działania i na tym, jak je efektywnie zrealizować.
3. **Zachęć swojego mentora upline do udziału** w Twoich kilku pierwszych rozmowach.
4. **Skup się na rozwiązaniach, nie na problemach.** Okazuj empatię, a następnie sprawnie prowadź osoby budujące od problemów do rozwiązań. Pytaj, zamiast dawać odpowiedzi. Twórz przestrzeń, w której można zastanawiać się nad możliwościami.
5. **Bądź najlepszą wersją siebie.** Twórz wielką wartość w niewielkich ramach czasowych. Buduj relację opartą na zaufaniu, będąc powiernikiem i dotrzymując zobowiązań.
6. **Nauczaj i dodawaj odwagi.** Podkreślaj talenty i zalety.
7. **Skieruj osoby na szkolenie z zakresu rozwoju osobistego i szkolenie dodatkowe,** aby wspierać je w pokonywaniu ograniczających je przekonań i zwiększyć ich umiejętności.
8. **Zwracaj uwagę na sukcesy** na sesjach strategicznych. Podejmij także współpracę z upline, aby wyrazy uznania dla sukcesów członków były również częścią wydarzeń / spotkań zespołu i innych spotkań.

Sprawdzanie strategii

Przygotowanie

☐ Przed sesją strategiczną wyślij e-mailem lub SMS-em zdjęcie wypełnionego formularza do swojego mentora upline.

1 Nawiąż kontakt i odkrywaj

Jaki sukces udało Ci się odnieść w minionym tygodniu?

Co pomaga Ci rozwijać swój biznes?

Z jakimi wyzwaniami mierzysz się w swoim biznesie?

2 Podsumuj zeszły tydzień

Jak poszło Ci w zeszłym tygodniu w dążeniu do osiągnięcia trzech głównych celów działania?

Czy trzeba coś zmienić w przyszłości?

Wstaw całkowitą liczbę działań wykonanych w zeszłym tygodniu w zielonych kwadratach, a następnie cel na kolejny tydzień w niebieskich kwadratach.

P I P E S

Przygotowanie

Zaproszenie

Prezentacja

Zapisywanie

Wsparcie

Skoncentruj się na Zaproszeniu, Prezentacji i Zapisywaniu, aby zbudować swój plan

3 Cele na nadchodzący tydzień

Skorzystaj z narzędzia do planowania rang, aby móc łatwiej wybrać działania na ten tydzień.

Ranga:

Cele na ten miesiąc:

Power of 3: 42 €, 212 €, 1275 €

3 najważniejsze działania Co musi się stać?	Twoja rola Jak to osiągniesz?	Wsparcie upline Jakiego wsparcia potrzebujesz?	Data realizacji

4 Przełomowe kroki

Z jakiego szkolenia/z rozwoju osobistego odnosisz korzyści? Co jeszcze mogłoby pomóc Ci umocnić przekonania, spostrzeżenia i umiejętności?

5 Ważne przypomnienia

Rozmowa zespołowa, promocje w firmie, wydarzenia itp.

System szkolenia biznesowego Empowered Success 28

Dlaczego cotygodniowe sesje strategiczne

- Nastaw swoje osoby budujące na sukces.
- Mierz działania PIPES i dbaj o doskonalenie umiejętności.
- Pozostań w kontakcie i stale oferuj wsparcie.

Program sesji strategicznej (30 min)

Krok 1: Nawiązuj więzi
Składaj wyrazy uznania dla osiągnięć i oceniaj obszary, które wymagają wsparcia.

Krok 2: Dokonaj przeglądu działań i wyników z ubiegłego tygodnia
Pomóż członkom przeanalizować ubiegły tydzień, aby mogli powtarzać to, co przynosi efekt, a wyeliminować to, co nieskuteczne. Pomóż im wyznaczyć realistyczne cele w zakresie rang i premii Power of 3. Oceń obroty i stwórz plan, który pozwoli zapełnić luki.

Krok 3: Odnoś się do działań PIPES
Oceń działania PIPES z zeszłego tygodnia. Określ, jakie obszary wymagają poprawy i zadbaj o to, by mentoring koncentrował się na tym, co najważniejsze (np. doskonalenie umiejętności w zakresie zapraszania lub rejestrowania). Ustal cele związane w działaniami PIPES na kolejny tydzień.

Krok 4: Określ i wpisz do kalendarza kluczowe etapy działania na nadchodzący tydzień
Podstawą kluczowych etapów działania na nadchodzący tydzień powinna być ocena PIPES. Określ, jakiego rodzaju wsparcie jest potrzebne. Bądź gotów/gotowa przeprowadzać i wspierać prezentacje, pozyskiwać nowe osoby budujące i kształtować pierwsze Konsultacje wellness.

Na mentoring składa się umysł, który dokonuje wyboru, uszy, które potrafią słuchać i ręce, które potrafią pchnąć we właściwą stronę.

John C. Crosby

TEAMWORK

Rozwój osobisty

Zobowiązanie do własnego rozwoju jest równocześnie zobowiązaniem do rozwoju Twojego biznesu.

Poświęć czas, by rozwijać to, kim jesteś, by móc stać się osobą, która spełnia swoje marzenia.

Twoje podejście . . . decyduje o tym, jak daleko zajdziesz.

—

Zig Ziglar

Miej wizję swojej przyszłości

Od samego początku kluczem do rozwoju Twojego biznesu z dōTERRA jest powiązanie z tym rozwojem Twojego „Dlaczego".

Budując założenia finansowe, możesz dać sobie szansę, która pozwoli Ci wieść życie, jakiego pragniesz. Twoje „Dlaczego" jest inspiracją, która działa jak siła napędowa Twoich marzeń i nadziei. Urzeczywistnia się, gdy spełniają się Twoje potrzeby, zamierzenia i cele.

Twoje „Dlaczego" motywuje Cię, by utrzymać koncentrację i pozostać na ścieżce postępów. Rozważ, określ i zaznacz każdy obszar, który może mieć największe znaczenie. Ustal istotne cele, do których realizacji chcesz dążyć i które motywują Cię, by działać już teraz.

Wyższe zarobki

- Praca, aby pozbyć się zadłużenia
- Zgromadzenie pokaźnej kwoty na rachunku oszczędnościowym
- Uzyskanie większej elastyczności finansowej
- Przekazywanie więcej środków na cele dobroczynne

Mądra praca

- Kontrola swojego czasu i planowanie
- Budowanie własnych marzeń
- Skupienie się na samodoskonaleniu i zdobywaniu dodatkowego wykształcenia
- Planowanie i przygotowanie finansowe

Robienie tego, co kocham

- Więcej podróży
- Rozwijanie talentów i zainteresowań
- Czynienie więcej dla innych
- Spędzanie więcej czasu z rodziną

Pozwól sobie marzyć o wielkich rzeczach!

Wyobrażenie sobie własnych marzeń i spisanie ich na papierze to pierwszy krok do ich spełnienia. Usiądź, sam(a) lub razem z zaufanym partnerem, i stwórz wizję na przyszłość, korzystając z tych z poniższych pytań, które uważasz za inspirujące.

Biznes
Co chcesz osiągnąć w swoim biznesie z dōTERRA? Jaka będzie Twoja następna ranga?

Cel
Jak wyobrażasz sobie siebie w sytuacji, w której służysz innym, odczuwając dzięki temu spełnienie? Z czego chcesz być znany(-a) lub jak chcesz, aby ludzie Cię zapamiętali?

Relacje
Jeśli miałbyś/miałabyś więcej czasu, wolności lub zasobów, jakie osoby byś do siebie przyciągnął/przyciągnęła? Z kim spędzałbyś/spędzałabyś czas i z kim byś się rozwijał(a)?

Pieniądze
Jak stabilna sytuacja finansowa i dobrobyt przejawiałyby się w Twoim życiu i stylu życia?

Doświadczenia
Co chciałbyś/chciałabyś robić częściej? Dokąd pragniesz zmierzać? Co pragniesz osiągnąć?

Aspekty emocjonalne
Jak chcesz się czuć każdego dnia?

Aspekty duchowe
Jak wyglądałoby życie w ciągłej łączności z czynnikiem boskim? Jak czułbyś/czułabyś się, wiodąc takie życie?

Aspekty fizyczne
Jakie są Twoje wyobrażenia dotyczące ideału własnego ciała?

Aspekty psychiczne
Co chcesz wiedzieć? Jak chcesz myśleć?

Przyszłość należy do tych, którzy wierzą w piękno swoich marzeń.

Eleanor Roosevelt

Przydatna wskazówka

Stwórz swoją tablicę marzeń i umieść na niej obrazy, które przedstawiają marzenia, dotyczące przyszłości w taki sposób, jak gdyby były już realne. Koncentruj się na tym każdego dnia. Dodaj swoim wizualizacjom energii, włączając w nie muzykę i ulubiony olejek eteryczny.

Wzmacniaj siebie

Czołowi liderzy w dōTERRA mawiają: „Jesteśmy firmą rozwoju osobistego pod przykrywką olejków eterycznych". W dōTERRA mówimy, że zmienianie życia innych na lepsze jest „tym, kim jesteśmy – tym, czym się zajmujemy". Bez względu na to, w jakim celu każdy z nas decyduje się dołączyć do dōTERRA, konsultanci i konsultantki Wellness Advocate kierują się pasją, mogąc dzięki swojej pracy stawać się osobami, które odnoszą sukces.

Określ codzienne nawyki

Poświęć około 20 minut każdego dnia na rozwój osobisty, dbając o to by stać się lepszym człowiekiem, osobą budującą i liderem. Poniżej znajdziesz sposoby, które pomogą Ci wykorzystać Twoje mocne strony i poszerzyć zasięg wywieranego wpływu oraz rozwinąć zdolności w zakresie sprzedaży i służenia innym.

PRZECZYTAJ książkę o rozwijaniu biznesu / umysłu lidera / umiejętności przywódczych.

OBEJRZYJ film poświęcony tematowi, na którym się koncentrujesz, aby poszerzyć swoją wiedzę.

SŁUCHAJ regularnie podcastów prowadzonych przez godnego zaufania influencera, odnoszących się do obszarów zainteresowania lub potrzeb.

OMÓW temat, który wiąże się z potrzebą uzyskania informacji dodatkowych lub zwrotnych, z zaufanym źródłem lub coachem.

PODZIEL SIĘ czymś, czego się nauczyłeś(-aś), z członkiem rodziny lub znajomym, aby potwierdzić to, co myślisz.

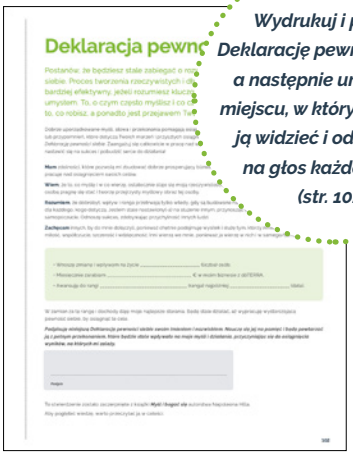
PRZEĆWICZ scenkę lub przeanalizuj prezentację ze scenariuszem, którą chcesz dopracować.

Ucz się na swój sposób

Jednym z najważniejszych czynników sukcesu jest uwzględnienie swojego indywidualnego stylu uczenia się. Zaznacz wszystkie odpowiednie pola. Czy musisz:

- ☐ **…to zobaczyć?** – Pomoce wizualne / obrazkowe, PowerPoint, konspekty lub diagramy/wykresy
- ☐ **…to usłyszeć?** – Mówienie lub czytanie na głos, instrukcje ustne, dyskusje, powtarzanie lub odgrywanie scenek
- ☐ **…to powiedzieć?** – Rozmowa, zadawanie pytań, omówienie lub uczenie innych
- ☐ **…to zrobić?** – Ćwiczenie praktyczne, wykonywanie czynności podczas uczenia się / naśladowanie / powtarzanie czynności
- ☐ **…to przeczytać?** – Treści pisane, źródła terminów/informacji, statystyki lub robienie notatek
- ☐ **…to przemyśleć?** – Potrzebujesz czasu, aby to przetrawić, przetworzyć, zastanowić się

Powiedz swojemu mentorowi upline o stylu nauki, który najbardziej Ci odpowiada. Wspólnie omówcie, jak możesz najlepiej skorzystać z tego przewodnika i innych form edukacji.



Wydrukuj i podpisz Deklarację pewności siebie, a następnie umieść ją w miejscu, w którym będziesz ją widzieć i odczytywać na głos każdego dnia (str. 102).

Ucz się od najlepszych

Czytanie książek o rozwoju osobistym jest wysoce zalecaną częścią codziennych nawyków. Aby osiągnąć rangę Elite, zacznij od następujących pozycji, wybranych przez czołowych liderów:

- *The Slight Edge* autorstwa Jeffa Olsona
- Jak rozkręcić pierwszy krąg (*Making the First Circle Work*) autorstwa Randy'ego Gage'a

Naucz się, jak być najlepszą wersją siebie

Dołącz do kilkudziesięciu tysięcy konsultantów i konsultantek Wellness Advocate i dowiedz się więcej o swoich wyjątkowych mocnych stronach w ramach specjalistycznego programu edukacyjnego Empowered You, stworzonego we współpracy z firmą Gallup i poświęconego dawaniu osobom budującym biznes w dōTERRA siły i możliwości do tego, by korzystały ze swoich mocnych stron na co dzień.

Wynieś największe możliwe korzyści ze szkolenia, najpierw podchodząc do analizy Testu Mocnych Stron (Clifton Strengths Finder 2.0) której wynikiem będzie określenie obszarów Twoich talentów. Więcej informacji znajduje się na stronie *doterra.com > Literatura > Empowered Success > Empowered You*.

Przewodnik po mocnych stronach dōTERRA został opracowany, aby zachęcić każdą osobę do podejmowania działań PIPES z wykorzystaniem jej wyjątkowych mocnych stron.

Połącz korzystanie z przewodnika z filmami z cyklu Empowered You, aby spersonalizować swój rozwój osobisty i przenieść podejmowane działania PIPES na całkowicie nowy poziom.

Dowiadując się więcej w ramach procesu mocnych stron (Strengths), nauczysz się rozróżniać zasady od praktyk. Największe korzyści odnosimy wtedy, kiedy robimy coś po swojemu. Zasady są sprawdzone i niezmienne, wytrzymują próbę czasu i można zastosować je do każdej sytuacji. To prawdy stojące za praktykami.

Obserwując, co jest skuteczne w określonej sytuacji, przeanalizuj sukces pod kątem istnienia zasad, które mogły się do niego przyczynić. Ponieważ za podwojenie wysiłków nie odpowiadają ludzie, lecz procesy, bądź sobą, wykorzystując w pracy swoje talenty i zdolności przy jednoczesnym przestrzeganiu tego, co warunkuje osiągnięcie wyników.

Rozwijaj się na swój sposób

Stwórz kulturę zespołu skoncentrowaną na tym, co jest dobre dla Ciebie i tych, którzy Cię otaczają. Najlepsza kultura motywuje do tego, aby ukierunkować mocne strony na działania mające przyczynić się do rozwoju biznesu. Ufaj sobie i kochaj to, kim jesteś – to kluczowy element przywództwa. Dbaj o rozwój swojego zespołu w autentyczny sposób, który odzwierciedla to, kim jesteś.

W jakich obszarach naprawdę się wyróżniasz?

Które z tych mocnych stron chcesz najbardziej wykorzystać, by osiągnąć sukces?

Każdy zajmuje w życiu jakieś miejsce. Nieliczni zajmują to miejsce celowo.
Andy Stanley

Deklaracja pewności siebie

Postanów, że będziesz stale zabiegać o rozwój własnej wiary, odwagi i pewności siebie. Proces tworzenia rzeczywistych i długotrwałych rezultatów jest o wiele bardziej efektywny, jeżeli rozumiesz kluczowy związek pomiędzy sercem a umysłem. To, o czym często myślisz i co często mówisz, ma wielki wpływ na to, co robisz, a ponadto jest przejawem Twojego charakteru.

Dobrze uporządkowane myśli, słowa i przekonania pomagają osiągnąć pożądane rezultaty. Korzystaj z wizualnych wskazówek lub przypomnień, które dotyczą Twoich marzeń i przyszłych osiągnięć, a ponadto codziennie odczytuj na głos poniższą *Deklarację pewności siebie*. Zaangażuj się całkowicie w pracę nad wynikami, programując swoją podświadomość tak, aby nastawić się na sukces i pobudzić serce do działania!

Mam zdolności, które pozwolą mi zbudować dobrze prosperujący biznes z dōTERRA i spełnić mój cel w życiu. Wytrwale pracuję nad osiągnięciem swoich celów.

Wiem, że to, co myślę i w co wierzę, ostatecznie staje się moją rzeczywistością. Swoje myśli koncentruję wokół tego, jaką osobą pragnę się stać i tworzę przejrzysty myślowy obraz tej osoby.

Rozumiem, że dobrobyt, wpływ i ranga przetrwają tylko wtedy, gdy są budowane na działaniach korzystnych dla każdego, kogo dotyczą. Jestem stale nastawiony(-a) na służenie innym, przynosząc światu nadzieję i dobre samopoczucie. Odnoszę sukces, zdobywając przychylność innych ludzi.

Zachęcam innych, by do mnie dołączyli, ponieważ chętnie podejmuję wysiłek i służę tym, którzy mnie otaczają, oferując im miłość, współczucie, szczerość i wdzięczność. Inni wierzą we mnie, ponieważ ja wierzę w nich i w samego/samą siebie.

- Wnoszę zmianę i wpływam na życie _____ (liczba) osób.
- Miesięcznie zarabiam _____ € w moim biznesie z dōTERRA.
- Awansuję do rangi _____ (ranga) najpóźniej _____ (data).

W zamian za tę rangę i dochody daję moje najlepsze starania. Będę stale działać, aż wypracuję wystarczającą pewność siebie, by osiągnąć te cele.

Podpisuję niniejszą Deklarację pewności siebie swoim imieniem i nazwiskiem. Nauczę się jej na pamięć i będę powtarzać ją z pełnym przekonaniem, które będzie stale wpływało na moje myśli i działania, przyczyniając się do osiągnięcia wyników, na których mi zależy.

_____

Podpis

To stwierdzenie zostało zaczerpnięte z książki ***Myśl i bogać się*** autorstwa Napoleona Hilla.

Aby pogłębić wiedzę, warto przeczytać ją w całości.

Załącznik

Dodatkowe zasoby

Ucz się więcej, wzrastaj
w mądrości!

—

Israelmore Ayivor

Plan kompensacyjny

Premia detaliczna
Wypłacana co miesiąc

Konsultanci Wellness Advocate otrzymają 25% wartości dochodu (bez podatku VAT) z zakupów dokonanych przez ich klientów detalicznych.

Klient detaliczny
Zakup o wartości 100 €

Zysk detaliczny 25%

Ty
Premia o wartości 25 €

Premia Szybki Start
Wypłacana co tydzień

Wypłacana na podstawie Commissionable Volume CV (Obrót podlegający prowizji) nowo zarejestrowanych osób przez ich pierwsze 60 dni. Aby wziąć udział, każdy rejestrujący musi w miesiącu złożyć zamówienie o wartości przynajmniej 100 PV (obrót własny, PV) w ramach LRP i stale utrzymywać co najmniej 100 PV w swoim szablonie LRP/zamówieniu lojalnościowym.

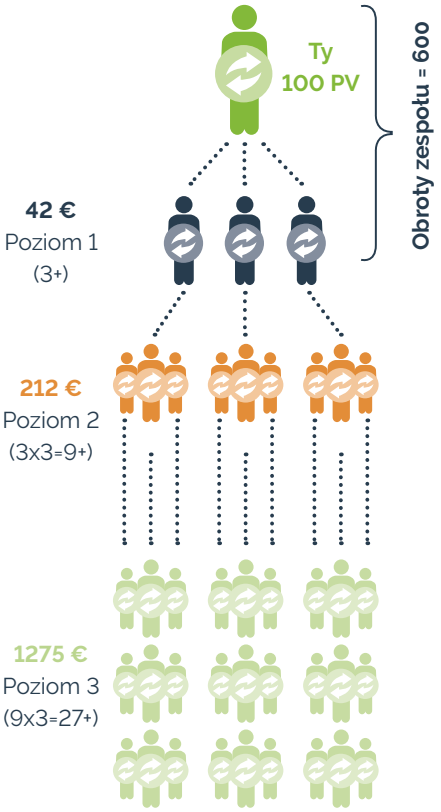
Rejestracja Poziom 1 — **20%**

Rejestracja Poziom 2 — **10%**

Rejestracja Poziom 3 — **5%**

Power of 3
Wypłacana co miesiąc

Aby móc zakwalifikować się do premii Power of 3, każda osoba w ramach Twojego zespołu Power of 3 musi przetworzyć zamówienie LRP o wartości co najmniej 100 PV (obrót własny, PV).



Legenda programu lojalnościowego

Zamówienie lojalnościowe o wartości powyżej 100 PV

Brak zamówienia lojalnościowego

Bonus organizacyjny Unilevel

Wypłacany co miesiąc

Znany także jako kryteria kwalifikacji do rangi. Wypłacany co miesiąc na podstawie skompresowanego obrotu organizacyjnego.

Wypłata wg rangi	Konsultant Wellness Advocate	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV miesięcznie	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV miesięcznie	–	500	1000	2000	3000	5000	–	–	–	–	–	–
Kwalifikowane odnogi*	–	–	–	–	–	2	3	3	3	4	5	6
Wymagania odnóg	–	–	–	–	–	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Poziom 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Poziom 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Poziom 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Poziom 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Poziom 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Poziom 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Poziom 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Kompresja dynamiczna												

Niniejszy dokument może być powielany w celach biznesowych przez Konsultantów Wellness Advocate dōTERRA.

Załącznik

Pule liderów

Wypłacana co miesiąc

Kwalifikujący się do najwyższych rang Konsultanci Wellness Advocate mają możliwość czerpania korzyści z puli globalnych obrotów firmy. Udziały w pulach zdobywa się każdego miesiąca, w którym zdobędzie i utrzyma się dany tytuł.

Wypłata wg rangi	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV miesięcznie	100	100	100	100	100	100	100
OV miesięcznie	5000	*	*	*	*	*	*
Kwalifikowane odnogi*	2	3	3	3	4	5	6
Wymagania odnóg	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum

	Pula wydajności liderów			Pula wydajności Diamond		
Liczba udziałów	1	5	10	1	2	3
	1+	1+	1+	1+	1+	1+
	2%			1%		

	Pula wzmocnienia				Pula Diamond	Pula Blue Diamond	Pula Presidential Diamond
	Premier	Silver	Gold				
Liczba udziałów za 1 rejestrację miesięcznie	1	1	2	Liczba udziałów	3	3	3
Liczba udziałów za 2 lub więcej rejestracji miesięcznie	--	--	Maks. 2		1+	1+	1+
	1.25%				1%	1%	1%

Pula wzmocnienia: Każdy członek z rangą Premier, Silver lub Gold, który osobiście zarejestruje w danym miesiącu klienta hurtowego lub konsultanta Wellness Advocate z kwalifikującym się zamówieniem o wartości co najmniej 100 PV, otrzyma jeden udział z wartości globalnej firmy. Każdy członek z rangą Gold, który osobiście zarejestruje w danym miesiącu co najmniej dwie osoby (klienta hurtowego i/lub konsultanta Wellness Advocate), z kwalifikującym się zamówieniem o wartości co najmniej 100 PV, otrzyma maksymalnie dwa udziały z wartości globalnej firmy.

Pula liderów: Każdy członek z rangą Silver zdobywa jeden udział, każdy członek z rangą Złoto zdobywa pięć udziałów, a każdy członek z rangą Platinum zdobywa dziesięć udziałów.

Pula wydajności Diamond: Każdy członek z rangą Diamond zdobywa jeden udział, każdy członek z rangą Blue Diamond zdobywa dwa udziały, a każdy członek z rangą Presidential Diamond zdobywa trzy udziały.

Pula Diamond: Każdy członek z rangą Diamond zdobywa trzy udziały.

Pula Blue Diamond: Każdy członek z rangą Blue Diamond zdobywa trzy udziały.

Pula Presidential Diamond: Każdy członek z rangą Presidential Diamond zdobywa trzy udziały.

Dodatkowe udziały: Zdobądź dodatkowe udziały, pomagając osobiście zarejestrowanym* przez Ciebie konsultantom Wellness Advocate awansować‡ do rangi Elita (pula liderów), Premier (pula Diamond i Blue Diamond oraz Pula wydajności Diamond) i Silver (pula Presidential Diamond).

*Odnogi muszą zostać zarejestrowane osobiście. ‡ Członkowie muszą kwalifikować się po raz pierwszy; udziały są nieograniczone. Szczegółowe informacje można znaleźć w politykach firmy.

Niniejszy dokument może być powielany w celach biznesowych przez Konsultantów Wellness Advocate dōTERRA.

Role w dōTERRA

Każdy sam decyduje o tym, jak zamierza zmaksymalizować swoją relację z dōTERRA. Poniżej opisano cztery główne role i przykładowe cechy nastawienia/cele powiązane z każdą z nich.

Ta strona pomoże Ci:

Dowiedzieć się, z czym dokładnie wiąże się każda z ról, aby móc zarządzać oczekiwaniami zarówno własnymi, jak i innych. Pamiętaj, że zaangażowanie każdej osoby zależy od jej decyzji i działań, a nie od umiejscowienia czy stanowiska. Uszanuj wybory każdej z osób. Prowadź rozmowy wyjaśniające, aby przyjąć zobowiązania i ocenić obowiązki w zakresie rejestracji i sponsorowania.

Skoncentrować uwagę. Wykorzystując raporty z Wirtualnego Biura, obserwuj również to, co dzieje się poza Twoją pierwszą linią lub kwalifikującymi się liderami. Dokonaj oceny rozwoju i przyszłego potencjału, obserwując rejestracje, wartości i awanse, aby określić, którym obszarom należy poświęcić czas i uwagę.

Zakorzenić zespół. Dokonując oceny sukcesu lub porażki ról, które mają być zajmowane przez określone osoby, należy zwrócić uwagę na niżej położone obszary w organizacji, aby określić budujących, którzy potrzebują lepszego mentoringu. Niekiedy pojawiają się okazje pozwalające przenieść rejestrację określonej osoby, co może przynieść obopólne korzyści wszystkim zaangażowanym stronom. Twoja troska i docenianie innych może mieć duże znaczenie i przyczynić się do rozwoju, gdy w Twoim zespole znajdują się zaangażowane osoby budujące.

Klient
Klient hurtowy

- Chcę korzystać z możliwości dobrego samopoczucia, oferowanych przez dōTERRA.
- Chcę nadal uczyć się o olejkach eterycznych.
- Gdy moi znajomi lub rodzina okazują zainteresowanie, chętnie kieruję ich do mojego konsultanta dōTERRA Wellness Advocate.
- Aby uzyskać pomoc, korzystam z mojego przewodnika informacyjnego, udzielam się na forach internetowych, zwracam się do obsługi klienta dōTERRA i do mojego konsultanta Wellness Advocate.
- Wszystkie produkty kupuję w cenach hurtowych – z 25% zniżką.
- Mogę zdobywać punkty lojalnościowe, dzięki którym wymienię od 10 do 30% wartości zakupów na bezpłatne produkty.
- Mogę:
  - otrzymać darmowy produkt miesiąca, składając zamówienie lojalnościowe (LRP) o wartości co najmniej 125 PV do 15. dnia każdego miesiąca.
  - korzystać z promocji i innych możliwości.

Poza tym, że jestem klientem dōTERRA . . .

Osoba dzieląca się
Konsultant Wellness Advocate

- Chcę wiedzieć więcej o tym, jak olejki mogą wspierać mnie w realizacji celów i priorytetów zdrowotnych – zarówno moich własnych, jak i innych osób.
- Chętnie pomagam innym odnaleźć nadzieję i odkryć możliwości w dōTERRA.
- Chętnie organizuję zajęcia i dzielę się z innymi doświadczeniami, aby pomóc im odnaleźć nowe możliwości w dōTERRA.
- Potrafię naturalnie wspierać innych, gdy dzielę się dobrem.
- Chcę zarabiać na tyle dużo, by móc pokryć koszty składanych co miesiąc zamówień.
- Jeśli osoby, z którymi się dzielę, dokonają zakupu w ciągu swoich pierwszych 60 dni, mogę zdobyć premię Szybki Start po ustawieniu łącznej wartości 100 PV w zamówieniach lojalnościowych i utrzymaniu co najmniej 100 PV w moim szablonie LRP.
- Wspierając tych, z którymi się dzielę, mogę co miesiąc zdobyć premię Power of 3, prawidłowo porządkując moich klientów i zapewniając regularne składanie zamówień lojalnościowych przez te osoby.

Poza tym, że jestem osobą dzielącą się w dōTERRA . . .

Osoba budująca
Konsultant Wellness Advocate

- Wielką radość sprawia mi dzielenie się światem dōTERRA z innymi.
- Chcę aktywnie pogłębiać swoją wiedzę o olejkach, aby móc bardziej efektywnie wspierać innych.
- Zależy mi na własnym rozwoju osobistym i poszerzaniu wiedzy o tej działalności.
- Sumiennie angażuję się w działania PIPES.
- Precyzyjnie dostrajam swoje podejście, aby skutecznie wzbudzać w innych zainteresowanie stylem życia wellness zgodnego z duchem dōTERRA.
- Szukam możliwości korzystania z porad i wsparcia, których mogą udzielić mi moi liderzy upline oraz dōTERRA.
- Biorę udział w szkoleniach i możliwościach mentoringowych oferowanych przez dōTERRA, mojego mentora i zespół upline.
- Prowadzę zajęcia, aby inni mogli poznawać produkty dōTERRA i zapewniane przez nią możliwości.
- Zapewniam materiały ekspozycyjne i pomocnicze, próbki oraz inne zasoby potrzebne do prowadzenia zajęć.
- Pomagam klientom, których rejestruję, przeprowadzając kolejne rozmowy – komunikaty powitalne i Konsultacje wellness.
- Staram się rozważnie umiejscawiać każdą nowo zarejestrowaną osobę, aby zapewnić rozwój zarówno jej, jak i sobie.
- Zdobywając coraz większe doświadczenie, czuję się pewniej, ucząc innych, jak sami mogą zachęcać, uczyć i wspierać.
- Z poświęceniem pracuję, w pełnym lub częściowym wymiarze godzin, aby zbudować dobrze prosperujący biznes.
- Robię to, co jest konieczne do wypracowania stałego miesięcznego dochodu.
- W miarę awansowania otrzymuję bonus organizacyjny Unilevel oraz bonusy w ramach puli liderów.

Poza tym, że jestem osobą budującą w dōTERRA . . .

Lider
Konsultant Wellness Advocate

- Zależy mi na rozwijaniu swoich marzeń.
- Żyję zgodnie ze swoją wizją życia i kieruję się misją.
- Wellness jest moją pasją i wykorzystuję swój wpływ oraz możliwości zabrania głosu, by szerzyć to przesłanie.
- Napędza mnie pragnienie ustawicznego rozwoju i kształcenia.
- Przełamuję przekonania, które mnie ograniczają i każdego dnia staję się coraz lepszym liderem.
- Poszukuję i chętnie korzystam z możliwości w zakresie mentoringu, wsparcia strategicznego i rozwoju odpowiedzialności.
- Swoim czasem i energią gospodaruję zgodnie ze sprawdzonym systemem, aby móc skoncentrować się na tym, co najważniejsze.
- Kieruję się postanowieniem inwestowania środków pieniężnych niezbędnych do rozwoju mojego biznesu.
- Dotrzymuję swoich zobowiązań i danego słowa.
- Uczę innych z pewnością siebie i kończę zajęcia w sposób, który zapada w pamięć.
- Dbam o dynamiczną pracę mojego zespołu, stale oferując odpowiednie wsparcie, rejestrując nowe osoby i inspirując osoby budujące do zostania liderami.
- Dobrze współpracuję z osobami w moim zespole i wspieram je.
- Wspieram swój zespół regularnymi szkoleniami.
- Zależy mi na tym, by pomagać innym zdobywać dodatkowe dochody.
- Dostrzegam i przyczyniam się do sukcesów mojego zespołu.
- Świętuję sukcesy członków mojego zespołu, nawet gdy są większe od moich własnych.
- Wiem, że mam potencjał do tego, by osiągnąć rangę Diamond i wyżej i pokładam ufność w swój harmonogram rozwoju.
- Wierzę w możliwości, które może dać mi regularne wynagrodzenie.
- Z zaangażowaniem opracowuję założenia finansowe.
- Cieszę się i świętuję owoce moich wysiłków.

Czarny świerk

Czarny świerk symbolizuje zdolność do wzrostu i prężnego rozwoju pomimo surowego arktycznego klimatu, panującego na obszarach występowania lasów borealnych.

Właśnie dlatego drzewo to zostało wybrane do obrazowania podróży konsultantów i konsultantek dōTERRA Wellness Advocate, którzy, dbając o rozwój własny i swoich zespołów, przetrwają liczne sezony doświadczeń edukacyjnych, kształtujących determinację do odkrywania pewności siebie, spychania w niebyt źródeł rozproszeń i wznoszenia się ponad ograniczające nas przekonania.

Rodząc szyszki, drzewo czarnego świerku symbolizuje znaczenie, jakie należy przypisywać trosce o nasiona potencjału, odnajdywanej przez nas w kołyszących się na wietrze ramionach liderów i liderek, którzy wiedzą, że powielanie wysiłków jest kluczem do budowania kwitnącego lasu sukcesu.

Najlepszą metodą przewidywania przyszłości jest jej tworzenie.

—

Peter Drucker

Składamy podziękowania liderom i liderkom Wellness Advocate, którzy współtworzyli ten przewodnik, a także osobom, których nie jesteśmy nawet w stanie zliczyć, za ich udział w tworzeniu serii *Empowered Success.*

Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Wielka Brytania
dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Irlandia
© 2022 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 • dōTERRA.com
Wszelkie prawa zastrzeżone. Wszystkie słowa zawierające symbole znaków towarowych lub zarejestrowanych znaków towarowych są znakami towarowymi lub zastrzeżonymi znakami towarowymi należącymi do firmy dōTERRA Holdings, LLC.