

dōTERRA™

# Condu

către Gold



ō

# Extinde-ți echipa

**Felicitări pentru atingerea rangului Silver!** Ești gata să-ți conduci viața și afacerea către următorul nivel? Atingerea rangului Gold presupune dezvoltarea încrederii în Builderii tăi și încurajarea culturii de reproducere a modelului. În acest ghid, vei învăța să fii un Lider iubitor, care susține prin mentorat și formare.



## + Acțiune

CUM ATINGI RANGUL GOLD:

- Continuă să împărtășești și să înscrii
- Prezintă oportunitatea
- Lansează Builderi și educă Clienți
- Formează și oferă mentorat formatorilor

## = Rezultate

- Schimbarea unor vieți
- Creștere personală
- Crearea unui venit suplimentar\*

P

## PREPARE (PREGĂTEȘTE)

- Alimentează-ți succesul (pag. 4)
- Devino Lider (pag. 5)
- Planner pentru rang (Gold) (pag. 6)
- Stabilește-ți obiceiuri de Lider (pag. 7)

I

## INVITE (INVITĂ)

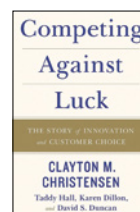
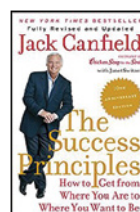
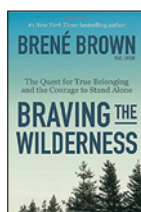
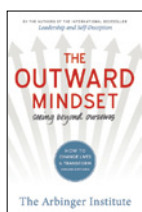
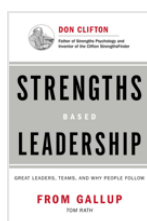
- Extinde-ți rețeaua (pag. 8-9)

P

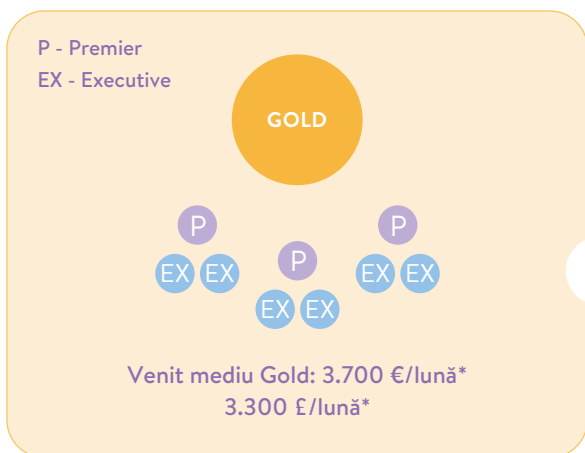
## PRESENT (PREZINTĂ)

- Stăpânește prezentarea afacerii (pag. 10-11)

## RECOMANDĂRI PENTRU DEZVOLTARE PERSONALĂ



\* Este ilegal ca promotorii sau participanții la un acord comercial să convingă alte persoane să efectueze o plată, promițându-le beneficii dacă îi vor convinge pe alții să încheie un acord. Nu te lăsa înșelat(ă) de cine susține că e ușor să obții câștiguri mari.



## ENROL (ÎNSCRIE)

- Cultivă reproducerea modelului (pag. 12)
- Builderi implicați și capabili (pag. 13)

## SUPPORT (SUSȚINE)

- Lansează Builderi, formează formatori (pag. 14-15)
- Îmbunătățește-ți capacitățile de leadership (pag. 16)
- Maximizează beneficiile activității tale de mentorat (pag. 17)
- Dezvoltă loialitatea Clienților (pag. 18)
- Creează dinamică prin evenimente (pag. 19)

## Pași esențiali de urmat

1. Dezvoltare personală
2. Împărtășește/invită
3. Cursuri/întâlniri unu-la-unu
4. Înscriere
5. Prezentări generale ale stilului de viață
6. Prezentări generale ale afacerii
7. Lansarea noilor Builderi

Consultă ghidul *Lansează* pentru detalii suplimentare.

Succesul uriaș în domeniul marketingului în rețea este rezultatul capacității de a inspira oamenii să desfășoare o serie de activități cheie în mod repetat.

📄 În cadrul acestui ghid, toate elementele însoțite de această pictogramă de descărcare se găsesc în doTERRA Europe DMK (Business Literature > Empowered Success > Tools Library)

\* Cifrele indicate sunt medii anuale pentru 2020. Profiturile personale pot fi mai mici. Rezultatele variază.

# Alimentează-ți succesul

SFAT

Acționează în fiecare zi ca și cum ai fi directorul general executiv al propriei organizații de milioane de euro și într-o zi exact asta vei deveni!\*

## FII DIRECTORUL GENERAL EXECUTIV AL PROPRIEI AFACERI

Felicitări! Odată cu atingerea rangului Silver, ai intrat în rândul Liderilor dōTERRA. Să fii propriul tău director general executiv este palpitant și înspăimântător deopotrivă! Nu uita însă: deții controlul, dar nu ești singur(ă). Deși Enrollerul tău, Linia ta Ascendentă și alții nu sunt implicați în general în activitățile tale zilnice, experiența lor poate constitui o resursă continuă considerabilă din care poți învăța.

📌 **Consultă fișa Profită de susținerea Liniei Ascendente și companiei.**



Builderii care se califică au nevoie să li se arate încredere și respect pentru a-și gestiona echipele în cadrul organizației tale, precum și să crească prin activități potrivite rangului. Ajută-i să se pregătească pentru a deveni directori generali executivi ai propriilor afaceri! Este în regulă dacă încă trebuie să „găsești” efectiv acei Lideri. Continuă, desfășoară acțiunile corecte și se vor dezvolta.

Liderii de succes se asigură că „managerii” de vârf beneficiază de mentorat regulat, nu de pe poziția unui superior ierarhic, ci de pe cea a unui partener co-responsabil strategic. Ești parte integrantă din capacitatea echipei tale de a îndrăzni să viseze mai mult și să performeze mai bine.

Poți face orice, dar nu le poți face pe toate. Concentrează-ți eforturile:

- 1. Stabilește și ghidează viziunea și strategia echipei.** Visează și definește rezultatele viitoare. Fă-ți un plan, iar apoi comunică încotro te îndrepti și cum intenționezi să ajungi acolo. Ajută-ți Builderii să facă același lucru.
- 2. Creează o cultură de reproducere a modelului.** Cultura începe cu tine. Condu prin exemplu și demonstrează modelul care vrei să fie reprodus. Inspiră-i pe ceilalți, în loc să le dai directive. Indiferent care este rangul tău, nu-ți pierde niciodată obiceiul de a înscrie.
- 3. Alocă resursele.** Timpul, energia și banii sunt resurse cheie pentru funcționarea afacerii tale. Monitorizează în mod responsabil, măsoară și investește în activitățile care produc rezultate. Caută mentorat continuu.

„Liderii oferă o imagine mentală a unui viitor preferat, după care invită oamenii să-i urmeze acolo.”

— Andy Stanley

## IGNORĂ AȘTEPTĂRILE CARE LIMITEAZĂ

la acum decizia să renunți la ideea că altcineva deține cheia succesului tău. Poate fi tentant să te uiți la Linia Ascendentă sau la echipa corporate dōTERRA și să te gândești: „Dacă ei ar face asta, atunci eu...” Nu gândi așa – prosperitatea ți-o crezi tu!

**Stabilește noi așteptări.** Ai putea să trimiți un bilet Enroller-ului tău pentru a-i mulțumi că ți-a prezentat dōTERRA și că a avut încredere în produse, în oportunitate și în tine! Spune-i că a reușit să îți transfere încrederea sa și că, de acum încolo, în calitate de Lider dōTERRA, te angajezi să te folosești de el și de experiența și priceperea sa ca de o resursă prețioasă, dar niciodată ca de o scuză. Exprimă-ți recunoștința pentru tot ce a făcut ca să te ajute să ajungi unde ești astăzi.

**Totul merge mai bine când îți asumi integral responsabilitatea pentru progresul tău în cadrul dōTERRA.**

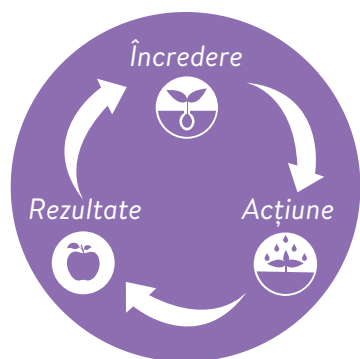


\*Este ilegal ca promotorii sau participanții la un acord comercial să convingă alte persoane să efectueze o plată, promițându-le beneficii dacă îi vor convinge pe alții să încheie un acord. Nu te lăsa înșelat(ă) de cine susține că e ușor să obții câștiguri mari.

# Devino Lider

## FII UN LIDER – ACESTA ESTE ROLUL TĂU

O responsabilitate importantă a oricărui Lider care atinge rangul Silver sau un rang superior este aceea de a încuraja o cultură bazată pe interacțiuni și relații sănătoase. Creează o comunitate în care oamenii sunt valorizați și au un sentiment de apartenență. Cultura carității face parte din esența dōTERRA. Imaginează-ți rezultatele puternice pe care tu și Builderii tăi le puteți produce servindu-i pe alții, dăruind iubire, speranță și stare de bine fiecărei vieți cu care intrăm în contact. Este o cultură al cărei model merită reprodus și este calea către o influență de durată.



- Crește încrederea în **produs**.
- Cu **curaj**, împărtășește experiențe. Invitație să schimbe vieți.
- Pentru a atinge și a menține rangul.

Elite

- Crește încrederea în **companie** și în **oportunitate**.
- Cu **integritate**, prezintă mesajul. Crește încrederea pentru a înscrie.
- Pentru a atinge și a menține rangul.

Premier

- Crește încrederea în **tine**.
- Prin **angajament**, demonstrează obiceiurile necesare pentru succes. Consolidază certitudinea.
- Pentru a atinge și a menține rangul.

Silver

- Crește încrederea în **Builderii tăi**.
- Prin **iubire**, transferă viziunea. Favorizează o cultură de reproducere a modelului în cadrul echipei.
- Pentru a atinge și a menține rangul.

Gold

tu

Builderii tăi

„Cultura surclasează strategia întotdeauna.”

– Greg Cook

### PORNEȘTE MOTOARELE SPRE GOLD. CREȘTE ÎNCREDEREA ÎN BUILDERII TĂI.

Atingerea rangului Gold este un obiectiv important! Imaginează-ți puterea de a atinge un rang care, odată consolidat, îți asigură un venit suplimentar potențial la care majoritatea oamenilor pot doar visa.\* Această realizare te plasează în rândul celor 1% cei mai de succes antreprenori din domeniul marketingului în rețea.

Cultura care definește rangul Gold este dată de oamenii care cred în puterea propriilor visuri și se angajează să pună în aplicare pașii esențiali de urmat. Cheia succesului tău este transferul eficient al viziunii către Builderii tăi, care, la rândul lor, vor reproduce aceleași acțiuni. Planul nostru de recompensare răsplătește leadership-ul. Tu crești dacă ei cresc.

Cu toate acestea, simpla **reproducere** a acestor pași esențiali de urmat nu este suficientă pentru a-ți asigura succesul pe termen lung și un venit suplimentar sigur. Aceasta este o afacere bazată pe relații. Responsabilitatea ta este să influențezi nu una, ci două culturi: o cultură a Clienților, care include toate persoanele din echipa ta și o cultură a Builderilor, care cuprinde toți membrii echipei care doresc să-și construiască o afacere de succes (vezi pag. 12-19). Folosește acest ghid pentru a-ți susține eforturile de a te dezvolta ca Lider și a-ți crește echipa.

**Transferă viziunea. Favorizează o cultură de reproducere a modelului în cadrul echipei.**

\* Este ilegal ca promotorii sau participanții la un acord comercial să convingă alte persoane să efectueze o plată, promițându-le beneficii dacă îi vor convinge pe alții să încheie un acord. Nu te lăsa înșelat(ă) de cine susține că e ușor să obții câștiguri mari.

# Gold Planner

## DEZVOLTĂ O STRATEGIE

Sușține 3 Builderi cheie pentru a atinge rangul Premier.

Tu!

G

De ce cred în Builderii mei și sunt un Lider pentru echipa mea:

P

VOI FI GOLD  
- un Lider pe care oamenii vor găsi urmeze -  
CEL TÂRZIU LA

(Ultima zi a lunii de calificare)

ȘI MĂ SIMT

Alimentează-ți succesul, exprimându-ți anticipat recunoștința pentru felul în care această realizare te va face să te simți.

P

NUMELE:	PREMIER <input type="checkbox"/>
PUNCTE TARI	
MOTIVUL SĂU	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
De revizuit împreună:	
<input type="checkbox"/> Ghidul Formează <input type="checkbox"/> Plannerul pentru rang (Premier și Silver)	
	Executive <input type="checkbox"/>
	2.000 OV obligatoriu
- _____	OV tipic
= _____	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
Builderul 2	
	Executive <input type="checkbox"/>
	2.000 OV obligatoriu
- _____	OV tipic
= _____	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
	Executive <input type="checkbox"/>
	OV tipic
	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
	5.000 OV obligatoriu
- _____	OV total
= _____	OV necesar

NUMELE:	PREMIER <input type="checkbox"/>
PUNCTE TARI	
MOTIVUL SĂU	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
De revizuit împreună:	
<input type="checkbox"/> Ghidul Formează <input type="checkbox"/> Plannerul pentru rang (Premier și Silver)	
	Executive <input type="checkbox"/>
	2.000 OV obligatoriu
- _____	OV tipic
= _____	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
Builderul 2	
	Executive <input type="checkbox"/>
	2.000 OV obligatoriu
- _____	OV tipic
= _____	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
	Executive <input type="checkbox"/>
	OV tipic
	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
	5.000 OV obligatoriu
- _____	OV total
= _____	OV necesar

NUMELE:	PREMIER <input type="checkbox"/>
PUNCTE TARI	
MOTIVUL SĂU	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
De revizuit împreună:	
<input type="checkbox"/> Ghidul Formează <input type="checkbox"/> Plannerul pentru rang (Premier și Silver)	
	Executive <input type="checkbox"/>
	2.000 OV obligatoriu
- _____	OV tipic
= _____	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
Builderul 2	
	Executive <input type="checkbox"/>
	2.000 OV obligatoriu
- _____	OV tipic
= _____	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
	Executive <input type="checkbox"/>
	OV tipic
	OV necesar
-----	
SUȘȚINERE CHEIE NECESARĂ	
	5.000 OV obligatoriu
- _____	OV total
= _____	OV necesar

Bifează fiecare Builder de rang Executive și Premier pe măsură ce se califică. Când toată lumea își îndeplinește obligațiile, ești Gold!

OV = Volumul Total

📄 Imprimă Planners pentru ranguri și pentru Power of 3 suplimentare, după necesități.

# Stabilește-ți obiceiuri de Lider

## ALEGE EXCELENȚA ACUM

Dacă ți-ai putea folosi întregul potențial, ce ar fi diferit pentru tine? Cum s-ar schimba viața ta? Steven Pressfield, autorul cărții *Războiul artei*, spune: „Majoritatea dintre noi avem două vieți: cea pe care o trăim și cea pe care suntem capabili să o trăim”.

Pentru a da ce e mai bun din tine, e nevoie de mai mult decât cunoștințe. Pentru a atinge excelența, e nevoie să pui în practică ceea ce știi.

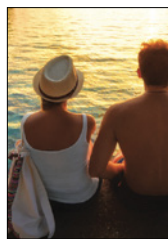
Majoritatea oamenilor au capacitatea să-și dubleze sau să-și tripleze venitul pur și simplu aplicând consecvent ceea ce știi deja.\* În ciuda acestui fapt, își renegociază obiectivele, își alungă ideile și își amână succesul.

„Diferența dintre excelență și mediocritate este subtilă. Diferența de rezultate este enormă.”

– Michael Lennington și Brian P. Moran

**Cel mai important factor de influență pentru atingerea succesului este execuția continuă.** Rezultatele excelente sunt răsplata celor care își spun povestea încă de câteva ori, împart alte câteva mostre, efectuează alte câteva apeluri, țin alte câteva întâlniri unu-la-unu și efectuează follow-up cu alți câțiva potențiali clienți și clienți efectivi. Cu cât vei schimba mai multe vieți, cu atât gradul tău de excelență va crește!

Ca Lider, îți revine sarcina să creezi o viziune și o strategie pentru tine și echipa ta și să-ți orchestrezi rangul. Execută consecvent disciplinele de mai jos. Astfel se formează un Lider.



## CREEAZĂ O VIZIUNE

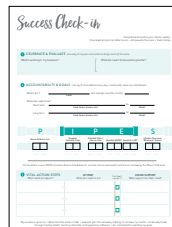
Creează o viziune suficient de mare pentru a te determina să-ți urmezi visurile.

📄 Folosește fișa *Creează o viziune*

## MĂSOARĂ REZULTATELE

Monitorizează și corelează activitățile PIPES.

📄 Implementează *Bilanțul succesului*



## CELE 5 discipline ALE EXECUȚIEI



## STABILEȘTE-ȚI OBIECTIVELE

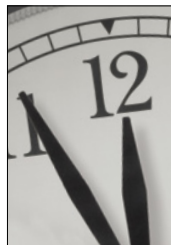
Focalizează-te pe obiectivul final, asociind obiectivele cu rezultatele dorite.

📄 Folosește fișele *Planner pentru rang și Stabilește-ți obiectivele*

## GESTIONEAZĂ TIMPUL

Preia controlul asupra modului în care îți utilizezi timpul, pentru a produce rezultate.

📄 Implementează fișele *Gestionează timpul și Planificare pentru succes*



## PLANIFICĂ-ȚI ACȚIUNILE

Describe detaliat cum, când și ce vrei să realizezi în intervalul de timp stabilit.

📄 Folosește fișa *Planifică-ți acțiunile*



„Cei mai importanți factori de predicție ai viitorului tău sunt acțiunile tale zilnice.” - *Anul de 12 săptămâni*

## 3 PRINCIPII FUNDAMENTALE ALE SUCCESULUI

- 1 ALEGE EXCELENȚA ACUM
- 2 ASUMĂ-ȚI ANGAJAMENTE ȘI RESPECTĂ-LE
- 3 ASUMĂ-ȚI RĂSPUNDEREA PENTRU ACȚIUNILE ȘI REZULTATELE TALE

Conținut inspirat din *Anul de 12 săptămâni*, de Michael Lennington și Brian P. Moran.

\* Este ilegal ca promotorii sau participanții la un acord comercial să convingă alte persoane să efectueze o plată, promițându-le beneficii dacă îi vor convinge pe alții să încheie un acord. Nu te lăsa înșelat(ă) de cine susține că e ușor să obții câștiguri mari.

# Extinde-ți rețeaua

Unul dintre cele mai importante lucruri pentru construirea unei afaceri de succes este înțelegerea celor pe care îi servești. Cu cât identifici mai clar și mai concis cu cine vrei să lucrezi, cu atât îți va fi mai ușor să îți dai seama cum să intri în legătură cu ei. Dacă încerci să ajungi la toată lumea, mesajul tău ar putea să fie prea generic sau mai puțin eficient. Un mesaj focalizat ajută oamenii să se regăsească în el și crește conexiunile pe care le poți realiza.

## Creează claritate în privința rețelei tale țintă:

- Ce fel de oameni te atrag și cu cine îți face plăcere să-ți petreci timpul?
- Cu cine lucrezi cel mai bine?
- Ce numitori comuni există între persoanele care te atrag?
- Ce aspect legat de uleiurile esențiale sau dōTERRA îți place cel mai mult să împărtășești?

Aceste răspunsuri oferă indicii pentru descoperirea rețelei tale țintă. Pentru a-ți crește nivelul de conștientizare, completează următoarele:



### 1 Pe cine îți place să servești?

Cine sunt?

Cum îți petrec timpul (de ex., priorități, interese, hobby-uri)?

Unde fac cumpărături, se reunesc sau ce locuri frecventează?

Care sunt speranțele, visurile și obiectivele lor privind starea de bine?

### 2 Cu ce dubii și probleme se confruntă?

Care sunt cele mai mari dubii, puncte nevralgice, dificultăți, motive de îngrijorare ale lor?

Ce îi ține treji noaptea?

### 3 De ce dōTERRA este o soluție pentru nevoile și dorințele lor?

**PRODUS**

**AFACERE**

Cine nu este potrivit pentru rețeaua ta țintă?

## REȚEAUA TA ȚINTĂ

Folosindu-te de ceea ce ai aflat, fă o sinteză a rețelei tale țintă:

Cine sunt: \_\_\_\_\_

De ce anume au nevoie: \_\_\_\_\_

Ce îi motivează să caute soluții: \_\_\_\_\_



## CAUȚI OAMENI CARE TE CAUTĂ PE TINE

După ce ți-ai identificat mai clar rețeaua țintă, e momentul perfect să începi căutarea de talente.

Cu cât îți înțelegi mai bine rețeaua, cu atât îți va fi mai ușor să vorbești pe limba lor și să știi în mod firesc cum să-i ajuți să facă pașii următori către un stil de viață și o afacere dōTERRA bazate pe soluții. Concentrează-te pe rolul tău de **furnizor de soluții**, adică o persoană care pune în legătură oamenii cu răspunsurile pe care le caută.

**Planifică să folosești informațiile prețioase descoperite pe pagina anterioară pentru a stârni entuziasmul potențialilor clienți și a-i îndemna să treacă la acțiune.**

„Nimic nu-ți dă o putere mai mare în viață decât concentrarea tuturor energiilor tale pe o serie limitată de ținte.”

— Nido Qubein

## STRATEGIA PRIVIND INTERACȚIUNILE

- 1 Ce cursuri ar interesa mai mult piața ta țintă? Care ar fi câteva titluri de cursuri care le-ar stârni interesul? Gândește-te la concepte de curs simple și convingătoare, care să transmită ideea că dōTERRA este o soluție la prioritățile lor.  

---

---
- 2 La ce fel de evenimente este mai probabil să participe persoanele din cadrul pieței tale țintă? Există unele de acest gen în zona ta? Ai putea să participi la aceste evenimente? Dacă da, ce metodă de marketing ar fi mai eficientă pentru a intra în legătură cu oamenii din piața ta țintă? Cum îi vei recunoaște la aceste evenimente?  

---

---
- 3 Gândește-te la nevoile specifice ale pieței tale țintă. Care produse dōTERRA sunt cele mai potrivite de împărtășit cu ei? Care e cel mai bun mod de a le împărtăși (de ex., flacoane cu bilă, flacoane cu pulverizator, AromaTouch Hand Technique™, materiale educative)?  

---

---
- 4 Ce fel de stimulente i-ar interesa cel mai mult? Cum pot fi utilizate stimulentele drept motivație pentru participarea la un curs sau planificarea unei întâlniri unu-la-unu și încurajarea înscrierii?  

---

---
- 5 Cum ai descrie un influencer din cadrul pieței tale țintă? Ce puncte tari, competențe sau calificări are? Calitățile pot include pasiunea pentru cunoaștere în domeniul wellness-ului; experiență specifică și credibilitate; timp, energie, fonduri, contacte sau influență suficiente.  

---

---
- 6 Ce ar motiva acest influencer să îți dorească să-și construiască o afacere dōTERRA și să fie Lider în cadrul echipei tale? Ce îi puteți oferi tu și echipa ta/Linia ta Ascendentă? Cum îți susții noii Builderi la lansarea afacerii?  

---

---

# Stăpânește prezentarea afacerii

## CREȘTE-ȚI INFLUENȚA

Împărtășirea oportunității dōTERRA este un motiv de bucurie, la fel ca împărtășirea produselor. Acestea sunt soluțiile pe care le oferi! Când publicul tău îți ascultă mesajul, imaginează-ți la ce s-ar putea gândi:

- „Ar putea fi ceea ce caut?”
- „Am găsit oportunitatea de a avea grijă de mine și de familia mea?”

Prezintă cu încredere. Vinzi oportunitatea și propui o ofertă puternică.

Te-ar putea surprinde faptul că o persoană apropiată te-a observat, ți-a observat stilul de viață, atitudinea și acțiunile și vrea să știe mai multe. Felul în care trăiești este deseori cel mai bun mod de a atrage momentele potrivite. Invită potențialii Builderi la o prezentare a afacerii relaxată (de ex., la prânz) sau mai formală, astfel încât să își rezerve timpul necesar, să îți ia invitația în serios și să își ia angajamentul să participe.

## INTENȚIILE PREZENTĂRII AFACERII:

- Comunică valoarea produsului și oportunității.
- Integrează în mod eficient oamenii în comunitatea ta și comunică-le avantajele de a lucra cu tine.
- Extinde raza de impact și de influență a echipei tale, pentru a schimba mai multe vieți.

Urmărește fluxul activităților PIPES pentru a-ți pregăti calea către succes:

### 1. Prepare (Pregătește)

Fă o listă a potențialilor tăi clienți. Folosește secțiunea Extinde-ți rețeaua (pag. 8-9) pentru a afla unde îi poți găsi.

📄 [Consultă resursa Pregătește-te să recrutezi cu succes.](#)

### 2. Invite (Invită)

Indiferent ce fel de asistență pentru clienți oferi, găsește modalități de a semăna în privința oportunității de afaceri. Creează relații și interacțiuni sincere.

### 3. Present (Prezintă)

Îmbunătățește-ți abilitățile de prezentare. Aprinde pasiunea celorlalți față de produse și de oportunitatea de a câștiga un venit. Monitorizează-ți tendințele de înscriere, pentru a te asigura că mesajul tău captează publicul, îndemnându-l la acțiune.

SFAT

## CUM ARE LOC REPRODUCEREA MODELULUI:

- Eu predau în fața ta.
- Eu predau împreună cu tine.
- Tu predai în fața mea.
- Tu predai în fața noului tău Builder.
- Tu predai împreună cu noul tău Builder.
- Acesta predă în fața ta.
- Și așa mai departe.

Cel mai bun mod de a-ți forma Builderii în vederea efectuării prezentărilor este să le efectuați împreună de câteva ori. Astfel, aceștia vor dobândi încrederea că pot să devină experți, la fel ca tine.



## VORBEȘTE CU OAMENII OAMENILOR TĂI

Când noii Builderi încep să recruteze parteneri de business, implică-te ca Linie Ascendentă cu mai multă experiență, pentru a prezenta oportunitatea și a-i crește credibilitatea (vezi *Formează*, pag. 11). Ești exemplul viu a ceea ce poate fi realizat. Insuflă forță și convingere în cadrul discuțiilor.

Astfel, se obțin două lucruri:

1. Ești un martor terț puternic.
2. Demonstrezi o prezentare de succes a afacerii.

📄 [Află cum, consultând resursa Apeluri în 3 eficiente.](#)



# FOLOSIREA GHIDULUI CONSTRUIEȘTE – ORDINEA DE ZI A PREZENTĂRII AFACERII (20-30 MIN.)



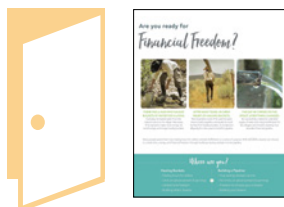
- 1 Adună oamenii, ascultă-le nevoile și prezintă-le oportunitatea dōTERRA.
- 2 Concentrează-te pe nevoile participanților; înțelege și împărtășește cum poate funcționa oportunitatea pentru ei.

OPȚIONAL: Adaugă clipuri video și/sau testimoniale ale Builderilor sau Liderilor participanți, pentru a dezvolta un curs de prezentare complet.

- 2-5 min.: Interacționează/spune-ți povestea (1-2 min.)
- 1 min.: Comunică-ți intenția
- 2-5 min.: Află care este situația lor (găleți sau conductă – pag. 2)
- 2-5 min.: De ce dōTERRA (pag. 3)
- 2 min.: De ce e nevoie pentru a reuși (pag. 4-5)
- 2 min.: Planul de Recompensare (pag. 6-7)
- 4-5 min.: Imaginează și alege o cale (pag. 8-9)
- 5 min.: Pașii următori (pag. 10-11)
- Întrebări & Răspunsuri: Ce altceva vor să știe?

## CELE 4 UȘI DECIZIONALE Arta de a-i atrage pe alții.

### 1 CONSTRUIEȘTE O CONDUCTĂ



Descoperă, folosind următoarele întrebări:

- Unde ești?
- Unde vrei să fii?
- Ce trebuie să se întâmple pentru a ajunge acolo?
- Cât de serios te gândești să realizezi ceea ce ți-ai propus?

Primul pas presupune ajutorarea potențialilor clienți să-și identifice lacunele la capitolul stare de bine, finanțe, scop, relații și capacitatea de a schimba direcția.

### 2 ÎNCHEIE UN PARTENERIAT CU dōTERRA



Creează relații prin povești:

- Spune-ți povestea
  - Cine eram?
  - Unde mă aflam?
  - Care era problema?
  - Cum am rezolvat-o cu dōTERRA?
  - Încotro mă îndrept acum?
- Împărtășește principalele motive pentru care ai ales să închei acest parteneriat.

Povestea ta trebuie să fie relevantă, scurtă și să permită publicului să se regăsească în ea (2 min.).

### 3 ANGAJEAZĂ-TE SĂ-ȚI CONSTRUIEȘTI O AFACERE



Împărtășește posibilitățile

- Prezintă Planul de Recompensare.
  - Alege o cale: Obține produse, completarea sau înlocuirea venitului.
- Discuția despre Planul de Recompensare trebuie să fie scurtă. După împărtășirea posibilităților privind venitul, invită-i să înceapă.

### 4 ÎNCEPE



Prezintă primii 3 pași

- Stabiliți când vă veți întâlni pentru a discuta despre următorii pași.
- Consultă planul pentru Lansarea Builderilor din ghidul „Formează” (pag. 18-19).

**NOTĂ:** Dacă un potențial Builder dorește să primească mai multe informații înainte să-și asume angajamentul, împărtășește clipuri video și alte surse despre produsele, recompensarea, misiunea și cultura dōTERRA.



## PASUL URMĂTOR: LANSAREA NOULUI BUILDER

Fă-ți un obicei din a invita întotdeauna la parcurgerea pasului următor. După ce un nou Builder a găzduit prima sa prezentare (sau primele sale prezentări) utilizând ghidul *Împărtășește* și are câteva noi înscrieri, este timpul să ofere Prezentarea generală privind lansarea. Poți organiza tabere de lansare lunare împreună cu Linia Ascendentă. Folosește ambele metode împreună pentru optimizarea succesului. Planifică interacțiuni frecvente în timpul acestor prime săptămâni cruciale din experiența lor de construire a afacerii.

SFAT

Prezența ta pentru a servi și a găsi fiecare om este o ușă, nu o destinație.

# Cultivă reproducerea modelului

## SCHIMBĂ VIEȚI ȘI CREEAZĂ UN VENIT SUPLIMENTAR

Atingerea scopului suprem de construire a unei afaceri dōTERRA de succes și a unei conduite generatoare de venit este rezultatul promovării unei culturi de reproducere a modelului. Când analizezi succesul Liderilor dōTERRA realizați, găsești de fiecare dată aceleași componente de bază. Aceste componente, sau activități PIPES, sunt principiile fundamentale ale realizării în cadrul afacerii. Modul în care desfășori aceste acțiuni cheie este influențat firesc de stilul tău personal. La început, oamenii sunt atrași de tine! Singura cale către succesul adevărat este reproducerea modelului.

### Builderii de succes

- Desfășoară activități de construire a conduitei (PIPES) cu scopul de a schimba vieți.
- Iau parte la succes. Sunt plătiți pentru a face ceea ce le place și, drept urmare, câștigă un venit suplimentar.

„Pur și simplu, este o chestiune de numere. Recompensa ta depinde de numărul de vieți pe care le schimbi!”  
– Laura Jacobs

### ÎȚI ACOPERI COSTUL PRODUSELOR



Angajamentul de a împărtăși ocazional produsele îți permite, de obicei, să obții produse gratis (câteva sute de euro pe lună)\*.

ELITE ȘI PREMIER



### ÎȚI SUPLIMENTEZI VENITUL



Builderii implicați pot aduce un venit suplimentar în casă (circa două mii de euro pe lună)\*.

SILVER ȘI GOLD



### ÎȚI ÎNLOCUIEȘTI VENITUL



Angajamentul de leadership complet poate avea ca rezultat suplimentarea sau înlocuirea reală a venitului, permițând schimbări ale stilului de viață (mii de euro pe lună sau mai mult)\*.

PLATINUM ȘI MAI SUS



În calitate de dōTERRA Silver, ești pe cale să-ți suplimentezi venitul și să creezi un nou nivel de realizare financiară, unde poți da uitării job-urile cu normă parțială. Succesul tău îți dă speranța și încrederea că în curând vei reuși să-ți înlocuești integral venitul. Poți să te înscrii acum în programul dōTERRA Free to Give și să-ți monitorizezi progresul către libertatea financiară.

## PROFITĂ DE PLANUL DE RECOMPENSARE

Planul de Recompensare dōTERRA este un plan bazat pe leadership, care te recompensează pentru formarea de Lideri. Acest Plan de Recompensare finală are capacitatea de a crea un venit suplimentar stabil și important, cu plăți potențial mai mari. Spre deosebire de acesta, ceea ce numim plan de recompensare imediată se referă la recompense rapide al căror efect dispare de obicei rapid.

Acum e momentul să depui eforturi pentru Power of 3 și pentru a avansa în rang, astfel încât să generezi un venit suplimentar.

- Familiarizează-te cu Planul de Recompensare. Analizează-l mai în profunzime. Află cum te califici pentru fiecare bonus.
- Ajută-ți noii Builderi să se califice pentru bonusuri. Înțelege puterea reproducerii modelului.
- Folosește sistemul și instrumentele de formare dōTERRA Empowered Success.

FII MODELUL → PREDĂ MODELUL → REPRODU MODELUL

\*Este ilegal ca promotorii sau participanții la un acord comercial să convingă alte persoane să efectueze o plată, promițându-le beneficii dacă îi vor convinge pe alții să încheie un acord. Nu te lăsa înșelat(ă) de cine susține că e ușor să obții câștiguri mari.

# Builderi implicați și capabili

## CUNOAȘTE PENTRU A CREȘTE

În ghidul *Lansează*, au fost prezentate principii de recunoaștere a Builderilor implicați și capabili atunci când cauți un candidat pentru o poziție în prima linie a organizației tale. La început, Builderii sunt considerați **capabili** dacă înscrie alte persoane în mod independent și **implicați** când finalizează primii trei pași din ghidul *Construiește*. Dacă un Builder are una dintre aceste calități, Placement-ul cel mai bun pentru el este de obicei la al doilea sau al treilea nivel al organizației tale. Aceasta ar fi situația ideală, dar nu corespunde mereu cu realitatea.

De acum știi mai multe despre echipa ta. Pentru a putea atinge rangul Gold, ai nevoie de trei Builderi înscriși personal (plasați pe trei Legs diferite) care se angajează să crească până la rangul Premier și mai sus. Aceștia ar putea fi sau nu cei care ți-au permis să te califici până acum. Este în regulă.

### STABILEȘTE AȘTEPTĂRILE

Încurajează progresul și menține relații sănătoase prin stabilirea de așteptări realiste. În calitate de mentor din Linia Ascendentă, dă tonul prin crearea de oportunități de gândire în perspectivă, pentru a reduce posibilitatea de conflicte pe viitor.

#### Împărtășește următoarele:

- *Beneficiei de susținere!* Linia Ascendentă, formarea și instrumentele puse la dispoziție de companie.
- *Creșterea este cheia.* Devino mai mult, pentru a câștiga mai mult.
- *Atitudinea corespunde altitudinii.* Pe măsură ce-ți crești echipa, este firesc să apară dificultăți. Așteaptă-te la asta. Menține-ți forța psihică în ciuda provocărilor, obstacolelor, dubiilor sau respingerilor.

#### Gestionează așteptările:

- Renegociază așteptările care nu mai funcționează sau nu mai sunt relevante.
- Înțelege cum poți evita conflictele inutile pe viitor.
- Angajează-te să îți îmbunătățești capacitățile de comunicare și asumare a răspunderii.

📌 *Consultă resursa **Stabilește așteptările**.*

### RETREZEȘTE ANGAJAMENTUL

Dacă ai senzația sau știi că lipsește angajamentul, gândește-te cu atenție la angajamentul sau lipsa de angajament inițială.

- Persoana respectivă a spus că vrea să-și construiască o afacere? Sau doar să țină un curs?
- Ai plasat alte persoane sub ea, fără să ții cont de nivelul de implicare?

la oamenii de unde sunt, nu de unde ai vrea tu să fie. Una dintre cele mai rapide căi spre pierderea încrederii este presiunea nejustificată asupra cuiva în ceea ce privește construirea afacerii, înainte să obții un angajament real din partea sa.

📌 *Consultă resursele **Retrezește angajamentul, Restabilește așteptările**.*

„Angajamentul este dușmanul rezistenței, fiindcă este o promisiune fermă că vei continua să insiști, să te ridici, ori de câte ori vei cădea la pământ.”

- David McNally

## LISTA DE VERIFICARE PENTRU BUILDERI:

Până la atingerea rangului Elite, trebuie deprinse și menținute anumite obiceiuri și competențe ale oamenilor de succes, pentru a permite continuarea creșterii. Evaluează nivelul de implicare a fiecărui Builder în acest proces și observă în ce măsură se simte capabil să-și atingă obiectivele. Creează o cultură a învățării în care fiecare persoană acționează pentru prosperitatea afacerilor și transformarea viziunii în realitate!

### IMPLICAȚI

- \_\_\_ Utilizează produsele
- \_\_\_ Respectă Planificarea pentru succes
- \_\_\_ Planifică prezentări
- \_\_\_ Invită potențiali clienți la prezentări generale ale afacerii
- \_\_\_ Beneficiază de mentorat și formare
- \_\_\_ Participă la evenimente și le promovează

### CAPABILI

- \_\_\_ Invită potențiali clienți calificați la prezentări
- \_\_\_ Învăță structura prezentării Soluții Naturale pentru a prezenta în mod eficient
- \_\_\_ Înscrie cel puțin 50 % dintre potențialii clienți
- \_\_\_ Efectuează prezentări generale ale stilului de viață cu fiecare nou înscris
- \_\_\_ Înscrie Membri noi în LRP
- \_\_\_ Lansează Builderi prin prezentarea generală privind lansarea

# Lansează Builderi, formează formatori

## TRANSFERĂ VIZIUNEA, FAVORIZEAZĂ REPRODUCEREA MODELULUI

Unul dintre cele mai mari secrete ale succesului este obținerea angajamentului Builderilor de a efectua pașii esențiali de urmat. Creșterea ta este legată de capacitatea ta de a transfera viziunea și a-i forma pe alții în vederea efectuării acelor acțiuni. Numărul de persoane pe care un Builder le are în propria conductă și cât de bine sunt servite aceste persoane determină mai multe grade de succes. Formarea și mentoratul sunt axate pe îmbunătățirea calității aceluși serviciu.

## ETAPE DE DEZVOLTARE

Susține dezvoltarea Builderilor tăi, pentru a-i ajuta să devină Lideri capabili, implicați și independenți. Analizează fiecare nivel de progres pentru a înțelege mai bine cum îți poți susține Builderii, ajutându-i să-și desăvârșească potențialul.

Liderii tăi nu vor „crește” dintr-o dată. Învăță să lucrezi cu fiecare Builder de-a lungul progresului său și personalizează-ți susținerea în funcție de nevoile fiecăruia. Invită fiecare Builder să parcurgă Lista de verificare pentru Builderi (pag. 13) împreună cu tine. Exprimă-ți entuziasmul pentru realizările sale și încurajează progresul acolo unde este nevoie.

### 1 CUNOAȘTE LOCUL FIECĂRUIA

- Formarea trebuie să fie adecvată rangului
- Înțelege procesul de dezvoltare a Liderilor

	DESĂVÂRȘEȘTE ÎNCREDEREA ÎN:	MENTALITATE:
PRESIDENTIAL DIAMOND	Moștenirea ta	Înțelept, cu experiență și implicat într-o perspectivă amplă.
BLUE DIAMOND	Influența ta	Lider de echipă cu experiență.
DIAMOND	Scopul tău	Competent la construirea și coordonarea unei echipe.
PLATINUM	Echipa ta	Pregătit să-și construiască propria echipă și pune valoare pe independență.
GOLD	Scopul tău	Încrezător, dar are nevoie de susținere pentru a prospera pe cont propriu.
SILVER	Tine	Cunoștințele și încrederea sa sunt în creștere, dar nu este încă pregătit să fie independent.
PREMIER	Companie/Oportunitate	Dobândește tot mai multă încredere în sine, dar încă are nevoie să fie ținut de mână uneori.
EXECUTIVE	Produs	Încă vede lucrurile obișnuite drept extraordinare și împărtășește cu pasiune.

## FORMARE ADECVATĂ RANGULUI

### 2 ÎI ÎNTÂMPINĂ ÎN PUNCTUL ÎN CARE SE AFLĂ

- Cunoaște obiectivele, punctele tari, implicarea și capacitatea fiecărui Builder
- Folosește ghidul adecvat rangului

Scopul unui Lider este să transmită Builderilor și formatorilor rețeta succesului. Fie că îl realizează prin mentorat unu-la-unu sau de grup ori într-un cadru de formare mai formal, conținutul trebuie să fie adecvat rangului. De exemplu, noii Builderi au nevoie de o formare diferită față de cei de rangul Elite. Este fundamental să înțelegi că există etape cheie pentru obținerea rezultatelor și există modalități individuale de execuție a acelor principii. Învăță-i pe alții ceea ce ești capabil(ă) să reproduci din model. Vei ști că predarea este eficientă dacă cei pe care îi înveți spun: „Pot să fac și eu asta” și acțiunile lor se soldează cu succes.

Oferă formare regulată (de ex., lunară) noilor Builderi (de ex., tabără de lansare). Participanții sunt calificați la un nivel optim atunci când au finalizat ghidul *Împărtășește* și au ținut un curs sau câteva întâlniri unu-la-unu.

## SUSȚINE-LE IMPLICAREA

	<p><b>LIDERI</b></p> <p>Știu să-i coordoneze pe cei care știu să-i formeze pe alții cu privire la lansarea afacerii.</p> <p>Știu să reproducă rețeta succesului și să-i susțină pe formatori.</p>	<p>Ca Lider, oferi tabere de lansare. De asemenea, susții evenimentele Train-the-Trainer (formare pentru formatori) oferite de Linia ta Ascendentă.</p>
	<p><b>FORMATORI</b></p> <p>Știu să-i învețe pe alții să-și lanseze o afacere.</p> <p>Știu ce model trebuie reprodus pentru a avea succes în lansarea și susținerea Builderilor.</p>	<p>Formatorii participă la evenimente Train-the-Trainer (formare pentru formatori) și susțin taberele de lansare oferite de Linia Ascendentă.</p>
	<p><b>BUILDERI</b></p> <p>Știu să lanseze o afacere.</p>	<p>Builderii participă la tabere de lansare.</p>

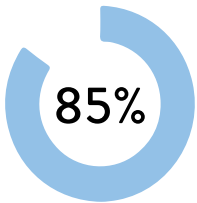
### 3 ARATĂ-LE CUM SE FACE

- Formează-i cu privire la activitățile PIPES
- Indică-le sursele de formare
- Oferă-le mentorat constant

Pe măsură ce fiecare dintre Builderii tăi/persoanele care se califică se implică în activități PIPES esențiale, măsurarea rezultatelor pe parcurs este fundamentală. Mult prea des, întreaga atenție este concentrată pe indicatorii târzii ai succesului (de ex., rangul, retenția, volumul, venitul), însă adevărata magie are loc prin măsurarea indicatorilor timpurii (implicarea în activitățile PIPES – raportată în Bilanțul succesului).

PREPARE (PREGĂTEȘTE)		INVITE (INVITĂ)	PRESENȚ (PREZINTĂ)	ENROL (ÎNSCRIE)	SUPPORT (SUSȚINE)
TU		POTENȚIALII TĂI CLIEŢI			ECHIPA TA + COMUNITATEA
<b>PRODUS</b>	<p>CONSUMATOR</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fii un produs al propriului produs</li> <li>• Educație în domeniul oleiurilor esențiale</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Împărtășesc</li> <li>• Invită</li> <li>• Reamintesc</li> <li>• Prezintă</li> <li>• Înscriu</li> </ul>		<p>CULTURA CLIEŢILOR</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentarea generală a stilului de viață</li> <li>• Educație continuă</li> <li>• Prezentarea oportunității</li> <li>• Invită să împărtășească</li> <li>• Invită să-și construiască o afacere</li> </ul>
<b>AFACERE</b>	<p>BUILDER</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lista de nume</li> <li>• Planificare</li> <li>• Gestionarea activităților</li> <li>• Desăvârșirea competențelor</li> <li>• Beneficiază de mentorat</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Împărtășesc</li> <li>• Invită</li> <li>• Reamintesc</li> <li>• Prezintă</li> <li>• Înscriu</li> </ul>		<p>CULTURA AFACERII</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lansare de Builderi</li> <li>• Formare pentru echipă</li> <li>• Mentorat pentru Builderi</li> <li>• Promovarea evenimentelor</li> <li>• Recunoașterea succesului</li> </ul>
DEZVOLTARE PERSONALĂ					

# Îmbunătățește-ți capacitățile de leadership



## MAI BUNI ÎMPREUNĂ

Când tu și Builderii tăi vă reuniți diferitele puncte tari, creați o echipă completă. Creează un mediu bazat pe ceea ce este bine pentru oameni, motivându-l pe fiecare să-și desăvârșească potențialul și încurajând folosirea și dezvoltarea propriilor puncte tari. Apoi, când organizezi evenimente, apeluri cu echipa sau cursuri de formare, roagă Builderii să contribuie fiecare în felul său, menținând principiile fundamentale ale succesului.

## DE CE TE URMEAZĂ OAMENII

Ca Lider, este important să înțelegi de ce te urmează oamenii. În cartea sa, *Cele 21 de legi supreme ale liderului*, John Maxwell a constatat că 85 % dintre oameni spun că au devenit lideri deoarece mai întâi au urmat pe cineva. Toți marii lideri au început ca mari adepți.

Într-un studiu realizat de Gallup pe o perioadă de trei ani, 10.000 de participanți au fost rugați să se gândească la anumiți lideri care au avut cea mai mare influență pozitivă asupra lor și le-au schimbat cel mai mult viața. Au rezultat tipare diferite, care au evidențiat clar cele mai consecvente patru nevoi ale adepților:

### 1 ÎNCREDEREA

Sinceritatea, integritatea și respectul sunt fundamentale pentru construirea unor relații puternice, bazate pe încredere. Nu-i convingi pe alții că ești de încredere. Le câștigi încrederea. Te ții de cuvânt. Succesul colaborării și muncii în echipă este esențial pentru a avea echipe puternice.

### 2 COMPASIUNEA

Grija, prietenia, empatia, iubirea și compasiunea autentică sunt cele mai semnificative experiențe care determină oamenii să te urmeze. Nivelurile de implicare, retenție, productivitate și rentabilitate cresc uluitor când oamenii se simt importanți pentru altcineva.

### 3 STABILITATEA

Siguranța, forța, constanța, liniștea interioară și susținerea pe care pot conta arată adepților că ești mereu cine spui că ești și că valorile tale fundamentale sunt stabile. Cei mai buni lideri sunt mereu disponibili să te sprijine la nevoie și în momentele cele mai importante.

### 4 SPERANȚA

Oferirea unei căi de urmat, credința și siguranța de sine alimentează încrederea și entuziasmul adeptului față de viitor. Siguranța ta în ceea ce privește calea spre succes îți motivează adepții să creadă că parteneriatul cu tine îi va conduce către propriul succes. Speranța alimentează realizările, iar când se pierde sau lipsește, apare imediat pierderea implicării.

la-ți angajamentul ca Lider să-i servești întotdeauna pe cei care te urmează.

## Investește în capacitățile tale de leadership

Un leadership excelent începe cu autoevaluarea. Inspectează-ți propriile activități PIPES înainte să te aștepți s-o facă alții din echipa ta. Toată lumea trebuie mai întâi să urmeze și să reproducă rețeta succesului, după care își câștigă dreptul să predea modelul altora și să-i îndrume pe alții de-a lungul diferitelor etape.

La pagina 13, vei găsi lista de verificare pentru Builderi implicați și capabili. Acestea sunt listele de verificare pentru Builderi implicați și capabili.

### FII UN MODEL:

- \_\_\_ Predau eficient prezentările Soluții Naturale.
- \_\_\_ Înscriu cel puțin 50 % dintre potențialii clienți.
- \_\_\_ Efectuez prezentări generale ale stilului de viață cu fiecare nou înscris.
- \_\_\_ Înscriu Membri noi în LRP.
- \_\_\_ Ofer coaching cuiva pentru a ține un curs de succes.

### PREDĂ MODELUL:

- \_\_\_ Lansez noi Builderi folosind Empowered Success.
- \_\_\_ Îmi formez Builderii (ofer/ii îndrum către formarea cheie).
- \_\_\_ Ofer mentorat Builderilor mei, folosind eficient Bilanțul succesului.
- \_\_\_ Promovez evenimentele, oportunitățile formative și resursele.
- \_\_\_ Recunosc și sărbătoresc succesul și avansarea.




# Maximizează beneficiile activității tale de mentorat

## CREDE ÎN BUILDERII TĂI

Ești invitat(ă) să te implici în activitatea periodică de mentorat pentru Legs care se califică. La început (pentru primele câteva apeluri), invită Linia Ascendentă să participe, până când îți vei dezvolta suficient competențele. Folosește instrumentele și ghidurile Empowered Success.

Mentoratul de succes evidențiază cele mai bune calități ale altora și îi motivează să se autodepășească! Servește-ți Builderii în calitate de partener strategic co-responsabil. Nu trebuie să le știi pe toate. Alege să fii prezent ca mentor și să faci cu adevărat diferența.

## CELE MAI IMPORTANTE SFATURI PENTRU MENTORAT

- **Planifică mentorat regulat** (de obicei, săptămânal). Stabilește în prealabil metoda de comunicare. Persoana care beneficiază de mentorat trebuie să trimită Bilanțul succesului înainte de apel.
- **Dezvoltă o relație de încredere.** Păstrează mărturisirile și angajamentele.
- **Promovează și încurajează.** Evidențiază talentele și calitățile lor deosebite. Susține în feluri semnificative.
- **Stabilește și gestionează așteptările.**  **Consultă resursa Restabilește așteptările.**
- **Creează o viziune pentru ceea ce vrea interlocutorul tău,** stabilește obiective și întocmește un plan pentru respectarea angajamentelor respective.
- **Concentrează-te pe pașii esențiali de urmat** și pe execuția eficientă.
- **Concentrează-te pe soluții, nu pe probleme.** Ajută Builderii să treacă de la dubii la soluții. Întreabă, nu le spune ce să facă. Creează o atmosferă în care aceștia își pot exprima ideile. Colaborează!
- **Îndrumă spre dezvoltare personală** pentru îmbunătățirea competențelor și depășirea convingerilor care limitează.



„Un apel de mentorat este de succes dacă la finalul său beneficiarul știe ce va face în continuare și simte că va reuși!”

— Melyna Harrison

## CUM SE UTILIZEAZĂ BILANȚUL SUCCESULUI:

### CE FUNCȚIONEAZĂ

Sărbătoriți succesele și evaluați zonele care necesită susținere. Ajută-i să descompună succesele din trecut pentru a repeta ceea ce funcționează și a elimina ceea ce nu funcționează. Întrebările bune trezesc geniul care se ascunde în fiecare dintre noi.

### CE TREBUIE/VREI SĂ CREEZI?

Identifică unde sunt și unde vor să fie. Ajută-i să stabilească obiective rezonabile, apoi concentrează-te pe cele câteva lucruri care fac cel mai mult diferența.

### ÎN CE MĂSURĂ IMPLICAREA TA ARE SUCCES/DENOTĂ UN ANGAJAMENT?

Evaluează activitățile PIPES. Rezultatele oferă un feedback firesc. Identifică unde sunt prezente probleme (absența rezultatelor). Concentrează mentoratul pe ceea ce este cel mai important (de ex., perfecționarea abilităților necesare pentru invitare sau înscriere).

### CUM ÎȚI POȚI ATINGE OBIECTIVELE?

Bazează-ți pașii esențiali de urmat în continuare pe observațiile care rezultă din evaluarea PIPES și pe obiectivele stabilite. Ajută-i să identifice unde și în ce fel au nevoie de susținerea ta. Oferă-ți disponibilitatea să prezinți și să susții prezentările noilor Builderi și primele lor câteva Prezentări generale ale stilului de viață.

„Leadership-ul înseamnă să comunici oamenilor valoarea și potențialul lor atât de clar încât să le vadă ei înșiși.”

— Stephen Covey

**Success Check-in**

Complete and send to your mentor weekly.  
Download and print at: [doterra.com](http://doterra.com) > Empowered Success > Tools Library

**1 CELEBRATE & EVALUATE** *Focusing on my wins and victories brings more of the same.*

What's working in my business? \_\_\_\_\_ What do I want to be working better? \_\_\_\_\_

**2 ACCOUNTABILITY & GOALS** *I am my first enrollment every day. I continually renew my commitment.*

Where am I? \_\_\_\_\_ and average monthly income \_\_\_\_\_  
(rank)

Where do I want to be?  
Short-term \_\_\_\_\_ by \_\_\_\_\_  
(rank, bonus, income, etc.) (date)

Long-term \_\_\_\_\_ by \_\_\_\_\_  
(rank, bonus, income, etc.) (date)

**PIPES**

P	I	P	E	S
Names Added to List	Sampled Invited to Class	Attended Class / One-on-One	Enrolled WA/WC	Enrolled in LRP
_____ <small>(rank, bonus, income, etc.)</small>	_____ <small>(rank, bonus, income, etc.)</small>	_____ <small>(rank, bonus, income, etc.)</small>	_____ <small>(rank, bonus, income, etc.)</small>	_____ <small>(rank, bonus, income, etc.)</small>

Circle where in your PIPES activities there is breakdown in success. Focus next week's actions on increasing the flow in that area.

**3 VITAL ACTION STEPS**

MY PART	UPLINE SUPPORT
What needs to happen?	What do I need to do?
_____	Do I feel I can do it? <input type="checkbox"/>
_____	What support do I feel I need? _____
_____	_____

My success is up to me. I determine the actions I take. I seek and gain the necessary training to increase my results. I continually break through limiting beliefs, build my character, and expand my influence. I am committed to reaching my goals.

# Dezvoltă loialitatea Clientilor

## CONSTRUIEȘTE O COMUNITATE PRIN EDUCAȚIE CONTINUĂ

Creează o retenție record, susținându-ți constant Clienții prin educație continuă. Învăță-i despre numeroasele moduri prin care produsele pot fi integrate în stilul lor de viață zilnic.

Folosește materialele de educație disponibile deja atât de la echipa corporată dōTERRA, cât și pe teren. Îndrumă-ți Membrii către aceste opțiuni. Împărtășește, promovează și comunică noi opțiuni preferate pentru îmbunătățirea cunoștințelor și interacțiunilor.

„Educația este cea mai puternică armă pe care o poți folosi pentru a schimba lumea.”

— Nelson Mandela

### DE CE ESTE IMPORTANTĂ EDUCAȚIA CONTINUĂ?

- Crește încrederea în produs
- Schimbă vieți
- Încurajează plasarea consecventă de comenzi LRP
- Creează dorința de a împărtăși și a construi
- Duce la creșterea echipei



### INVITĂ-I PE TOȚI

- Clienți noi
- Clienți existenți (activi și inactivi)
- Builderi care caută informații despre produse
- Potențiali clienți care nu s-au înscris
- Potențiali clienți interesați de educație

### CAUTĂ ÎN ECHIPA TA

- Caută în Linia ta Descendentă Clienți și Builderi care nu beneficiază de susținere
- Atrage atenția asupra acestui lucru Liderului Silver din Linia lor Ascendentă, acolo unde este posibil
- Dacă nu găsești o Linie Ascendentă activă pentru susținere, adaugă-i la comunicările și activitățile pe care le oferi Clienților și Builderilor tăi

Organizează-ți propriile întâlniri (de ex., față în față, sub formă de eveniment pe Facebook) și încurajează-i pe alții să facă la fel. Oportunitățile de educație constante cresc încrederea în produs atât a Clienților, cât și a Builderilor. Aceste ocazii creează un sentiment de apartenență la o comunitate și expun oamenii la mai multe moduri de utilizare a produselor, prin învățarea de la alții.

Consideră Ghidul *Trăiește* drept instrument cu teme de educație continuă. Participanții pot să împărtășească experiențe, sfaturi preferate și rețete. Nu este necesară prezența unui expert! Prezintă temele făcând referire la Piramida stilului de viață axat pe wellness dōTERRA. Teme posibile:



- Rutina zilnică cu LLV
- Gătitul cu uleiuri esențiale
- Sănătatea copiilor
- Optimizarea activității fizice

- Creșterea vitalității și energiei
- Somn odihnitor
- Program de 28 de zile
- Îngrijirea pielii, părului și corpului

- Curățenie ecologică
- Fii pregătit pentru orice
- Susținere țintită pentru diferitele sisteme ale organismului



### EDUCAȚIE dōTERRA

- Canalul de YouTube dōTERRA Europe
- Conturile de Facebook/Instagram ale dōTERRA Europe

### CREȘTE RATA DE RETENȚIE

Educația continuă viabilă și consecventă crește retenția în cadrul organizației tale. Monitorizează rata de retenție a echipei tale pe [mydoterra.com](http://mydoterra.com), accesând Servicii pentru Consultanți, Genealogie, apoi Genealogie pe scurt. Introdu ID-ul Liderului (tu sau unul dintre Legs) a cărui echipă vrei s-o monitorizezi. Apoi, indică nivelurile pe care vrei să le incluzi. Monitorizarea retenției trebuie să devină un obicei. Monitorizează tiparele și elaborează strategii pentru îmbunătățirea continuă a ratei. Venitul depinde de valoare. Caută să-i servești pe alții.

📌 Folosește **Aprecierea clienților**.

# Creează dinamică prin evenimente

## REUNIȚI-VĂ ȘI CREȘTEȚI ÎMPREUNĂ

Elaborează strategii și colaborează. Colaborează cu Linia Ascendentă pentru organizarea și promovarea de evenimente care oferă educație și formare și unde participanții simt un entuziasm veritabil față de aspecte precum creșterea, satisfacția clienților și schimbarea vieților celorlalți. Creează valoare enunțând motivele pentru care participarea este importantă. Scopul final este orchestrarea de momente în care Builderii potențiali, noi și existenți se simt inspirați.

- 1 PROMOVEAZĂ** Colaborați pentru a asigura promovarea evenimentelor în cadrul apelurilor cu Builderii/Liderii și în cadrul comunicărilor de echipă. Când recrutezi și susții Builderii, ai o responsabilitate importantă de a-i informa cu privire la oportunitățile de educație. Postează pe paginile de social media ale echipei sau Clienților informațiile despre cursuri și formare lunară. Promovează evenimentele mari cu cel puțin șase luni înainte.
- 2 INCLUDE** Liderii. Oferă noii generații de Lideri din echipa ta oportunități să strălucească și să își exerseze capacitățile de leadership. Nu fă totul singur(ă). Creează un mediu în care ceilalți pot și sunt încurajați să înflorească.
- 3 IMPLICĂ** întreaga echipă. Membrii au o dorință naturală de apartenență la o echipă, precum și la cultura mai amplă a companiei dōTERRA. Incluziunea este fundamentală pentru creșterea și succesul echipei.

### Oamenii hotărăsc să se apuce de această afacere la evenimente.

Promovarea și participarea la evenimente este o parte esențială a activității tale de leadership și a dezvoltării tale în cadrul dōTERRA. Evenimentele oferă confirmare socială, stimulează și te ajută să îți construiești afacerea. dōTERRA are o cultură bazată pe participarea la evenimente. Acolo iau naștere Liderii și partenerii decid să se implice.

#### Evenimente cu Echipa:

(colaborează cu Linia Ascendentă)

- Apel săptămânal cu echipa
- Formare lunară
  - Tabără de lansare
  - Altele
- Evenimente trimestriale

#### Evenimente dōTERRA:

- European Convention anuală
- Leadership Retreat anual
- Global Convention anuală
- Formare regională în materie de produse
- Legacy Trips
- Evenimente Diamond Club



EUROPEAN CONVENTION: Trăiește cultura dōTERRA la cel mai important eveniment al anului. Participanții pleacă inspirați, transformați și motivați să-și crească afacerea.



#### Evenimentele se construiesc unul pe altul

- Cresc încrederea în misiunea dōTERRA
- Stărnesc pasiunea și alimentează capacitatea
- Oferă confirmare socială

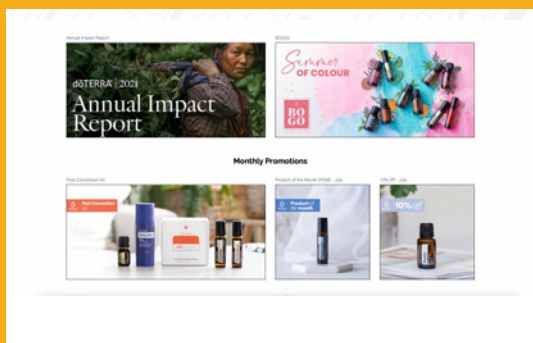
## MAXIMIZEAZĂ BENEFICIILE EVENIMENTELOR

- **Stimulente și Recunoaștere** – Creează concursuri și markeri de performanță care permit câștigarea biletului de avion, cazării, intrării la eveniment sau acoperirea altor cheltuieli. Conștientizează succesul prin tratament VIP și momente planificate de recunoaștere publică.
- **Repetare** – Promovează constant evenimentele în cadrul comunicărilor tale periodice către echipă.
- **Logistică** – Oferă sugestii, detalii și susținere pentru a te asigura că participanții primesc răspunsuri la întrebările frecvente privind cazarea, transportul și ce trebuie să știe înainte de plecare.
- **Mândria echipei** – Oferă ocazii de a crea un sentiment de unitate și unicitate a echipei, prin accesorii personalizate, întruniri, ședințe foto etc.
- **Înainte, pe parcurs, după** – Evenimentele cu echipa planificate în timpul evenimentelor mai mari, așa cum este Convention, asigură momente mai rezervate importante, care dau participanților un sentiment de apartenență și pot contribui la consolidarea echipei (de ex., petrecere sau prânz cu echipa).

Un *Lider* este o persoană  
care *lasă* loc pentru ca  
*alții să poată* străluci.

– Marianne Williamson

Află mai multe:



[doTERRA Europe DMK > Literature > Business Literature > Empowered Success](#)

Pasul următor:



Mulțumim tuturor Liderilor Consultanți și celorlalte persoane care au colaborat și au contribuit la realizarea resursei Empowered Success.