



dōTERRA®

Multiplică

spre rangurile
Platinum & Diamond

Multiplică excelența

Felicitări pentru decizia de a deveni Diamond! Acum, concentrează-te pe creșterea încrederii în „scopul” tău. Fii umil(ă), împărtășește și invită-i pe alții să se alăture cauzei tale. În acest ghid, vei învăța să-i inspire și să-i inviți pe alții să devină partenerii tăi în împărtășirea oportunității și multiplicarea excelenței.



Încredere
ÎN „SCOPUL”
TĂU

+ Acțiune

**CUM ATINGI RANGUL
DIAMOND**

- Condu bazându-te pe punctele tale tari
- Planifică strategic
- Înscrie și invită Builderi
- Susține Clienții
- Inspiră și unește echipa

= Rezultate

ATINGE OBIECTIVE

- Schimbarea unor vieți
- Nou nivel de încredere
- Avansarea Liderilor
- Multiplicarea potențialului de venit suplimentar*

P

**PREPARE
(PREGĂTEȘTE-TE)**

- Alimentează-ți succesul (pag. 4)
- Multiplică excelența (pag. 5)
- Diamond Planner (pag. 6)
- Elaborează strategii pentru succes (pag. 8)
- Multiplică acțiunile și dinamica (pag. 9)

I

**INVITE
(INVITĂ)**

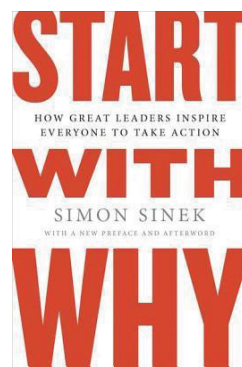
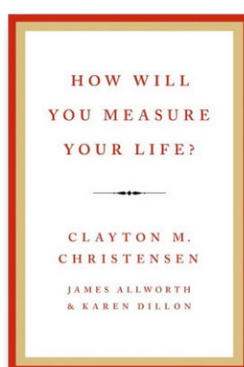
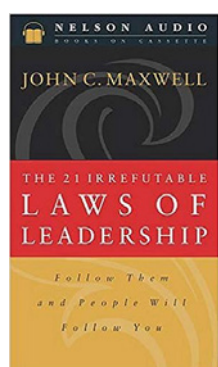
- Perfecționează-ți abilitățile de invitare (pag. 10)

P

**PRESENT
(PREZINTĂ)**

- Crește puterea prezentărilor tale (pag. 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.

URMĂTORII PAȘI CĂTRE SUCCES



S - Silver

E - Elite

G - Gold

P - Premier

E

ENROL (ÎNSCRIE)

- Înscrie cu mai multă siguranță (pag. 12)
- Stimulente eficiente (pag. 13)

S

SUPPORT (SUSȚINE)

- Redescoperă „scopul” celorlalți (pag. 14)
- Mentorat eficient (pag. 15)
- Unește-ți echipa (pag. 16)
- Susținere individualizată (pag. 18)
- Crește-ți averea (pag. 19)

Pași esențiali de urmat

1. Mărește-ți „scopul”
2. Activează punctele tari ale liderilor tăi
3. Planifică strategic
4. Multiplică-ți eforturile de invitare, prezentare și înscriere
5. Oferă mentorat eficient
6. Unește și sărbătorește

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

*Rezultatele variază. La început, câștigurile sunt de obicei mult mai mici.

Alimentează-ți succesul

Ești gata să crești până la Diamond? Deschide-ți inima și mintea pentru a inspira o mișcare și a multiplica abundența pentru tine și echipa ta. Asta ești tu și ai tot ceea ce îți trebuie pentru a-ți transforma visurile în realitate.

SPOREȘTE-ȚI MOTIVUL

Motivul tău îți permite să ai vise mai mărețe ca niciodată și să-i inspire pe alții să îți se alăture în mișcarea pentru schimbarea lumii. Cu cât îți împărtășești mai mult motivul, cu atât acesta devine mai puternic, ajungând să-ți depășească temerile și să-ți dea puterea să-ți îndeplinești misiunea.



Elementele însoțite de pictograma jurnalului indică faptul că sunt prezente întrebări la care trebuie să răspunzi pentru a te ajuta să-ți mărești motivul. Întoarce-te la panoul viziunii tale și adaugă idei semnificative suplimentare. Gândește și acționează ca și cum ai fi deja Diamond.

- De ce te ocupi de dōTERRA?
- În ce fel ți-a schimbat viața dōTERRA?
- În ce fel viața ta ar fi diferită dacă ți-ai atinge obiectivele cu dōTERRA?
- Ce ești dispus(ă) să faci pentru a-ți îndeplini obiectivele cu dōTERRA?
- Care este viziunea ta mai amplă despre ceea ce ai vrea să creezi cu dōTERRA?

ÎNTREȚINE-ȚI RELAȚIILE

„Sporește-ți motivul, astfel încât să ai un impact în viețile altora. Imaginează-ți recunoștința din ochii lor când îți vor spune: Mulțumesc. Mi-ai schimbat viața pentru totdeauna.”

— Brianne Hovey



SPOREȘTE-ȚI *motivul*

CULTIVĂ-ȚI *încrederea*

CREȘTE-ȚI *impactul*

↓ Folosește fișa **Crează o viziune** pentru a înțelege mai bine de ce parteneriatul cu dōTERRA e perfect pentru tine

Sistemul tău de susținere

Cea mai importantă relație este cea cu tine.

În pregătirea eforturilor pentru a deveni Diamond, rezervă-ți timp pentru îngrijirea personală fizică, psihică, emoțională și spirituală. Simte senzația de împlinire în timp ce o faci. Creează-ți ritualuri de dimineață și de seară și păstrează-le, oriunde te-ai afla.

Familia ta

Tu

A doua relație ca importanță este cea cu familia ta. Prioritizează-ți timpul pentru a-ți întreține relațiile cu partenerul/-a și copiii tăi, astfel încât să fii fericit(ă) și să îți menții legăturile și implicarea. Unește oamenii pe care îi iubești cel mai mult, incluzându-i în obiectivul tău. Păstrează-ți angajamentele de familie și fii loial(ă). Comunică-ți des aprecierea față de ceilalți.

Apelează la sistemele de susținere pentru a te ajuta să-ți concentrezi eforturile pe activitățile care produc rezultate:

- Prieteni – Prietenii apropiați și de încredere te încurajează și te binedispun în zilele grele.
- Părinți și frați – Îți reamintesc de punctele tale tari și de realizările tale din trecut.
- Mentorul din Linia Ascendentă – Te ajută să fii responsabil și să depășești obstacolele.
- Liderii din Linia Ascendentă – Folosește resursele și formarea oferite deja de Linia ta Ascendentă.
- Sursă de inspirație – Găsește un speaker sau un autor ale cărui cuvinte îți dau forță.
- Limite – Stabilește limite clare între programul de lucru și timpul petrecut în familie.
- Susținere acasă – Implică alte persoane la curățenia casei, spălatul rufelor, gătit etc.
- Asistent de birou – Angajează un asistent sau apelează la un membru al familiei care să te ajute cu nevoile legate de afacere.
- Poți oferi uleiuri sau mentorat în schimbul anumitor servicii.
- Încearcă schimburile alimentare și cele de servicii de îngrijire a copiilor pentru a salva timp.

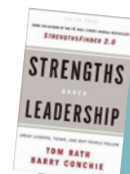
Multiplă excelența

Parteneriatul cu oameni care vor să facă diferența este factorul multiplicator care îți permite să schimbi lumea. Cultivi un nivel absolut nou de implicare și de creștere prin activarea punctelor tari proprii și ale Liderilor tăi.

LEADERSHIP AUTENTIC

Libertatea de a fi tu însuși/însăși este cel mai mare dar pe care ți-l poți face. Întreabă-te: ești cu adevărat tu însuși/însăși? Ești aici ca să te bucuri de viață, să fii fericit, să îi servești pe alții și, într-un final, să-ți împlinești visurile.

- Mărește-ți scopul și schimbă mai multe vieți
- A da putere, mai degrabă decât a da posibilitatea, este ceea ce crește încrederea într-un lider
- Trezește-ți zona de geniu și depășește-ți convingerile care limitează
- Înalță-te și strălucește



73 %

este implicarea obținută atunci când te concentrezi pe punctele tari ale Liderilor tăi, spre deosebire de numai 9 % atunci când nu o faci.

Fă acest exercițiu mai întâi singur(ă), apoi cu fiecare dintre Liderii tăi, pentru a înțelege care e cel mai bun mod de a-i inspira și a-i implica. Implicarea Liderilor tăi creează un elan cu efect multiplicator.

Enunță trei dintre cele mai entuziasmante realizări ale tale în afaceri. _____

În ce fel au contribuit cele mai importante puncte tari ale tale la aceste succese? _____

Pe baza succeselor enunțate mai sus, care ar fi modul optim în care ți-ai putea utiliza punctele tari pentru a-ți îndeplini obiectivele în afaceri în lunile următoare? _____

PREGĂTEȘTE-TE ȘI PRIORITIZEAZĂ

„Zona ta de geniu se referă la acele activități pe care ești persoana cea mai indicată să le desfășori. Ele se bazează pe talentele tale speciale și punctele tale tari.” – *The Big Leap*, de Gay Hendricks



EVALUEAZĂ CÂT DE EFICIENT ÎȚI PETRECI TIMPUL, APOI ÎNTOCMEȘTE UN PLAN PENTRU A-ȚI CREA LIBERTATEA FINANCIARĂ ȘI STILUL DE VIAȚĂ PE CARE ÎL DOREȘTI.

- 1 **Fă o listă a sarcinilor tale cu cea mai mare valoare.** Acestea sunt activitățile din zona ta de geniu, pe care le-ai desfășura indiferent de plată, deoarece îți dau un sentiment de împlinire. De asemenea, sunt lucrurile pe care, probabil, ți-ai dori să le faci mai des în stilul tău de viață ideal.
- 2 **Fă o listă a principalelor tale sarcini generatoare de venit.** Aceste sarcini îți aduc cel mai mare câștig financiar pentru timpul investit.
- 3 **Fă o listă a principalelor tale sarcini potențial generatoare de venit.** Acestea sunt lucrurile la care lucrezi în prezent sau la care vrei să lucrezi și care au un potențial mare să reintre în categoria principalelor sarcini generatoare de venit în viitor.

Concentrează-ți timpul și energia pe lucrurile din aceste trei zone și elimină interferențele. Interferențele sunt tot ceea ce îți tulbură viziunea sau obiectivul sau îți distrage atenția de la ele.

Planner pentru rang

Pentru atingerea rangului Platinum, susține și colaborează cu trei Lideri cheie, ajutându-i să devină Silver. Pentru atingerea rangului Diamond, susține și colaborează cu patru Lideri cheie, ajutându-i să devină Silver.

LISTĂ DE VERIFICARE LUNARĂ

- Pe 1** Recunoaște succesul
- Pe 5** Organizează aspectele de rang și Power of 3
- Pe 14** Verifică aspectele de rang și Power of 3
- Pe 27** Finalizează aspectele de rang și Power of 3

Builderii
tăi care
se califică



NUME:	SILVER + <input type="checkbox"/>
PUNCTE TARI	
MOTIVUL SĂU	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
<input type="checkbox"/> Urmează Ghidul „Formează” <input type="checkbox"/> A parcurs Ghidul „Formează”	
BUILDERUL 1:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
BUILDERUL 2:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
BUILDERUL 3:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	

NUME:	SILVER + <input type="checkbox"/>
PUNCTE TARI	
MOTIVUL SĂU	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
<input type="checkbox"/> Urmează Ghidul „Formează” <input type="checkbox"/> A parcurs Ghidul „Formează”	
BUILDERUL 1:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
BUILDERUL 2:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
BUILDERUL 3:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	

DE CE ALEG SĂ AM UN IMPACT

SUNT PLATINUM/DIAMOND, UN LIDER PE CARE ALȚI LIDERI VOR SĂ-L URMEZE, CEL TÂRZIU LA

(ultima zi a lunii)

ȘI MĂ SIMT

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



NUME:	SILVER + <input type="checkbox"/>
PUNCTE TARI	
MOTIVUL SĂU	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
<input type="checkbox"/> Urmează Ghidul „Formează”	<input type="checkbox"/> A parcurs Ghidul „Formează”
BUILDERUL 1:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
BUILDERUL 2:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
BUILDERUL 3:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	

NUME:	SILVER + <input type="checkbox"/>
PUNCTE TARI	
MOTIVUL SĂU	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
<input type="checkbox"/> Urmează Ghidul „Formează”	<input type="checkbox"/> A parcurs Ghidul „Formează”
BUILDERUL 1:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
BUILDERUL 2:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	
BUILDERUL 3:	ELITE <input type="checkbox"/>
3 000 OV - _____ (OV tipic) = _____ (OV necesar)	
SUSȚINERE CHEIE NECESARĂ/STIMULENTE	

Elaborează strategii pentru succes

Creează un plan strategic împreună cu fiecare dintre Legs care se califică. Unii lucrează pentru a deveni Silver, alții oscilează între Elite și Premier și poate începi și un Leg complet nou. Te afli exact unde trebuie. Folosește acești pași când elaborezi strategii și creezi planuri de acțiune pentru fiecare Leg.

1 Învăț să te descurci cu numerele

De ce volum ai nevoie sub fiecare Silver și Elite? Când înscrii oameni noi, gândește-te la câteva locuri libere, pentru a le stabili Placement-ul pe baza compatibilității perfecte cu echipele respective.

2 Crește implicarea

Builderul tău are tot mai multă încredere în oportunitatea și produsele dōTERRA. Viața e plină și poate se concentrează mai mult pe muncă și alte obligații decât avansarea în rang. E responsabilitatea ta să-l ajuți să-și construiască o viziune și să-l inspire să se concentreze pe o perioadă de trei luni (vezi pag. 14).

3 Identifică actorii cheie

Clienți și Shareri:

- S-au înscris în LRP?
- Au ținut un curs?
- Le-ai cerut referințe?
- Participă la oportunități de educație continuă?

Builderi:

- Care sunt obiectivele lor și de ce?
- Cine are nevoie de mentorat de grup?
- Utilizarea de stimulente ar putea fi un mod de susținere?
- Participă la oportunități de formare?

4 Oferă mentorat Builderilor lor

1. Stabilește comunicări de analiză. Stabilește bilanțuri pentru a asigura consecvența.
2. Organizează apeluri de mentorat cu tine, Liderul Silver și Liderul Elite.
3. Folosește grupurile de social media și conferințele web pentru apelurile de analiză sau apelurile săptămânale.

5 Elaborează strategii pentru volum

Elaborarea de strategii pentru atingerea rangului Diamond poate fi un proces creativ, plăcut și plin de satisfacții. La început, stabilește ce resurse financiare poți utiliza pentru a inspira, a stimula și a-ți conduce echipa (vezi pag. 17). De asemenea, urmărește promoțiile dōTERRA.

IA ÎN CONSIDERARE:

Clienți și Shareri

Î: Ce volum este necesar? (de ex., „Am nevoie de 2.400 PV în acest Leg”)

Î: Câți Clieți activi am în acest Leg? _____ (de ex., 8 actori cheie)

2.400 PV împărțit la 8 = 300 PV – Am nevoie ca 8 Clieți să cumpere de câte 300 PV

Idee pentru Clieți: „Dacă faci cumpărături de 200 PV și recomanzi un prieten care face cumpărături de 100 PV, eu voi _____.”

Idee pentru Shareri: Stimulează persoanele din Elite Leg să te ajute, de ex., să țină cursuri, să invite oameni noi.

Multiplică acțiunile și dinamica

Toată dinamica pornește de la tine. Nu este suficient să crezi un plan excelent pentru echipa ta. Liderii buni înțeleg că planul lor de acțiune personal este cel mai important pas pentru atingerea excelenței. Planul tău de joc personal prevede că trebuie să zâmbești și să te distrezi când te ocupi de afacerea ta, pentru a crea o comunitate pozitivă și plină de energie, la care vor dori să se alătore și alții.

1 Pregătește-te și prioritizează

- Care e programul tău de lucru săptămânal?
- Când îți verifici mesajele, e-mail-urile și conturile de social media?
- La ce ești gata să spui „nu” sau să renunți pentru a-ți atinge obiectivul?
- La ce obligații actuale poți să renunți pentru a susține dezvoltarea Liderilor tăi?

„Pentru a realiza lucruri mărețe, nu trebuie doar să acționăm, ci și să visăm; nu trebuie doar să planificăm, ci și să credem.”

— Anatole France

2 Mentalitate și încredere

Creșterea până la rangul Diamond presupune creșterea dorinței, motivației și încrederii. Iată câteva strategii simple, dar puternice, pentru a te pregăti psihic pentru atingerea rangului Diamond:

Clarifică-ți MOTIVUL

de ce

Când vor apărea provocări, ce parte a motivului tău te va determina să mergi înainte?

Ancorează-ți MOTIVUL



Folosește muzică, clipuri video și înregistrări vocale cu afirmații despre miracolele și succesul de care te bucuri. Exprimă gratitudine pentru fiecare experiență trăită și recunoaște oportunitatea de creștere pe care ți-o oferă.

Acționează și crede „ca și cum ar fi real”



Pentru a deveni Diamond, trebuie să gândești și să acționezi „ca și cum” ai avea deja acel rang. Cum te vei simți?

3 Multiplică-ți eforturile

În lunile premergătoare atingerii rangului Diamond, planifică să crezi dinamică, crescând numărul de cursuri, întâlniri unu-la-unu, volum și înscrieri în echipa ta.

Câte mostre/invitații pregătești pe săptămână? _____

Câte prezentări ții pe săptămână? _____

Câte înscrieri ai pe lună? _____

Câți Builderi noi găsești în fiecare lună? _____

X3 =

(Acest număr constituie obiectivul tău în lunile premergătoare atingerii rangului Diamond)

4 Planifică cu 3 luni înainte de atingerea rangului Diamond

Nu uita: succesul se planifică! Realizează planificarea cu trei luni înainte, pentru a avea timp suficient să construiești relații, să crești elanul și să urmezi strategiile. Iată un exemplu de listă de verificare a unui plan de acțiune pe trei luni.

Luna 1

- Clarifică-ți și aprofundează-ți motivul
- Evaluează și structurează volumul
- Elaborează planuri personale și de echipă
- Descoperă motivul Liderilor tăi
- Stabilește-ți rolul de leadership
- Începe programul de lansare

Luna 2

- Evaluează structura și volumul
- Începe-ți eforturile 3X
- Începe o listă de invitare Diamond
- Formare de echipă privind afacerea
- Elaborează strategii pentru stimulente
- Pregătește-ți și unește-ți Liderii

Luna 3

- Evaluează structura și volumul
- Rămâi ancorat(ă) la motivul tău
- Consultă-te cu mentorul pentru sfaturi
- Rămâi concentrat(ă) asupra eforturilor 3X
- Acționează „ca și cum” ai fi un Lider Diamond

Perfecționeară-ți abilitățile de a invita

Dacă ai fi deja Diamond, pe cine ai invita să-ți fie partener în cadrul afacerii? Cum s-ar schimba încrederea în tine când ai invita oamenii să afle mai multe despre ție și despre afacere? Folosește această mentalitate, încredere și viziune pentru a-ți pregăti povestea, prezentarea sau invitația.



Consultă fișa „Extinde-ți rețeaua” din ghidul *Condu* pentru a înțelege mai bine pe cine vrei să adaugi pe lista ta și ce mesaje vor inspira persoanele respective.

REALIZEAZĂ-ȚI LISTA DIAMOND:

Lista Diamond conține persoanele din rețeaua ta și din afara acesteia, despre care ai gândit: „Dacă aș putea să le ajut să înțeleagă cât de uimitoare este dōTERRA, cu siguranță le-ar plăcea să-și construiască o afacere dōTERRA”.

✓ Fii un Lider pe care alții doresc să-l urmeze

Când încerci să inviți, să atragi și să lucrezi cu parteneri de business de nivel înalt, caută înăuntrul tău și întreabă-te ce poți îmbunătăți pentru a deveni cea mai bună versiune a ta. Cum pot să atrag parteneri de business puternici?

✓ Cunoaște-le sentimentele și motivațiile

Care sunt obiectivele lor? Ce anume le va capta interesul? Oportunitatea? Cauza și misiunea? Comunitatea? Libertatea? Împărtășește povestea afacerii tale într-un mod care să rezoneze cu sentimentele și motivațiile lor.

✓ Invită eficient

Gândește-te cum va fi primită cel mai bine invitația ta: întâlnire unu-la-unu (față în față, prin telefon etc.), apel în 3, social media, prezentare, susținere de la Linia Ascendentă sau eveniment regional. Ce îi va determina cel mai mult să spună „da”?

✓ Detașază-te de rezultat

Nu uita că unele dintre cele mai frumoase povești de succes au început cu un „nu”, doar pentru că acesta însemna „nu acum”. Nu pierde nicio ocazie de a semăna, chiar dacă nu e momentul potrivit sau interesul este redus. Păstrează-ți profesionalismul și nu uita că cel mai important lucru este relația.

„În urma unei sugestii personale, am făcut un follow-up cu o prietenă căreia îi dădusem niște mostre pe parcursul anului. Într-un final, s-a înscris după ce i-am mai trimis un mesaj referitor la o promoție. La scurt timp după ce am fost gata să ating rangul Diamond, ceva mi-a spus să o invit să devină Builder Silver în echipa mea și a răspuns „da”! După patru luni, ea era Silver, iar eu Diamond. Astăzi, și ea este Diamond. Sunt foarte recunoscătoare că a răspuns la mesajul meu și că mi-am urmat intuiția de a o invita să-și construiască afacerea.”

- Rachel Loth

„Invită și atrage oameni care sunt pregătiți să aibă grijă de propriile nevoi și dorințe.”

- Brianne Hovey



Crește puterea prezentărilor tale

Pentru a deveni Lider dōTERRA Diamond, trebuie să treci dincolo de competențele de prezentare de bază și intermediare și să stăpânești capacitatea de a determina oamenii să acționeze, făcând legătura cu dorințele, nevoile, speranțele și visurile lor.

PREZENTĂRILE DE SUCCES INCLUD 5 LUCRURI:

1 CREEAZĂ VALOARE

Înainte de prezentare, întreabă-te: Ce îmi doresc cel mai mult participanții? De ce se află aici? Care este cel mai valoros lucru pe care li-l poți transmite? Speranța este cel mai valoros lucru pe care li-l poți da. Dacă nu te simți în largul tău atunci când faci o prezentare, de obicei înseamnă că ai început să te concentrezi pe latura ta interioară. Rolul tău este să-ți servești publicul, oferind speranță prin intermediul soluțiilor tale.

2 OFERĂ SPERANȚĂ

Poveștile de succes schimbă vieți și, deseori, oamenii le ascultă fără să judece. Când împărtășești povești autentice și relevante, care stârnesc emoții și creează încredere, oamenii se imaginează în povestea ta. Acest lucru le poate da speranța că și viața lor se poate schimba.

Datele concrete informează, poveștile vând – oamenii iau decizii de cumpărare pe baza emoțiilor: speranță, bucurie, anticiparea entuziasmului dat de îndeplinirea obiectivelor și visurilor lor.

În poveștile tale, include elemente în care oamenii se pot regăsi:

- Griji legate de situația financiară
- Îngrijorare pentru starea de bine
- Dorința de libertate
- Dorința de distracție
- Oportunități de a-i ajuta pe alții și a aduce o contribuție pozitivă în lume



3 CÂȘTIGĂ ÎNCREDEREA

Creează legături și experiențe cu membrii publicului, pentru a le câștiga încrederea în tine și în produse sau în subiectul discuției. Pune întrebări și ascultă cu atenție, pentru a învinge dubiile și a găsi soluții la nevoile interlocutorilor.

Folosește limbajul corpului pentru a stabili o relație de încredere. Privește oamenii în ochi și folosește contactul fizic, acolo unde este potrivit (strângeri de mână, atingerea brațului sau a umărului). Zâmbește cu bărbia sus și umerii înapoi, cu greutatea pe ambele picioare și vârful picioarelor orientate spre înainte. Ești în stare să schimbi vieți! Eliberează-te de orice dubii și incertitudini și prezintă-te așa cum ești cu adevărat, evidențiind valoarea a ceea ce oferi. Nu te crampona de niciun rezultat specific. Ține produsele cu respect, la distanță medie, cât să dea de înțeles interlocutorilor că sunt disponibile pentru ei (nici prea aproape, nici prea departe).

4 TRANSMITE PRINCIPIILE

Prezintă-ți mesajul clar și simplu, astfel încât cei care te observă să se simtă încurajați și să dorească să-l reproducă. Transmite principiile și informațiile care dau celorlalți instrumentele necesare pentru a-și schimba viața. Lasă-ți poveștile și experiențele să facă vânzarea. Continuă să folosești produsele, astfel încât experiențele tale să-ți poată întări mesajul și dragostea ta autentică față de produse să fie evidentă.

5 OFERĂ O SCHIMBARE

Cu încredere, oferă soluții și ajută-ți publicul să înțeleagă că schimbarea este posibilă. Invită oaspeții să facă pasul următor. Apoi, lasă-le libertatea să ia decizia potrivită pentru ei. Evită promovarea exagerată și insistențele. Limitează-te să-i ajuți să obțină ceea ce vor.

Înscrie cu încredere

Continuă să înscrii personal pentru a crește încrederea în produse și în oportunitate, a crea o energie extraordinară și a fi un model de succes pentru echipa ta.

„Succesul pe termen lung se obține pas cu pas.”
- Daniel Snyder

ÎNTREBĂRI LA ÎNSCRIERE

- Care sunt cele mai mari probleme ale tale în ceea ce privește starea de bine?
- De cât timp ai problema aceasta?
- Ce ai încercat până acum?
- Cât te-a costat în bani, timp, relații etc.?
- Cum ar fi dacă ai reuși să rezolvi problema?

Ascultă cu empatie și atenție, pentru a oferi soluții în cel mai bun interes al interlocutorului. Acesta îți va împărtăși probleme și sentimente reale când va simți că îți pasă cu adevărat de el ca persoană, nu doar ca o nouă „vânzare”.



CONCENTREAZĂ-TE PE BUILDERII IMPLICAȚI

Fii dispus(ă) să transferi timp de la o echipă sau un Lider neimplicat, pentru a te concentra pe un Builder implicat. Reconstruirea îți oferă mai multe oportunități de a-ți susține mai bine echipa. Caută oportunități de dezvoltare pentru Builderii tăi din linia a patra și a cincea.

PLACEMENTS ESTE UN PROCES DE AUTOPROPUNERE

Poate ai Lideri mai potriviți să se ocupe de Clienții tăi noi, în timp ce tu te concentrezi pe recrutarea și dezvoltarea Liderilor. Transferă imediat sponsorizările în acest stadiu. Odată cu dezvoltarea capacităților de leadership, vei face Placements mai înțelept. Gândește-te la ele mai mult dintr-o perspectivă pe termen lung. Dacă ai dubii, oferă-le calitatea de Membru.

- 1 Observă cât de capabili și implicați sunt.
- 2 Plasează-i acolo unde vor crește cel mai bine.
- 3 Stabilește așteptări clare și clarificatoare pentru a asigura succesul pe termen lung al relației. Spune-le că te vei adapta la energia și acțiunile lor.



la în considerare următoarele, înainte să transferi înscrierile: Primești o cotă suplimentară unică* pentru fiecare Membru înscris personal care atinge rangul Premier pentru prima dată.

Dacă, indiferent de motiv, cineva nu este făcut să stea în linia întâi și/sau ai deja suficienți Builderi în linia întâi, decide să plasezi persoana respectivă într-o echipă unde va prospera, beneficiind de leadership și interacțiuni sănătoase, în loc să plasezi oamenii doar în ideea de a umple golurile. Recompensează-i pe cei care contribuie la realizările echipei. În majoritatea cazurilor, au abilități mai bune de comunicare și susținere.

SFATURI DE PLACEMENT DE AVUT ÎN VEDERE

- Gândește și plasează mai mult din perspectiva unei strategii pe termen lung
- Dă oamenilor ceea ce vor, atât timp cât ești împăcat(ă) cu soluția respectivă
- Oriunde îți plasezi Liderii, ocupă-te de creșterea lor
- Tu ești directorul general executiv al companiei tale
- Unde vor prospera?
- Creează sinergii și evită competiția
- Există relații de familie?
- Există anumite considerații regionale/locale?
- Abordează regula, nu excepția

Stimulente eficiente

Stimulentele, dacă sunt utilizate corect, pot genera creștere și dinamică. Dacă nu sunt utilizate corect, pot face membrii echipei tale să creadă că li se cuvin de drept. Revizuieste aceste idei și întrebări, pentru a stabili dacă un stimulent vă fi util ție și echipei tale atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Builderi: Vor învăța activitatea numai pentru recompensă sau vor învăța activitatea pentru a deveni Lideri și a-și construi o conductă? Stimulentele repetate într-o organizație în care dezvoltarea leadership-ului este redusă poate determina membrii să creadă că acestea li se cuvin de drept.

Clienți: Frecvența stimulentele devalorizează produsele și obișnuiește Clienții să nu comande în cadrul LRP?

1 Cine, ce și cum

Pentru CINE creezi un stimulent? (de ex., Silver, Elite, Client, Sharer)

CE vrei să stimulezi? (de ex., cursuri, recomandări, înscrieri în LRP, avansarea în rang)

CUM îți vei stimula actorii cheie? (de ex., cu produse, bani, timp, recunoașteri)

2 Eficiente și adecvate

- Folosește promoțiile dōTERRA cu integritate.
- Oferă stimulente pentru pozițiile exacte din echipa ta unde este nevoie de volum și specifică foarte bine în prealabil detaliile și termenele limită, pentru a evita comunicarea greșită.
- Energizează activitățile generatoare de venit. Concentrează-te pe activitățile de invitare, prezentare și înscriere.
- Alege stimulente repetabile și durabile. Evită să oferi stimulente în fiecare lună.
- Asigură-te că stimulentele sunt adecvate. Evită cadourile excesive.

3 Idei de stimulente:

- Stabilește un obiectiv de echipă** – Decide că veți preda un anumit număr de cursuri sau că veți atinge un anumit număr de înscrieri în luna respectivă. Pe parcursul lunii, arată un grafic pe care vei actualiza progresul echipei către atingerea obiectivului.
- Organizează o tragere la sorți cu premii** – Înscrie toate persoanele care efectuează o anumită acțiune până la o dată prestabilită într-o tragere la sorți, pentru șansa de a câștiga un premiu extraordinar. Poți monitoriza situația printr-un document partajat folosind sistemul de onoare, dacă ai nevoie de o soluție de monitorizare simplă.
- Stimulent pentru 3/6/9 înscrieri** – Oferă premii pentru efectuarea de înscrieri.
De exemplu:
3 înscrieri – primești Lămâie
6 înscrieri – primești Lămâie și dōTERRA Balance™
9 înscrieri – primești Lămâie, dōTERRA Balance™ și Mir
Ambalează frumos premiile câștigate și include un mesaj scris de mână pe o felicitare, cu câteva cuvinte de laudă, cum ar fi: „Ești uimitor(-oare)!”
- Dublează bonusurile Fast Start** – Alege o perioadă de timp în care vei da un bonus Fast Start suplimentar Enroller-ilor, pentru a-i stimula să facă mai multe înscrieri.
- Întocmește un plan pe 3 luni pentru stimulente** – De exemplu: în perioada ianuarie-martie, poți oferi personal tuturor celor care ating rangul Elite un bonus de 300 EUR și tuturor celor care ating rangul Silver un bonus de 500 EUR. Spune cât de mult îți-ar plăcea ca toată lumea să primească stimulentele în toate cele trei luni din această perioadă; depinde doar de ei să atingă rangul și să se califice în fiecare lună, altfel vor rata ocazia.
- Timp cu tine/Linia Ascendentă** – Recompensează persoana sau echipa care își atinge obiectivul invitându-i la prânz, eventual în timpul liber de pe parcursul evenimentelor Leadership Retreat sau Convention.

Redescoperă motivul celorlalți

Ții minte când ai început să-ți construiești afacerea? La acea vreme, poate încercai să găsești un echilibru între un loc de muncă cu normă întreagă, îngrijirea celor dragi sau orice alți factori de stres din viață. Mulți dintre Liderii tăi s-ar putea afla într-o situație în care construirea afacerii dōTERRA nu are aceeași prioritate pe care o are pentru tine.

„Cum poți să-i inspire pe alții dacă nu te-ai simțit niciodată cu adevărat inspirat de cineva?”
- Boyd K. Truman

Dedică timp pentru a descoperi motivul lor. Redescoperă motivele și influențele care le vor aprinde interesul și te vor ajuta să-i implici în planul tău către atingerea rangului Diamond. Folosește întrebările de mai jos ca ghid de conversație:

ce

Ce te-a inspirat să-ți construiești o afacere cu dōTERRA?

de ce

De ce acest lucru este încă important pentru tine?

cum

Cum este dōTERRA cel mai bun mod de a realiza ceea ce-ți dorești?

cum

Cum te implici în această fază?

Ascultă-i sincer și înțelege ce anume îi motivează. Vei afla ce contează cel mai mult pentru ei. Stabiliți obiective pentru a crește împreună.

Întrebări de follow-up

ÎNTREABĂ-I: „Dacă nu reușești să realizezi _____ luna aceasta, cât de mult contează acest lucru pentru tine? Ce ar face acest obiectiv mai semnificativ pentru tine?”

ÎNTREABĂ-TE: De ce obiectivul meu contează pentru Liderii mei și echipa mea?

ACUM CĂ LE CUNOȘTI MOTIVUL, CE ANUME ÎI VA INSPIRA CEL MAI MULT?

Fiecare dintre Liderii tăi este influențat de lucruri diferite. Unii pot să prospere atunci când primesc recunoașteri, alții caută, pur și simplu, să-i servească pe ceilalți. Unii ar putea construi afacerea doar pentru distracție! dōTERRA oferă multe beneficii și câte ceva pentru fiecare. Gândește-te la fiecare dintre motivele lor și stabilește cum îți poți adapta invitația pentru a te concentra pe ceea ce contează cel mai mult pentru ei.

	DISTRACTIE ȘI SOCIALIZARE	RECUNOAȘTERI ȘI IMPORTANȚĂ	IUBIRE ȘI SERVIRE
Caracteristici	<ul style="list-style-type: none"> • Îi place să socializeze • Este prietenos cu toată lumea • Nu-i plac listele lungi de sarcini 	<ul style="list-style-type: none"> • Competitiv • Îi place să aibă funcții de conducere • Motivat de bani și de ideea de a fi în centrul atenției 	<ul style="list-style-type: none"> • Ar face orice ca să-i ajute pe alții • Motivat de ocazia de a face diferența • Preferă activitățile libere în locul celor structurate
Legătura cu dōTERRA	<ul style="list-style-type: none"> • Evenimente • Comunitatea Facebook • European Convention • Leadership Retreat 	<ul style="list-style-type: none"> • Venit suplimentar • Urcare pe scenă • Recunoașteri în revistă • Atingerea rangurilor 	<ul style="list-style-type: none"> • Co-Impact Sourcing™ • Programul Free to Give™ • Dăruirea stării de bine • Ocazia de a da mai departe

Mentorat eficient

Pe calea către rangul Diamond, capacitatea de a fi un mentor eficient va juca un rol important în multiplicarea Liderilor și a creșterii. Găsește echilibrul corect între a fi un mentor susținător și eficient și a cădea un capcana de a deveni „eroul” tuturor și a face de toate pentru toată lumea. Susține-ți echipa prin crearea unei strategii care să ajute Liderii și Builderii să-și maximizeze rapid veniturile. Când le cresc veniturile, le crește și încrederea și implicarea față de membrii echipei lor.

7 SFATURI PENTRU MENTORAT EFICIENT.....

1 Valorifică punctele tari

Ajută fiecare Lider și Builder să-și găsească zona de geniu și să-și dezvolte talentele și competențele înnăscute. Concentrarea pe aspectele potrivite ajută la depășirea convingerilor care limitează și permite atingerea celui mai înalt nivel de implicare și succes.

2 Lasă-i să conducă

Când persoana căreia îi oferi mentorat este forța motrice către îndeplinirea obiectivelor sale, eficiența ta va fi întotdeauna mai mare. Dacă ești tu forța motrice către îndeplinirea obiectivelor sale, deseori progresul va fi minim sau absent. Ajută-i să-și descopere sau să-și redescopere motivul.

3 Așteptări

Dedică timp pentru a stabili scopul sesiunilor tale de mentorat, cadrul temporal și ce așteptări aveți de ambele părți.

4 Identifică pașii esențiali de urmat

O practică ineficientă frecventă este ca mentorul să se apuce să rezolve problemele Liderului dacă vei face acest lucru, însă, Liderul nu va avea niciodată ocazia să devină responsabil. În schimb, roagă-i să vină pregătiți cu trei soluții la problema lor și să explice cum vor pune acele soluții în practică. Pune întrebări care te ajută să îi ghidezi fără să le dai răspunsurile pe tavă.

5 Bilanțul succesului

Continuă să folosești Bilanțul succesului în timpul apelurilor de mentorat, pentru a-ți ajuta Liderii să identifice obstacolele și să adopte pașii esențiali de urmat pentru a merge mai departe.

6 Cercetare în adâncime

Când cineva din echipa ta e neimplicat, cercetarea în adâncime te poate ajuta să-i găsești o sursă de inspirație. Cercetarea în adâncime este procesul prin care se coboară sub Membrul neimplicat și se găsește o persoană implicată și entuziastă cu privire la echipa mentorului. Planifică un apel cu persoana respectivă. Găsește persoane care vor să o ajute să își construiască afacerea și să o susțină, indiferent unde sunt plasate.

7 Mentorat încrucișat

Uneori, s-ar putea să ai o relație prea apropiată cu un Lider pentru ca acesta să te asculte. În multe cazuri, colaborarea cu Liderii de pe alte linii poate da naștere unei voci noi, care face cu adevărat diferența. Discută cu Liderul tău de pe Linia Ascendentă pentru a vedea dacă acest lucru ar putea fi util pentru susținerea echipei tale.



Unește-ți echipa

Creează un mediu caracterizat prin loialitate și unitate. Fii Liderul care vrei să devină membrii echipei tale. Fiecare alegere pe care o faci cu echipa ta îți va amplifica și multiplica influența.



„Dacă vrei să
ajungi repede, mergi
singur. Dacă vrei să
ajungi departe, mergeți
împreună.”

– proverb african

1 Cultura comunității și a leadership-ului

Cultura este suma atitudinilor, comportamentelor și caracteristicilor unui grup de oameni. Cultura echipei tale este o reflexie a ta și a convingerilor tale și atrage oameni cu valori asemănătoare. Comunică-ți clar valorile cele mai importante, pentru a crea o cultură a echipei care se armonizează cu cultura dōTERRA.

Cultură de comunitate

Pe cine servești? Cum le oferi valoare?

Creează un mediu pozitiv și sigur, în care să poată înflori loialitatea și unitatea. Împărtășește valorile înțelepciunii și generozității și investește timp și resurse în echipa ta.

Exemplu: Suntem o comunitate bazată pe scop, a cărei misiune este de a oferi oamenilor puterea dată de instrumentele și educația necesare pentru a trăi o viață naturală, sănătoasă și fericită.

Ce apreciezi cel mai mult la dōTERRA?

Exemplu: Standardul CPTG™, Co-Impact Sourcing™, dōTERRA Healing Hands Foundation™, datele științifice, colaborarea încrucișată, scopul etc.

Pentru care cinci caracteristici vrei să fie cunoscută cultura ta?

Când întâmpini și interacționezi cu Membrii dōTERRA noi și existenți din echipa ta sau din cadrul altor linii, împletește aceste caracteristici în experiențe și formare.

Exemplu: Competențe, educație, leadership, stimulente și serviciu



Cultură de leadership

Cum colaborați, cum vă susțineți și cum vă dați putere unii altora tu, Builderii și Liderii tăi? Numește patru valori cheie:

EXEMPLE:

- Diversitate: îmbrățișează diversitatea de talente, origini și idei
- Modestie: recunoaște oportunitățile de a cere scuze, încearcă să înțeleagă și merge mai departe
- Susținere: dă altora posibilitatea să strălucească și să-și folosească talentele

2 Formare și educație

Pe calea ta spre rangul Diamond, vei dori să oferi formare valoroasă echipei tale. Integrează-ți misiunea, cultura și caracteristicile în formarea despre produse și leadership pe care o oferi.



Dacă Linia ta Ascendentă oferă apeluri cu echipa, educație privind produsele sau alte programe, invită-ți echipa să profite de aceste resurse, pentru ca tu să te poți concentra pe alte activități, în vederea atingerii propriului obiectiv.

INSTRUIRE DESPRE AFACERE

Dezvoltarea membrilor echipei tale prin formare săptămânală și lunară contribuie la creșterea unității în echipă și la o mai bună reproducere a modelului.

Opțiunea 1: Pe Zoom, Facebook Live sau alt serviciu de teleconferințe, reunește-ți echipa săptămânal pentru a împărtăși povești de succes, viziunea și misiunea ta, competențele și principiile PIPES.

Opțiunea 2: Planifică prezentări regulate ale oportunității dōTERRA în zona ta, astfel încât membrii echipei tale să poată invita și contribui la prezentarea potențialilor lor clienți.

↓ [Folosește resursele Ghidul apelurilor cu echipa, Ghid de formare lunară și Planner de formare lunară din dōTERRA Europe DMK \(Business Literature > Empowered Success > Tools Library\)](#)

EDUCAȚIA PRIVIND PRODUSELE

Cu cât dedici mai mult timp educației și te asiguri că fiecare persoană nouă învață să folosească uleiurile, cu atât creșterea afacerii tale va fi mai mare și mai durabilă.

Opțiunea 1: Prin intermediul grupurilor online, solicită ajutor de la Builderii și Sharerii tăi pentru educarea și cultivarea relației cu Clienții, Sharerii și Builderii.

Opțiunea 2: Organizează cursuri de educație continuă pe plan local, împreună cu Liderii tăi sau membrii echipelor de pe alte linii, pentru a construi o comunitate locală de susținere și educație.

Opțiunea 3: Folosește Facebook Live pentru a preda un curs de 20 de minute și acordă timp pentru a răspunde la întrebări.

Opțiunea 4: Folosește resursele dōTERRA Europe disponibile.

3 Recunoaște și multiplică

Unul dintre secretele modestiei și conducerii unei mișcări este acela de a recunoaște că în organizația și în echipa ta există mai multă inteligență decât vezi și utilizezi. Folosește-ți cunoștințele și competențele pentru a amplifica și a accentua capacitățile oamenilor din jurul tău. Scoate la iveală calitățile altora, recunoscându-le talentele.

CINE?

Cine a obținut recunoașteri? Onorează-ți Liderii care se califică, cei care avansează în rang, cei mai buni Enrolleri, cei care predau primul lor curs, participanții la Diamond Club etc.

CÂND ȘI UNDE?

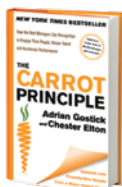
Fii recunoscător(-oare) pentru echipa ta. Când și unde ai ocazia să faci oamenii să se simtă speciali? Când persoane noi se alătură comunității, când se ating repere noi, când ești cu echipa la evenimente etc.

CUM?

Află cum se simt oamenii apreciați cel mai mult. Printr-o felicitare personalizată? Ocazia de a petrece timp cu tine? Recunoașteri în fața unui grup? O imagine pe social media? Un cadou semnificativ? Fiecare om este diferit.

„Gestul simplu, dar transformator al unui Lider care își exprimă aprecierea față de cineva într-un mod semnificativ și memorabil este forța de accelerație care lipsește.”

– Adrian Gostick și
Chester Elton



CARTE RECOMANDATĂ

Principiul morcovului: Cum folosesc cei mai buni manageri aprecierea pentru mobilizarea personalului, păstrarea talentelor și accelerarea performanțelor, de Adrian Gostick și Chester Elton

Suținere individualizată





„Cel care crede că el personal conduce, dar nu îl urmează nimeni, face de fapt doar o plimbare.”

- John C. Maxwell

Identifică cel mai bun mod de susținere a fiecărui Lider unic și găsește activitățile pe care le poți utiliza pentru accentuarea punctelor tari. De exemplu, dacă ai un Lider care are mare nevoie să se concentreze pe aspectele de bază ale predării, îndeamnă-l să se concentreze pe competențele de formare prezentate în ghidul *Formează*.

Ce rol de leadership ar trebui să folosești pentru a-ți susține Liderii?

Folosește exemplele de mai jos sau creează altele proprii.

CONSTRUIEȘTE 	CONSTRUIEȘTE Planifică un concurs pentru rezervarea celor mai multe cursuri sau mostre	CONSTRUIEȘTE Promovează și participă la formarea lunară	CONSTRUIEȘTE Împună cu Builderii, programați apeluri în 3 și prezentări ale oportunității	CONSTRUIEȘTE Creează sau folosește stimulente care vor motiva și vor încuraja creșterea durabilă
FORMEAZĂ 	FORMEAZĂ Invită Liderii cheie să participe la programele „Lansează” și „Formează”	FORMEAZĂ Oferă formare lunară și săptămânală în materie de produse și privind afacerea împreună cu Builderii	FORMEAZĂ Demonstrează prezentările generale ale stilului de viață cu Membrii noi și existenți	FORMEAZĂ Ajută-ți Liderii să-și perfecționeze poveștile despre produse și despre afacere
CONDU 	CONDU Fii un exemplu, continuând să înscrii Builderi capabili și implicați	CONDU Organizează un apel săptămânal cu Liderii cheie pentru a elabora strategiile privind rangurile și a crea unitate	CONDU Recunoaște succesele Builderilor la evenimente, apeluri cu echipa sau pe Facebook	CONDU Implică Builderii în organizare și prezentare, pentru a le dezvolta capacitățile de leadership și a-i ajuta să strălucească
INSPIRĂ 	INSPIRĂ Rezervă-ți timp pentru a te asigura că Builderii și Liderii tăi simt că îți pasă de ei	INSPIRĂ Organizează un eveniment având ca temă „panoul viziunii” și invită un Lider Diamond din Linia Ascendentă să-și împărtășească povestea	INSPIRĂ Împărtășește-ți încrederea în ei printr-o viziune a ceea ce vor deveni și ceea ce vor crea	INSPIRĂ Furnizează sau colaborează cu alții pentru rezultate de echipă care pot constitui o sursă de inspirație



Pentru a deveni un Lider Diamond care își menține creșterea și rangul, trebuie să-ți folosești abilitățile de implicare a Liderilor, Sharerilor și Clienților, la diferite niveluri de angajament și concentrare. Investește timpul necesar pentru îndeplinirea funcțiilor importante pentru care organizația ta are nevoie de tine. Nu uita că multiplicarea excelenței presupune dezvoltarea capacității tale de a reuni oamenii către o cauză comună.

Crește-ți averea

„A face ceea ce-ți place e piatra de temelie a abundenței în viața ta.”

– Wayne Dyer

Banii amplifică. Pot face o inimă lacomă și mai lacomă sau o inimă generoasă și mai generoasă. Pentru a conduce o afacere de succes, îți revine și rolul de director financiar. Când ești responsabil(ă) pentru bunăstarea ta financiară, crezi spațiu pentru creșterea fluxului.

4 LEGI ALE PROSPERITĂȚII FINANCIARE

1 Monitorizează

Monitorizarea cheltuielilor zilnice este primul pas necesar către orice succes financiar. Dacă nu ții o evidență, n-ai cum să știi cât de bine te descurci. Ține evidența tuturor cheltuielilor.

2 Stabilește ținte

Stabilirea de ținte sau obiective este necesară pentru succesul financiar. Obiectivele trebuie să fie scrise („obiectivele nescrise sunt simple dorințe”), trebuie să fie personale, măsurabile și specifice, trebuie să fie declarate în condiții de vizibilitate maximă disponibilă și trebuie să conțină un termen limită.

3 Ajustează

Trăiește cu mai puțin decât câștigi, pentru a-ți rămâne bani deoparte care să te ajute să scapi de datorii și să investești în active a căror valoare va crește. Plătește-te mai întâi pe tine, folosind 10 % din venitul tău pentru plata datoriilor sau investiții și trăind cu restul de 90 %. Astfel, îți vei ajusta automat cheltuielile; în schimb, dacă aștepți să vezi ce-ți rămâne la sfârșitul lunii, vei vedea că nu-ți va rămâne nimic.

4 Formează pe alții

Oamenii care se pricep la bani îi cheltuiesc pe active care generează avere. Cei care nu se pricep la bani îi cheltuiesc pe lucruri care consumă avere și, astfel, bogații devin tot mai bogați și săracii tot mai săraci. Educația financiară este necesară pentru succesul financiar.

✓ Sfaturi

- Fă o planificare a banilor (cu ajutorul unor consultanți financiari de încredere)
- Economisește conștiincios
- Gândește-te înainte de a cheltui: „Chiar am nevoie de lucrul acesta?”
- Amână gratificarea
- Vorbește despre finanțe cu partenerul/-a de viață, chiar dacă e dificil
- Întreabă-ți contabilul ce procent din venitul obținut din afacerea dōTERRA trebuie pus deoparte pentru plata impozitelor estimate
- Plătește-ți un salariu rezonabil
- Depune bani într-un cont de pensie

„Parteneriatul cu alte persoane care vor să facă *diferența* este factorul multiplicator care permite unui individ să *șchimbe* o familie, o comunitate, o țară – *lumea întreagă.*”

- John C. Maxwell

Află mai multe:



dōTERRA.com > Empowered Success

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

Toate informațiile sunt corecte la momentul producției și pot suferi modificări.

dōTERRA UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Regatul Unit

dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Irlanda

(C) 2022 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 • doterra.com

Toate cuvintele care conțin simboluri de marcă în curs de înregistrare sau marcă înregistrată sunt mărci în curs de înregistrare sau mărci înregistrate ale companiei dōTERRA Holdings, LLC.