

dōTERRA™

Formează

În rangurile Premier & Silver

Ö

Crește-ți echipa

Felicitări pentru atingerea rangului Elite și stabilirea obiectivului de a atinge rangul următor! Acum, e momentul să te concentrezi pe creșterea încrederii în tine și în produsele și oportunitatea dōTERRA. Conducerea ta se va extinde pe măsură ce vei continua să împărtășești, să înscrii și să lansezi noi Builderi. Folosește acest ghid care te va ajuta să-ți prioritizezi timpul, să-ți perfecționezi abilitățile de a-i învăța pe alții și să-ți susții echipa.



+ Acțiune

- Împărtășește uleiurile
- Înscrie Clienți și Builderi
4+ Clienți/lună
1+ Builder/lună
- Lansează Builderi care fac același lucru

= Rezultate

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

P

PREPARE (PREGĂTEȘTE)

- Alimentează-ți succesul (pag. 4)
- Devino formator (pag. 5)
- Planners pentru ranguri și pentru Power of 3 (pag. 6-7)
- Prioritizează-ți activitățile (pag. 8)

I

INVITE (INVITĂ)

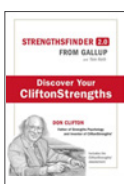
- Invită pe alții să-și construiască o afacere (pag. 9)

P

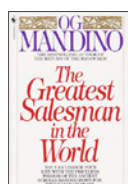
PRESENT (PREZINTĂ)

- Fii stăpân pe mesaj (pag. 10-11)

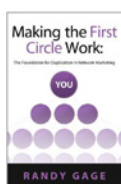
RECOMANDĂRI PENTRU DEZVOLTARE PERSONALĂ



StrengthsFinder 2.0
de Tom Rath, Gallup



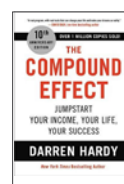
Cel mai vestit
vânzător din lume
de Og Mandino



Making the First
Circle Work
de Randy Gage



Secretele succesului.
Cum să vă faceți prieteni
și să deveniți influent
de Dale Carnegie



Efectul compus
de Darren Hardy

URMĂTORII PAȘI CĂTRE SUCCES



E

ENROL (ÎNSCRIE)

- Prezentările următoare (pag. 12)

S

SUPPORT (SUSȚINE)

- Beneficiază de mentorat (pag. 13)
- Calendarul succesului (pag. 14-15)

Pași esențiali de urmat

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Dezvoltare personală 2. Împărtășește/invită 3. Cursuri/întâlniri unu-la-unu 4. Înscrie Clienți | <ol style="list-style-type: none"> 5. Prezentări generale ale stilului de viață 6. Prezentări generale ale afacerii <p>Consultă ghidul „Lansează” pentru detalii suplimentare</p> |
|--|---|

„Pentru a avea succes, trebuie să ai inima în afacere și afacerea în inimă.”

—Thomas J. Watson

↓ În cadrul acestui ghid, toate elementele însoțite de această pictogramă de descărcare se regăsesc în dōTERRA Europe Digital Marketing Kit (DMK) (Business Literature > Empowered Success > Tools Library)

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

PREPARE
(PREGĂTEȘTE)

Alimentează-ți succesul

„Speranța este motivul pentru care oamenii se înscriu în dōTERRA. Speranța de a găsi soluții, speranța pentru o viață mai bună. Dar încrederea... încrederea este motivul pentru care rămân. Încrederea că dōTERRA nu este doar o companie, ci o cauză.”

— Justin Harrison

GĂSEȘTE-ȚI SCOPUL

Sărbătorește! Te-ai îndrăgostit de soluțiile de wellness dōTERRA, ți-a părut suficient de mult pentru a le împărtăși cu alții și ai reușit să schimbi viața. Încrederea ta în produse ți-a dat curajul să-ți împărtășești experiențele și să-i inviți și pe alții să creeze experiențe proprii. Ți-ai lansat cu succes afacerea și ai atins rangul Elite!

În ce fel dōTERRA a schimbat viața ta și viețile altora?

De ce să continui să împărtășești ceea ce-ți place? Care este pasiunea ta?

De ce ți-ai început afacerea dōTERRA? De ce e important să continui să crești?

BAZEAZĂ-ȚI ACȚIUNILE PE ANGAJAMENTE

Acum e momentul perfect să faci un bilanț. Ți consideri afacerea un hobby sau o profesie? Crearea unui venit suplimentar este pentru tine o prioritate? Obiectivele tale privind venitul corespund cu acțiunile tale?

ANGAJAT

Îți transformi timpul în câștig financiar
Recompense bazate pe efort/pe termen scurt
Activități coordonate de alții
Realizezi visele altora

Sau

ANTREPRENOR

Venit suplimentar*
Recompense bazate pe active/pe termen lung
Activități coordonate personal
Îți realizezi propriile visuri, îi susții pe alții pentru a le realiza pe ale lor

CREEAZĂ EXPERIENȚE

Desfășori o afacere bazată pe marketing experiențial. Creează experiențe prin care să-ți expui potențialii clienți la posibilitățile și beneficiile produselor și oportunității tale, astfel încât să le stârnești dorința de a afla mai multe. Dă-le motive să creadă. Obține întotdeauna datele de contact ale potențialilor clienți și efectuează un follow-up după câteva zile.

📌 Folosește resursele **Crește-ți baza de potențiali clienți și Invită eficient** pentru a-ți îmbunătăți competențele și formarea.

În ce fel produsele noastre satisfac nevoi?

- În ce fel uleiurile susțin starea de bine?
- În ce fel ajută suplimentele alimentare?
- În cel fel Programul de Recompensare a Loialității îmbunătățește experiențele și rezultatele?
- Cine are nevoi legate de starea de bine care pot primi un răspuns prin împărtășirea de informații?

În ce fel oportunitatea oferită de noi satisface diferite nevoi?

- În ce fel desfășurarea unei afaceri pe cont propriu ne dă putere și libertate?
- În ce fel un venit suplimentar influențează stilul de viață?
- În ce fel capacitatea de a crea un viitor influențează posibilitatea de a dăru și a-i ajuta pe alții?
- Cum te poți dezvolta personal prin dezvoltarea abilităților de lider?

Cum poți crea experiențe?

- Împărtășește-ți povestea personală sau a altcuiva (în mod concis și relevant)
- Distribuie broșura *Să fii sănătos e simplu*
- Dăruiește uleiuri. Oferă o mostră de produs util pentru o anumită prioritate de wellness
- Invită lumea să participe la o prezentare



Devino formator

„Calitatea supremă a unui lider este, fără îndoială, integritatea. Fără ea, nu este posibil niciun succes real.”

— Dwight D. Eisenhower

CREȘTE ÎNCREDEREA ÎN COMPANIE ȘI ÎN OPORTUNITATE

Felicitări! Faci parte din sectorul vânzărilor directe autentice. Astăzi, mai mult ca niciodată, experții realizează că oamenii cumpără încredere, iar vânzările bazate pe crearea de relații au devenit modelul de afacere cu cea mai rapidă creștere la nivel mondial. Ești la bordul celui mai accesibil vehicul pentru antreprenoriat!

Îndrăgostește-te de profesia ta

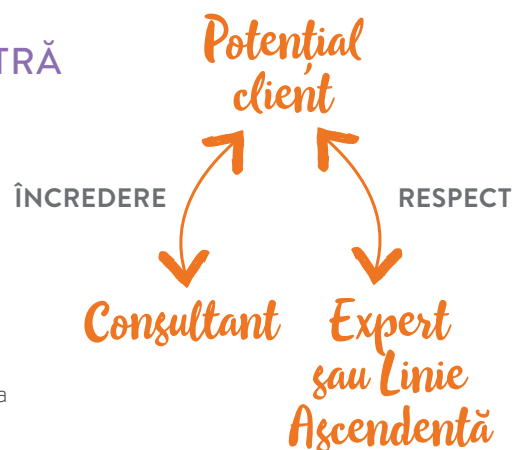
Când înscrii și îți formezi partenerii de business în vederea lansării propriilor afaceri, trebuie să crezi pentru a-i inspira pe alții să creadă. Pe măsură ce siguranța ta crește, crește și capacitatea ta de a încuraja acțiuni bazate pe angajamente.

- Informează-te despre istoria companiei dōTERRA
- Participă la cursuri de formare și evenimente
- Comunică cu persoanele cu mai multă experiență din Linia Ascendentă
- Citește *Leadership Magazine* și poveștile de succes ale celor mai buni Lideri dōTERRA

EDUCAȚIA E FUNDAMENTALĂ ÎN CULTURA NOASTRĂ

În calitate de formator, trebuie să te concentrezi pe trei aspecte. În primul rând, stăpânește predarea prezentării introductive, pentru a-ți asigura înscrieri constante. În al doilea rând, învață-ți Builderii să facă același lucru pentru a deveni Elite. Încearcă să trăiești conștient. Observă lucrurile pe care le faci deja bine, pentru a-ți îmbunătăți capacitatea de a-i învăța pe alții să facă același lucru. În al treilea rând, fii un model în privința activităților PIPES, iar ceilalți îți vor urma exemplul.

Când Builderii tăi încep să împărtășească și să invite, aceștia știu foarte puține. Magia ia naștere prin parteneriatul dintre voi! Ei se bucură de încrederea persoanelor apropiate. Tu ești prezentatorul și ai un rol important de martor terț. În calitate de expert în furnizarea de soluții, dai credibilitate produselor și oportunității.



FORMEAZĂ-I PE ALȚII CU INTEGRITATE

Aceasta este o afacere bazată pe relații. Rezultatele măsurabile (de ex., volumul echipei, populația, câștigurile pentru venitul personal) sunt rezultatul direct al numărului de vieți asupra cărora avem un impact. Calitatea și longevitatea acelor rezultate depind de experiențele persoanelor pe care le înscrim. Oamenii urmează persoanele în care au încredere.

Ca Lider emergent în cadrul dōTERRA, trebuie să ții cont că un Lider este ca un părinte: cei care vin după tine repetă tot ceea ce spui și faci. Ceea ce alegi să spui și să faci are un impact și influențează viitorul echipei tale, dar și comunitatea dōTERRA mai extinsă.

SECRETE PENTRU CULTIVAREA ÎNCREDERII | Îmi prezint mesajul cu integritate și sporesc încrederea persoanelor pe care le înscriu. Ca Lider, adoptă mentalitatea celui care vrea să servească, nu să vândă.

AȘA DA

- Inițiază interacțiuni autentice și construiește relații bazate pe încredere
- Descoperă modurile de relaționare preferate/eficiente
- Pune-te în pielea altora și găsește lucruri pe care le aveți în comun
- Pune întrebări și ascultă pentru a descoperi interese și nevoi
- Încearcă să potrivești soluțiile pe care le oferi cu nevoile lor
- Folosește-ți punctele tari pentru a servi și a rezolva
- Seamănă un interes care se va dezvolta mai târziu

AȘA NU

- Trimite mesaje nedorite tuturor persoanelor din lista de contacte
- Folosește strategii de vânzări presante
- Exagerează adevărul
- Promite mai mult decât poți oferi
- Vorbește excesiv despre tine
- Fii insistent sau găsește scuze pentru acțiunile tale

Planner pentru rangul Premier

PREMIER		100 PV și 5.000 OV – 2 Executive Legs	
BUILDERUL 1:		BUILDERUL 2:	
<input type="radio"/> OBIECTIV: EXECUTIVE + (2.000 OV)		<input type="radio"/> OBIECTIV: EXECUTIVE + (2.000 OV)	
<input type="radio"/> OBIECTIV: ELITE + (3.000 OV)		<input type="radio"/> OBIECTIV: ELITE + (3.000 OV)	
<input type="radio"/> A consultat plannerul pentru rang		<input type="radio"/> A consultat plannerul pentru rang	
<input type="radio"/> A vizionat sau a participat la un curs de formare pentru Lansare		<input type="radio"/> A vizionat sau a participat la un curs de formare pentru Lansare	
VOLUM OBLIGATORIU	<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000	VOLUM OBLIGATORIU	
Notează întregul volum LRP planificat în prezent	—	Notează întregul volum LRP planificat în prezent	
VOLUM NECESAR	=	VOLUM NECESAR	
Împarte volumul necesar la volumul mediu de cursuri (obiectivul este 1.000)	÷	Împarte volumul necesar la volumul mediu de cursuri (obiectivul este 1.000)	
CURSURI/ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU NECESARE	»	CURSURI/ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU NECESARE	
CURSURI PLANIFICATE		CURSURI PLANIFICATE	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU Marchează numărul planificat.		ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU Marchează numărul planificat.	
<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10		<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10	

Obține comisioane și bonusuri

Fiecare bonus poate fi obținut lunar și este plătit împreună cu comisioanele, între datele de 15 și 20 ale lunii următoare. Pentru a te asigura că primești bonusul, asigură-te că apare înaintea de miezul nopții din ultima zi a lunii, apoi continuă să monitorizezi situația până la procesarea comisioanelor. Pentru a primi comisioane, trebuie să ai în permanență configurat un șablon de 100 PV. Folosește această listă de verificare pentru a te ajuta să te califici în fiecare lună.

POWER OF THREE

- Câștigă cei 40 €/30 £
- Învăță pe alții să câștige cei 40 €/30 £
- Continuă să-i înveți pe alții și să înscrii în fiecare lună

RANG

- Respectă volumele obligatorii
- Asigură corectitudinea înscrierilor
- Asigură-te că persoanele care se califică își ating rangurile

EMPOWERMENT BONUS

- Atinge rangul Premier sau Silver
- Înscrie un Membru nou cu 100+ PV

📄 Descarcă resursa **Planner pentru rangul Premier** din **dōTERRA Europe Digital Marketing Kit (DMK)**

Planner pentru rangul Silver

SILVER			100 PV – 3 Elite Legs
BUILDERUL 1:			BUILDERUL 2:
<input type="radio"/> OBIECTIV: EXECUTIVE + (2.000 OV) <input type="radio"/> OBIECTIV: ELITE + (3.000 OV)			<input type="radio"/> OBIECTIV: EXECUTIVE + (2.000 OV) <input type="radio"/> OBIECTIV: ELITE + (3.000 OV)
<input type="radio"/> A consultat plannerul pentru rang <input type="radio"/> A vizionat sau a participat la un curs de formare pentru Lansare			<input type="radio"/> A consultat plannerul pentru rang <input type="radio"/> A vizionat sau a participat la un curs de formare pentru Lansare
VOLUM OBLIGATORIU		<input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000	VOLUM OBLIGATORIU <input type="radio"/> 2.000 <input type="radio"/> 3.000
Notează întregul volum LRP planificat în prezent	–		Notează întregul volum LRP planificat în prezent
VOLUM NECESAR	=		VOLUM NECESAR
Împarte volumul necesar la volumul mediu de cursuri (obiectivul este 1.000)	÷		Împarte volumul necesar la volumul mediu de cursuri (obiectivul este 1.000)
CURSURI/ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU NECESARE	»		CURSURI/ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU NECESARE
CURSURI PLANIFICATE			CURSURI PLANIFICATE
1.			1.
2.			2.
3.			3.
4.			4.
ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU Marchează numărul planificat. <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10			ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU Marchează numărul planificat. <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10
CURSURI PLANIFICATE			CURSURI PLANIFICATE
1.			1.
2.			2.
3.			3.
4.			4.
ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU Marchează numărul planificat. <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10			ÎNTÂLNIRI UNU-LA-UNU Marchează numărul planificat. <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10

Obține comisioane și bonusuri

Fiecare bonus poate fi obținut lunar și este plătit împreună cu comisioanele, între datele de 15 și 20 ale lunii următoare. Pentru a te asigura că primești bonusul, asigură-te că apare înainte de miezul nopții din ultima zi a lunii, apoi continuă să monitorizezi situația până la procesarea comisioanelor. Pentru a primi comisioane, trebuie să ai în permanență configurat un șablon de 100 PV. Folosește această listă de verificare pentru a te ajuta să te califici în fiecare lună.

POWER OF THREE

- Câștigă cei 40 €/30 £
- Învață pe alții să câștige cei 40 €/30 £
- Continuă să-i înveți pe alții și să înscrii în fiecare lună

RANG

- Respectă volumele obligatorii
- Asigură corectitudinea înscrierilor
- Asigură-te că persoanele care se califică își ating rangurile






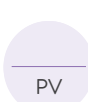
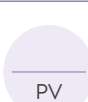
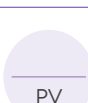
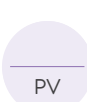



EMPOWERMENT BONUS

- Atinge rangul Premier sau Silver
- Înscrie un Membru nou cu 100+ PV

Power of 3

Realizează | Învăță-i pe ceilalți | Repetă

- Completează și actualizează această fișă la începutul, la jumătatea și la sfârșitul fiecărei luni.
- Evidențiază aspectele pe care trebuie să te concentrezi (de ex., nou înscriși, clienți cu LRP).
- Care este următorul tău obiectiv Power of 3 (încercuiește unul): 40 €/30 £, 210 €/190 £, 1.270 €/1.150 £ Cum îl vei îndeplini?

40 €/30 £		210 €/190 £		1.270 €/1.150 £	
<div style="text-align: center;">  <p>PV-UL TĂU</p> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> <p>NUMELE TĂU</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<p>NUME</p> <p>PV</p>
	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<p>NUME</p> <p>PV</p>
	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>TV</p> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> </div> <p>NUME</p>	<p>NUME</p> <p>PV</p>

PV = Volum Personal

TV = Volumul Echipei (tu și persoanele din prima linie a organizației tale)

Bifează căsuța dacă TV = 600

Prioritizează-ți activitățile

Cultivă-ți succesul prin prioritizarea activităților importante. Întreabă-te: este aceasta o activitate generatoare de venit sau este o pierdere de timp? Evită planificarea unui număr prea mare de activități prin stabilirea de intervale de timp fixe în care vei desfășura activitățile cele mai importante pentru tine. Oprește soneria telefonului mobil în timpul activităților dedicate și folosește timpul pe care îl ai la dispoziție făcând mai multe activități în același timp. (de ex., liste de unități). Folosește chenarele următoare ca ghid de planificare.

ESENȚIAL

Dedică-te lucrurilor care contează cel mai mult. Desfășoară activități esențiale pentru creșterea unei afaceri prospere. Alege să sacrifici ceea ce vrei mai puțin pentru ceea ce vrei mai mult.

- Îngrijire personală
- Timp în familie și rutine
- Planificare și pregătire
- Fii un produs al propriului produs
- Invită, prezintă și înscrie în mod constant
- Efectuează follow-up constant
- Susține Builderii

IMPORTANT

Rezervă-ți timp dedicat activităților importante. Trăiește cu intenție și devino tot mai mult un expert și un profesionist în afacerea ta. Câteva minute pe zi fac cu adevărat diferența.

- Află mai multe despre produse
- Stăpânește competențele PIPES
- Dezvoltare personală
- Creează o viziune, stabilește-ți obiectivele, măsoară rezultatele

NEESEȚIAL

Delegă, fă schimb de servicii sau externalizează orice activitate pe care altcineva o poate face în măsură de cel puțin 70 % la fel de bine ca tine. Apelează la ajutorul partenerului/-ei și familiei în timp ce tu îți construiești afacerea și venitul.

- Vase
- Curățenie
- Grădinărit
- Rufe
- Pregătirea meselor
- Comisioane
- Plata facturilor
- Cumpărături

NEIMPORTANT

Înlocuiește lucrurile care îți distrag atenția, te fac să pierzi timpul și te abat de la calea spre visul tău cu activități esențiale și mai importante. Fă sacrificii. Renunță la lucrurile mai puțin importante pentru lucrurile mai importante.

- Timp petrecut în fața televizorului
- Social media
- Activități triviale
- Navigare pe internet
- Jocuri online

PLANIFICĂ-ȚI SUCCESUL

Planifică activități săptămânale și lunare esențiale în calendarul tău. *Configurează un memento repetat pe telefon pentru a-ți face planificarea lunară și săptămânală!*

- Pentru a-ți planifica orele de lucru, pune-ți următoarele întrebări:**
- Cine are nevoie de o prezentare generală a afacerii?
 - Cine are nevoie de o prezentare generală a activității de găzduire?
 - Cine are nevoie de o prezentare generală a stilului de viață?
 - Cine are nevoie de un curs pe tema Soluții Naturale?
 - Cine are nevoie de un follow-up?
 - Cine are nevoie de o prezentare generală a stilului de viață?

	LUNI	MARȚI	MIERCURI	JOI	VINERI	SÂMBĂȚĂ	DUMINICĂ
DIMINEAȚĂ	Planificare/elaborare strategie: - Invitații la cursuri - Planifică prezentări generale ale stilului de viață	1:1 cu Ionuț	- Efectuează follow-up cu Persoanele înscrise la curs - Prezentări generale ale stilului de viață			Educație continuă sau curs pe tema Soluții Naturale	
ZI	Bilanțul succesului: - Mentorat cu Linia Ascendentă			1:1 cu Mia			
SEARĂ	Apel cu echipa	Curs pe tema Soluții Naturale			Prezentare generală a afacerii întâlnire la cină		

Invită-i și pe ceilalți să-și construiască o afacere

ÎMPĂRTĂȘEȘTE OPORTUNITATEA

Fie că oferi mostre sau inviți persoane la un curs sau o întâlnire unu-la-unu planificată sau chiar în timpul conversațiilor de zi cu zi, găsește modalități autentice de a semăna în privința oportunității de afaceri, „picurând” idei și apoi adresând întrebări cum ar fi:

- Ești deschis(ă) la noi oportunități de afaceri și de realizare a unui venit?
- Ești deschis(ă) să înveți modalități de a-ți crea o altă sursă de venit?

„Marketingul în rețea dă oamenilor oportunitatea de a-și crea propriile active generatoare de venit și a obține câștiguri mari, cu un risc foarte mic și o investiție financiară minimă.”

— Robert Kiyosaki

După ce îți exprimi interesul, invită potențialul client să afle mai multe la o prezentare. În stadiile inițiale ale avansării în rang și creșterii venitului, conferă un plus de credibilitate prin parteneriatul cu Linia Ascendentă. Poți face acest lucru utilizând o strategie în 3.



CREȘTE CREDIBILITATEA

Strategia în 3 utilizează Linia Ascendentă sau alte resurse, de exemplu un expert, pentru a crește respectul și încrederea potențialilor clienți în tine, în echipa ta și în companie. Împreună, prezentați o introducere în oportunitatea de afaceri dōTERRA utilizând ghidul *Construiește*. În timpul unei întâlniri unu-la-unu planificate, după un curs, în cadrul unui apel video sau pe Zoom, la un seminar web sau chiar în timpul unui apel telefonic, prezența unei persoane mai experimentate din Linia Ascendentă care să efectueze prezentarea generală a afacerii poate fi încurajatoare atât pentru potențialul client, cât și pentru tine.

În timpul acestor prezentări ale afacerii în 3, propune-ți să înveți cum să pui întrebări, să identifici nevoi, să stabilești punctele nevralgice (de ce au nevoie sau ce trebuie să rezolve potențialii clienți) și să oferi soluții. Apoi, la rândul tău, fă același lucru pentru Builderii tăi noi, când aceștia vor recruta proprii parteneri de business.

Sfaturi

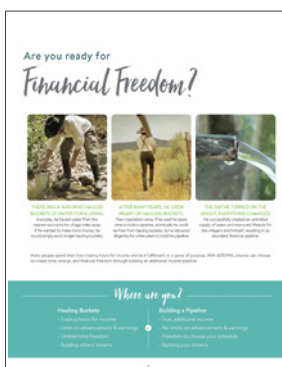
Invită-ți potențialul client să vizioneze un scurt clip video în care se prezintă dōTERRA: compania, calitatea produselor (de ex., CPTG™), Co-Impact Sourcing™, dōTERRA Healing Hands Foundation™ și alte aspecte unice ale culturii, misiunii, istoriei și palmaresului nostru, pe doTERRA.com.

PREPARE (PREGĂTEȘTE)

Dacă e nevoie, trimite materiale, linkuri, instrucțiuni etc. potențialului client și/sau persoanei din Linia Ascendentă înainte de prezentare. Transmite tot ceea ce știi despre nevoile și obiectivele potențialului client înainte de prezentare, pentru a ajuta persoana din Linia Ascendentă să se pregătească pentru o conversație eficientă.

Trebuie să înțelegi că Ghidul *Construiește* introduce o serie de decizii. Potențialii clienți sunt invitați să aleagă:

1 SĂ CONSTRUIASCĂ O CONDUCTĂ



pag. 2

2 SĂ ÎNCHIEIE UN PARTENERIAT CU dōTERRA



pag. 3

3 SĂ SE ANGAJEZE SĂ-ȘI CONSTRUIASCĂ O AFACERE



pag. 9

4 SĂ ÎNCEAPĂ



pag. 10

Fii stăpân pe mesaj

Când începi să-i formezi pe alții în privința împărtășirii uleiurilor esențiale, cheia succesului este să stăpânești personal prezentarea Soluții Naturale. Pune suflet când îi înveți pe alții, scopul tău fiind acela de a le dăruii speranță și stare de bine. Prezinti „daruri ale pământului” prețioase, iar cel mai important rezultat este speranța, care nu are preț.

Folosește schema de mai jos ca ghid, dar simte-te liber(ă) să-ți personalizezi prezentarea.

PREGĂTIREA PENTRU SUCCES

- Pregătește-ți prezentarea
- Îmbracă-te în mod adecvat
- Fii punctual(ă) și profesionist(ă)
- Expune toate produsele din Natural Solutions Kit
- Folosește un difuzor
- Adu uleiuri pentru a le împărtăși cu participanții
- Alege simplitatea
- Poveștile trebuie să fie concise, relevante și de natură să permită participanților să se regăsească în ele

CURSUL SOLUȚII NATURALE: 40-50 MIN.

- Scop:**
1. Adună oamenii, ascultă-le nevoile și dă-le ocazia să încerce uleiurile. Creează o atmosferă degajată!
 2. Concentrează-te pe nevoile participanților; oferă-le cele mai bune soluții.

PREZINTĂ

Obiectiv: Adresează-te participanților și exprimă-ți intenția de a-i servi

- 5 min.**
- Gazda urează bun venit oaspeților, le spune de ce i-a invitat, te prezintă și oferă detalii suplimentare despre tine ca prezentator(-oare)
 - Mulțumești gazdei și îți exprimi intenția de a discuta despre trei aspecte:
 - Ce sunt uleiurile esențiale?
 - Cum le folosești?
 - Cum le aduci în casa ta?

EDUCĂ

Obiectiv: Prezintă uleiurile esențiale și metodele de aplicare

- 10 min.**
- Întreabă: „Aveți nevoie de soluții de wellness sigure, eficiente și accesibile?”
 - Discută: Ce sunt uleiurile esențiale?
 - Abordarea modernă contrapusă cu abordarea naturală (pag. 1 – discuție pe scurt)
 - Sigure, eficiente, pure (citește lista cu marcatori)
 - CPTG™
 - Discută: Cum le folosești?
 - Demonstrează metodele, iar apoi dă uleiul corespunzător participanților, din mână în mână

ÎMPĂRTĂȘEȘTE

Obiectiv: Creează experiențe cu uleiurile esențiale și oferă soluții

- 5 min.**
- Întreabă: „Ce v-ați dori să amplificați? Dar să atenuați?” Invită participanții să-și împărtășească prioritățile (pag. 3)
 - Vorbește despre produsele potrivite pentru problemele lor (pag. 3-4); invită persoane care le-au încercat, pentru a vorbi despre propria experiență
 - Dă uleiurile participanților, din mână în mână, în timp ce se discută despre fiecare; nu e obligatoriu să vorbești despre toate produsele

ÎNCHEIE

Obiectiv: Înscrie participanții cu un pachet și invită-i să schimbe vieți

- 5 min.**
- Cum le aduci în casa ta?
 - Trece în revistă opțiunile de pachete și cele privind calitatea de Membru (pag. 4-5)
 - Cu „o carte și o cutie”, sunt pregătiți să rezolve 80 % din prioritățile lor de wellness acasă; kitul de Membru conține cartea și uleiurile dōTERRA Essentials
 - Invită-i să se înscrie și să se bucure de beneficiile stilului de viață dōTERRA, bazat pe starea de bine
 - Invită-i să schimbe vieți
 - Servește gustări și băuturi răcoritoare și răspunde la întrebări



Sfaturi

- **Fii primitor și interacționează.** Zâmbește și relaționează-te cu participanții.
- **Folosește-ți limbajul corpului.** Peste 75 % din comunicare este nonverbală. Stabilește contactul vizual. Folosește gesturi largi.
- **Relaționează-te cu publicul.** Împărtășește-ți povestea și fii vulnerabil(ă). Evidențiază dificultățile pe care le-ai depășit folosind produsele.
- **Învăță oaspeții să apeleze la resurse,** nu la tine. Nu-ți asuma rolul de expert. Lasă fișa și celelalte resurse să fie expertul. Dacă e simplu, e mai ușor de reprodus.
- **Implică publicul.** Adresează întrebări interesante. Lasă-i să-și exprime grijele și experiențele.
- **Aplică uleiurile pe participanți!** Creează experiențe cu produsele pe parcursul cursului. Lasă uleiurile să își producă magia.
- **Invită-i să treacă la acțiune.** Întreabă-i dacă sunt dornici să treacă la pasul următor, acela de a aduce uleiurile în casa lor. Utilizează stimulente pentru a încuraja oamenii să treacă imediat la acțiune.
- **Fii concis(ă).** Prezentările trebuie să dureze mai puțin de o oră pentru a menține interesul. Lasă timp pentru a răspunde la întrebări și a înscrie participanții.

„Un profesor mediocru povestește. Un profesor bun explică. Un profesor superior demonstrează. Un profesor excelent inspiră.”

— William Arthur Ward



PREGĂTEȘTE-TE PENTRU ÎNTREBĂRI DE TIPUL „DAR DACĂ...”

Mă simt necalificat(ă) să-i învăț pe alții:

- Nu ești tu expertul și nu e nevoie să fii
- Lasă fișa și/sau clipul video să fie expertul
- Învăță oaspeții să apeleze la resurse, nu la tine
- Povestește despre cum produsele au avut un impact pozitiv în viața ta
- Cursurile simple asigură o rată mai bună de reproducere a aspectelor învățate

CPTG™ este pus sub semnul întrebării:

- Concentrează-te pe strictețea standardelor dōTERRA.
- Nu te concentra pe produsele concurenței.
- Invită participanții să încerce personal uleiurile dōTERRA.

Dubii privind uzul intern:

- Etichete dōTERRA pentru uz intern conforme cu regulamentele în vigoare
- Puritatea CPTG este importantă pentru un consum intern sigur
- Invită oaspeții să facă așa cum li se pare mai bine pentru ei

Vin puțini oameni sau nu vine nimeni:

- Ai încredere că oricine a venit e perfect
- Bucură-te de oportunitatea de a lucra cu acei puțini oameni care au venit
- Revizuieste procesul de invitare și gândește-te cum poate deveni mai eficient pe viitor
- Dacă nu a venit nimeni, folosește acest timp prețios pentru a oferi susținere la perfecționarea proceselor de invitare și a altor aspecte de formare

Cineva menționează posibilitatea de a cumpăra mai ieftin:

- Cel mai sigur mod de a obține uleiuri CPTG este să le cumperi direct de la sursă, unde ai garanția că nu sunt denaturate
- Avantajele calității de Membru depășesc orice mică reducere oferită online (primești până la 30 % din valoarea cumpărăturilor efectuate în Puncte de Loialitate)

Gazda spune oaspeților „Nu sunteți obligați să cumpărați nimic”:

- Spune de ce apreciezi produsele
- Creează experiențe cu produsele în timpul cursului, astfel încât oaspeții și gazda să descopere valoarea lor
- Evidențiază valoarea calității de Membru și a pachetului
- Data viitoare, pregătește gazda astfel încât să înțeleagă valoarea înscrierii și intenția cursului, printr-o prezentare generală a activității de găzduire

Cineva întreabă dacă e vorba de marketing multinivel (MLM):

- dōTERRA oferă opțiunea de a câștiga un venit
- 50 % dintre membri sunt doar clienți fideli care adoră produsele
- dōTERRA consideră că cea mai bună modalitate de împărtășire a produselor e de la om la om și nu pe raftul unui magazin sau printr-o reclamă
- dōTERRA alege să recompenseze persoanele care împărtășesc produsele sale și îi susțin pe alții să le împărtășească

Prezentările următoare

Creșterea echipei nu se limitează la cunoscuții tăi, ci se extinde la cunoscuții tuturor persoanelor din rețeaua ta. Unul dintre cele mai simple moduri de a profita de această resursă prețioasă este să inviți participanții la cursuri sau Membrii noi să țină un curs propriu.

REZERVĂ CURSURI ÎN TIMPUL CURSURILOR

1. La sfârșitul prezentării, oferă gazdei un cadou și mulțumește-i pentru găzduire.
2. Spune ceva de genul: „În timpul petrecut împreună, te-ai gândit probabil la unele persoane pe care le cunoști, care ar putea beneficia de aceste soluții naturale uimitoare.”
3. Invită participanții să-și planifice propriul curs și oferă un stimulent pentru cei care își rezervă cursul în timpul evenimentului respectiv.
4. Spune-le că și ei pot primi cadoul pentru gazde, dacă la evenimentul lor participă un anumit număr minim de oaspeți.
5. Arată cadoul pentru gazde. Dă din mână în mână calendarul sau planificarea ta (sau ale noului tău Builder) persoanelor care își exprimă interesul după curs.
6. Dăruiește fiecărei gazde viitoare ghidul *Împărtășește* și planifică o prezentare generală a activității de găzduire.



📅 Utilizează un **Class Planner** pentru pregătirea gazdelor.

Sfaturi

- Tu (sau noul tău Builder, dacă este pregătit) aduci calendarul și încercuiești câteva date disponibile pentru predare
- Asigură-te că ai cadourile pentru rezervări la îndemână (de ex., Portocală Sălbatică 5 ml)
- Folosește Puncte de Loialitate (LRP) pentru a cumpăra cadouri necostisitoare
- Demonstrează-ți pasiunea pentru a-i inspira pe alții

FII STĂPÂN PE REDAREA UNEI PREZENTĂRI

Formează-ți noii Builderi astfel încât să țină prezentări de impact, arătându-le cum se face prin exemplul propriu.

- Permite-le să își asume treptat tot mai multe responsabilități cu fiecare nou curs, până când se simt pregătiți să prezinte singuri.

CREEAZĂ ELAN CU AJUTORUL EVENIMENTELOR

- Pe lângă cursuri, există numeroase moduri de a-ți expune Clienții și Builderii la situații de educație excepționale. Utilizează Liderii din Linia Ascendentă, din alte organizații și corporative care au mai multă experiență drept dovadă socială solidă că produsele, oportunitatea și misiunea dōTERRA funcționează. Aceste persoane sunt cele care, de obicei, oferă, organizează și vorbesc la evenimente. Rolul tău este să promovezi evenimentele, astfel încât să ducă la creșterea echipei tale. În activitatea de promovare, folosește o **intensitate relaxată**. Exprimă entuziasm și pasiune și fii tu însuși.

Nu uita că evenimentele:

- Seamănă încredere în inima participanților
- Răspund la întrebarea: „Ce aș avea de câștigat din asta?”
- Încurajează dedicarea față de adoptarea și împărtășirea produselor și stilului de viață dōTERRA

Stimulează oamenii să treacă imediat la acțiune prin:

- Teme de sezon
- Oferte limitate
- Locuri limitate
- Invitați speciali care oferă prezentări
- Mici premii și stimulente speciale

Beneficiară de mentorat

CELE MAI BUNE 10 SFATURI PENTRU A PRIMI MENTORAT

1. Planifică mentorat periodic cu mentorul tău din Linia Ascendentă.
2. Alege cea mai potrivită frecvență a interacțiunilor: bilanțuri zilnice prin mesaj text, bilanțuri săptămânale sau altele.
3. Contactează-ți mentorul printr-o metodă de comunicare stabilă în prealabil.
4. Apelează-ți mentorul la ora stabilită.
5. Consideră Bilanțul succesului drept un instrument indispensabil succesului și creșterii.
6. Trimite o poză a Bilanțului succesului completat, prin mesaj text sau e-mail, înainte de fiecare apel.
7. Fii pregătit(ă) să descoperi soluții proprii, în loc să te aștepti ca mentorul să rezolve totul în locul tău.
8. Apelează la mentorul tău pentru strategii, nu pentru consiliere psihologică.
9. Utilizează dezvoltarea personală consecventă pentru a-ți depăși limitele și a fi mai pregătit(ă) să găsești soluții și strategii.
10. Linia ta Ascendentă se va adapta la nivelul tău de energie. Investește în succesul tău și ei vor investi în tine!

„Creșterea personală determină ceea ce ești. Ceea ce ești îi determină pe oamenii pe care îi atragi. Oamenii pe care îi atragi determină succesul organizației tale. Dacă vrei ca organizația ta să crească, trebuie să rămâi mereu deschis să înveți de la alții.”

— John C. Maxwell

dōTERRA ESTE O AFACERE BAZATĂ PE RELAȚII

Îți desfășori afacerea pentru tine, dar nu singur(ă). Parteneriatul cu mentorul tău din Linia Ascendentă îți poate crește semnificativ succesul personal și pe cel al Builderilor tăi. Stabiliți așteptări clare pentru ca relația dintre voi să poată crește odată cu fiecare dintre voi! Dedică timp unei pregătiri corecte, pentru a-ți asigura succesul pe termen lung.

Success Check-in

Complete and send to your mentor weekly.
Download and print at 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 _____
Where do I want to be?
Short-term _____ by _____
Long term _____ by _____

PIPES

Names Added to List	Samples Shared to Class	Attended Class / One-on-One	Enrolled WA/WC	Enrolled in LRP	Lifestyle Chosen / Mentored / Trained
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

WHAT NEEDS TO HAPPEN?	MY PART	DATE (if applicable)	UPLINE SUPPORT
What needs to happen?	What do I need to do?	Da (yes) / Nu (no)	What support do I feel I need?
		<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	
		<input type="checkbox"/>	

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.

DISCUTĂ DESPRE URMĂTOARELE LA FIECARE ȘEDINȚĂ DE MENTORAT:

- Sărbătorește succesele tale. Evaluează zonele care necesită susținere. Gândește-te la succesul tău, astfel încât să poți repeta ceea ce merge bine și să elimini ceea ce nu funcționează.
- Identifică unde te afli și unde vrei să ajungi.
- Evaluează-ți activitățile PIPES. Identifică unde sunt prezente probleme și concentrează-te pe cel mai important aspect (de ex., perfecționarea abilităților necesare pentru invitare și înscriere).
- Bazează-ți pașii esențiali de urmat în continuare pe observațiile care rezultă din evaluarea PIPES.

📄 Găsește instrumentele pentru mentorat în dōTERRA Europe DMK.

NU RENUNȚĂ!

È normal să apară greutăți. Ni se întâmplă tuturor. Se poate întâmpla ca, la un moment dat, să te descurajezi. Mentorul tău va ști că s-a întâmplat acest lucru dacă nu îl mai apelezi, nu mai înscrii pe nimeni sau începi să găsești scuze. În acest caz, cum ai vrea să reacționeze?

- La nevoie, împărtășește și discută soluții la următoarea ședință de mentorat.

Calendarul succesului

CLIEŢI IMPLICAŢI

Clienţii realizează cea mai mare parte a volumului fiecărei echipe. Ține constant legătura cu ei și fă-i fericiți, pentru a obține creșteri în volum și rang. Menține o implicare puternică și învață-i despre modul în care produsele dōTERRA sprijină atingerea obiectivelor privind starea de bine, precum și preluarea controlului asupra propriei vieți.

Aceasta este o afacere bazată pe relații umane. Relația clienților tăi cu dōTERRA și cu Programul de Recompensare a Loialității depinde de relația lor cu tine! Asigură-te că ai interacțiuni autentice cu clienții tăi și le dai instrumentele necesare pentru satisfacerea nevoilor acestora, prin prezentări generale ale stilului de viață, educație continuă și evenimente. **Oferă exemplul și stabilește o cultură de follow-up eficient.**



ÎNSCRIE

În timp ce așteaptă să sosească pachetul:

- Urează-le bun venit
- Molipsește-i cu entuziasmul tău
- Planifică prezentarea generală a stilului de viață

📌 Consultă **Lista de verificare pentru un început în forță cu Clienții.**



La 3-10 zile după sosirea produsului:

- Realizează o prezentare generală a stilului de viață pentru susținerea obiectivelor și integrarea dōTERRA în stilul lor de viață (*Consultă ghidul Lansează pentru a afla cum se realizează o prezentare generală a stilului de viață*)
- Oferă susținere pentru înscrierea în Programul de Recompensare a Loialității
- Stabilește relația cu resursele
- Invită să împărtășească și să construiască



LANSARE DE BUILDERI

Acest calendar definește pașii ideali care permit noilor Builderi să aibă o lansare eficientă și este esențial pentru reproducerea modelului și obținerea succesului pe termen lung. Când un nou Builder își demonstrează angajamentul prin organizarea primei(-lor) prezentări proprii, stabilește un nivel superior de responsabilizare și așteptări sănătoase necesare pentru a continua spre atingerea rangului Elite. Nu uita că și Builderii sunt Clienți! Asigură-te că fiecare dintre ei a beneficiat de prezentarea Soluției Naturale și de prezentarea generală a stilului de viață. **Sușține o cultură progresivă a Builderilor, folosind ghidurile rangurilor și alte resurse de formare Empowered Success.**



IMPLICĂ

📌 Consultă **Lista de verificare pentru noi Builderi**

PRE-LANSARE (1-2 săptămâni înainte)

Prezentare generală a activității de găzduire și rezervare de prezentări cu Linia Ascendentă



Împărtășește, invită, reamintește



Găzduiește și înscrie cu un prezentator din Linia Ascendentă



Rata de retenție:

dōTERRA are o rată de retenție medie de 67%! Monitorizează rata de retenție medie a echipei tale pe mydoterra.com. Alege: Servicii pentru Consultanți > Genealogie > Genealogie pe scurt

Introdu ID-ul de Consultant (al tău sau al cuiva din echipa ta) și numărul de niveluri pe care vrei să le verifici. Monitorizarea trebuie să devină un obicei. Stabilește obiective și elaborează strategii împreună cu fiecare Leg care se califică, pentru a crește rata de retenție.

„Cea mai bună cale pentru a te regăsi este să te pierzi servindu-i pe alții.”

— Mahatma Gandhi

INIȚIAZĂ INTERACȚIUNI CONSTANTE

În fiecare lună:

- Comunică stimulentele și promoțiile lunare
- Oferă sfaturi
- Promovează oportunitățile de educație continuă

La fiecare 60-90 de zile:

- Oferă noi prezentări ale stilului de viață
- Inițiază o interacțiune de bilanț și oferă susținere pentru atingerea obiectivelor

Dacă nu este efectuată nicio comandă timp de 60 de zile:

- Efectuează apeluri de susținere a clienților



COMUNITATE
DE CLIENȚI
SĂNĂTOASĂ



LUNA DE LANSARE

Follow-up
cu Linia Ascendentă



Prezentare generală
privind lansarea
cu Linia Ascendentă



Continuă să te implici în
activitățile PIPES



Atinge rangul
Elite!



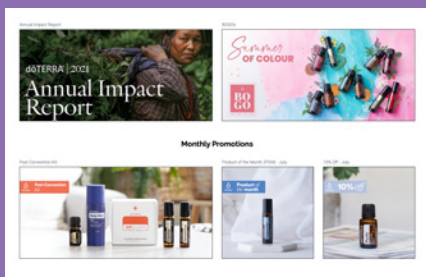
PREZINTĂ
GHIDUL
„FORMEAZĂ”
către Linia
Ascendentă



Poți să te ocupi de această afacere **cu normă parțială**, poți să te ocupi de această afacere **cu normă întreagă**, dar nu poți să te ocupi de această afacere **din când în când**.

-Justin Harrison, Master Distributor

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.

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

doTERRA UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9

1DG, Marea Britanie

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

(C) 2022 doTERRA 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 doTERRA Holdings, LLC.

Ghid de formare UE_v1