

Retrezește angajamentul

Builderii tăi pot întâmpina dificultăți sau momente de descurajare pe calea către atingerea obiectivelor alături de dōTERRA. Gândește-te de ce nu au succes și lucrează cu ei pentru a găsi o soluție. Uneori, pot să uite motivul pentru care și-au început inițial călătoria alături de dōTERRA. Dacă Builderii tăi întâmpină o criză legată de „scopul” lor sau nu știu cum să meargă mai departe, oferă-le ocazia de a discuta cu tine și de a-și revizui angajamentul pentru atingerea obiectivelor.

3 MOTIVE PENTRU CARE OAMENII NU AU SUCCES

Nu știu ce să facă/cum să facă

SOLUȚIE: FORMARE

- Folosește cursul de formare și instrumentele Empowered Success
- Invită la formare cu echipa
- Oferă o traiectorie clară, cu un plan pe 30-60-90 de zile

Se simt copleșiți/au nevoie să prioritizeze

SOLUȚIE: SIMPLIFICĂ

- Evaluează prioritățile și stabilește obiective zilnice, săptămânale și lunare
- Identifică activitățile generatoare de venit
- Ajută la utilizarea focalizată a timpului
- Măsoarăți rezultatele împreună

Le lipsește angajamentul și/sau dorința

SOLUȚIE: IMPLICĂ

- Creează un mediu care încurajează autopropunerea
- Revedeți de ce au început



RESTABILIREA ANGAJAMENTULUI CÂND BUILDERII VOR SĂ RENUNȚE

Folosește întrebările următoare pentru a afla dacă mai sunt interesați de construirea afacerii. Dacă nu mai au interes, salută-i cu drag, dar păstrați legătura, pentru că ar putea să se răzgândească mai târziu.

1. Întreabă: „Spune-mi, te rog, de ce ai început afacerea dōTERRA?”
 - Ascultă cu empatie răspunsul lor („Am nevoie de mai mulți bani”, „Vreau să stau acasă cu copiii”, „Vreau să schimb lumea” etc.). Când vorbesc despre SCOPUL pentru care au început, deseori își regăsesc dorința inițială, care le reaprinde puterea viziunii unui viitor mai bun.
2. După care întreabă: „Sunt niște motive excelente. Să înțeleg că ai reușit să-ți rezolvi problema?”
 - Întrebi, practic, dacă au găsit o altă soluție care le-a rezolvat problemele (de obicei, răspunsul este nu)
3. Apoi, spune: „Bun, ai alte opțiuni pentru a rezolva _____ (problema lor)?”
4. „Dacă ai avea succes cu dōTERRA și ai reuși _____ (obiectivul lor, de ex., să stea acasă cu copiii, să plece de la locul de muncă pe care-l urăsc etc.) acest lucru te-ar mai face fericit(ă)?”
5. „Vezi alți oameni care au succes cu dōTERRA?”
 - Evident, răspunsul la această întrebare este „da”, există mulți oameni care au succes cu dōTERRA.
6. „Dacă aș putea să te ajut să rezolvi _____ și să ai succes cu dōTERRA, ai avea motivația și angajamentul să-ți respecti planul?”

Obiectivul acestui model de conversație este să îi ajuți să depășească impasul, să își regăsească speranța și să își spună „Pot să fac asta!”