

# Ghidul apelurilor cu echipa

Apelurile audio sau video regulate cu echipa pot fi o sursă de inspirație și energie și o ocazie de consolidare a echipei, permițându-ți să-ți folosești timpul și influența în mod productiv. Aceste apeluri pot fi utilizate pentru a răspunde în egală măsură nevoilor Clienților și Builderilor. Pentru fiecare apel, poți alege să te concentrezi pe un anumit grup țintă sau pe întreaga echipă.

## Pentru succes asigurat:

• Stabilește o oră și o zi recurentă pentru un apel sau o întâlnire pe Zoom de 30-60 min.

• Informează persoanele interesate și reamintește-le prin mesaj text, e-mail sau social media

• Fii consecvent(ă) și punctual(ă)

• Pregătește-te bine și oferă valoare

## APEL DE FORMARE ÎN MATERIE DE PRODUSE

**Scop:** Să ofere educație aprofundată pentru îmbunătățirea cunoștințelor, creșterea încrederii în produse, a eficienței și a dorinței de a împărtăși dōTERRA. Să furnizeze modalități practice și conforme de utilizare și integrare în stilul de viață (de ex., utilizarea ghidului *Trăiește*).

### Exemplu de structură a apelului:

**Introducere (1-2 min.):** Introdu prezentatorul și tema legată de produse.

**Formare în materie de produse (10-15 min.):** Împărtășește informații științifice despre produs.

**Împărtășește succesul produsului (5 min.):** Invită participanții să-și împărtășească experiențele personale cu produsul.

**Întrebări & Răspunsuri (5 min.):** Răspunde la întrebările despre produs.

**Împărtășește promoțiile (1-3 min.):** Promovează ofertele speciale lunare și alte promoții. Evidențiază avantajele LRP.

## APEL CU TOATĂ ECHIPA

**Scop:** Să crească încrederea în produs, în stilul de viață bazat pe starea de bine, în oportunitate, în tine și în Liderii tăi; să inspire dezvoltarea personală și să promoveze evenimentele; pentru succesul întregii echipe.

### Idei de apeluri:

- Povești de succes despre produse
- Tema stării de bine/Focus pe produs:
  - Ex.: Testimoniale aprofundate, aspecte emotive, aspecte științifice, sfaturi de aplicare.
  - Săptămâna 1 – Soluții oferite de Produsul Lunii
  - Săptămânile 2-4 – Focus pe sisteme specifice ale organismului folosind ofertele speciale lunare, produsele promoționale sau teme de sezon.

- Dezvoltare personală
- Povești de succes despre afacere
- Anunțuri/evenimente viitoare
  - Săptămâna 1 – Recunoașteri, oferte speciale lunare și promoții
- Apel la acțiune sau provocare săptămânală

## APEL DE SCHIMB DE IDEI CU BUILDERII

**Scop:** Să creeze un mediu care încurajează schimbul de perspective și idei și să susțină Builderii și Liderii în dezvoltarea personală, realizări și revoluționarea convingerilor. Adună Builderii din echipa ta în grupuri mai mici, de 4-6 Builderi cu rang sau experiență asemănătoare. Alege moderatorul prin rotație din rândul Builderilor, pentru a contribui la dezvoltarea capacităților de leadership. Colaborează cu alte echipe pentru perspective și experiențe suplimentare. Evidențiază modulile în care produsul susține succesul afacerii.

### Exemplu de structură a apelului:

**Introducere (1-2 min.):** Introdu prezentatorul și tema legată de afacere.

**Împărtășește succesele (1-3 min.):** Invită participanții să-și împărtășească succesele în afacere.

**Fă anunțuri (3-5 min.):** Împărtășește avansarea în rang, numerele mari de înscrieri, evenimentele viitoare, noutăți corporate etc.

**Oferă formare (10-12 min.):** Discută despre subiect sau despre orice aspecte la care echipa ta trebuie să lucreze (invitare și ținere de cursuri, formare lunară, promovarea evenimentelor de echipă și corporate, elaborarea de strategii pentru avansarea în rang, formare online etc.)

**Întrebări & Răspunsuri (5 min.):** Răspunde la întrebări și oferă soluții pentru depășirea provocărilor.

**Împărtășește obiectivele (1-3 min.):** Invită fiecare participant la acțiune, cerându-i să-și împărtășească obiectivul pentru săptămâna viitoare. Ghidează-i către obiective orientate spre rezultate (de ex., în loc să spună „Țin o mulțime de cursuri săptămâna aceasta”, învață-i să enunțe rezultatele specifice dorite: „Creez 800 OV săptămâna aceasta, invitând 15 persoane și ținând 2 cursuri.”) Notează-ți obiectivele fiecăruia pentru a putea face follow-up.

## GRUPURI DE AVANSARE ÎN RANG

**Scop:** Creează grupuri de răspundere pentru Builderii cu ranguri specifice. Colaborează încrucișat, dacă este posibil, cu alți Lideri Silver și superiori la oferirea de mentorat și sarcini săptămânale, pentru a-i ajuta să-și atingă obiectivele privind rangul.

### Idei de apeluri:

- Împărtășirea succesului în afacere
- Formare PIPES adecvată rangului
- Răspundere

- Dezvoltare personală
- Întrebări & Răspunsuri
- Apel la acțiune/angajamente