

dōTERRA®

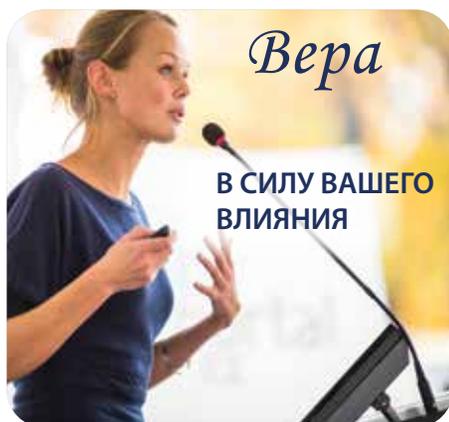
# Влияйте

Руководство для статуса  
Голубой Бриллиант



# Возможности влияния

**Поздравляем с получением статуса Бриллиант!** Вы уже так многого добились! Ваши следующие шаги на пути к получению статуса Голубой бриллиант — это поддержка и выращивание вдохновляющих лидеров. Помогайте им уверенно вести за собой партнеров, которые делятся с людьми преимуществами продуктов dōTERRA, как это делали вы. Теперь у вас и ваших лидеров появляется больше свободы по мере роста вашего влияния и масштаба целей. Наслаждайтесь жизнью и помогайте другим понять ценность постоянного дохода, чтобы вдохновлять их на достижение целей.



## + Действия

ВАЖНЫЕ ШАГИ К СТАТУСУ ГОЛУБОЙ БРИЛЛИАНТ:

- Привлечение инфлюенсеров
- Обучение и наставничество для успешного роста
- Раскрытие потенциала лидеров

## = Результаты

- Выращивание лидеров
- Личностный рост
- Умножение успеха
- Рост постоянного дохода\*

П

## ПОДГОТОВКА

- Путь к успеху (стр. 4)
- Вы — источник влияния (стр. 5)
- План достижения статуса Голубой бриллиант (стр. 6–7)
- Самое главное (стр. 8–9)

О

## ОРГАНИЗАЦИЯ

- Целенаправленное приглашение (стр. 10)

Т

## ТРЕНИНГ

- Впечатляющая презентация (стр. 11)

## РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА



« У нас есть особый дар, который мы несем людям, — не просто эти бутылочки, но все наше внимание к окружающим и атмосфера любви и взаимной поддержки для всех, кто готов дарить это другим».

— Анж Петерс

## СОЗДАЙТЕ СТАБИЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО СВОБОДЫ



О

### ОФОРМЛЕНИЕ

- Мотивируйте регистрироваться (стр. 12)

К

### КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

- Инвестируйте для успеха (стр. 13)
- Выращивайте вдохновляющих лидеров (стр. 14–15)
- Прорывное наставничество (стр. 16–17)
- Увеличивайте свое благосостояние (стр. 18–19)

## Важнейшие шаги на пути к успеху

1. Развитие лидерских качеств
2. Впечатляющая презентация
3. Привлечение инфлюенсеров
4. Инвестирование в команду
5. Раскрытие потенциала лидеров
6. Наставничество для лидеров

📄 Скачайте дополнительные материалы в Библиотеке Empowered Success («Вдохновляя на успех») на сайте [doterra.com](http://doterra.com).

\* Результаты могут отличаться. Сначала доход обычно намного меньше. Приведены средние показатели за 2017 год. См. информацию о возможностях и доходах на сайте [doterra.com](http://doterra.com) > Our Advocates > Flyers

# Путь к успеху

Люди, действительно обладающие влиянием, постоянно работают над собой, развивая свои лидерские качества. Чем эффективнее вы действуете как лидер, тем сильнее становится ваша команда. Стремитесь к новым высотам в развитии себя и своих компетенций, вдохновляя других следовать вашему примеру. Поддерживайте людей и всегда думайте о том, как можно объединить усилия с теми, чьи планы роста совпадают с вашими.

Лидерство — не самоцель, лидерство — это процесс. Оглядывайтесь назад, анализируйте прошлые успехи, и это поможет вам двигаться вперед еще успешнее. Уровни лидерства опираются друг на друга — каждый служит фундаментом для следующего. Прежде чем расти и двигаться дальше, необходимо освоить каждый уровень. Нужно целенаправленно стремиться к постоянному росту.

«Никто не может делать минимум и достигнуть при этом своего максимального потенциала».

— Джон Максвелл

## ПОВТОРЕНИЕ УСПЕХА

Каждый уровень лидерства достигается за счет усердной работы, готовности жертвовать и постоянно растущей приверженности. Чем выше ваш уровень лидерства, тем естественнее становится ваше влияние.

Будучи обладателем статуса Бриллиант — продолжайте стремиться к более высоким уровням лидерства. Неизменно выбирайте развиваться и вовлекайте других в процесс саморазвития. Вкладывайте в это все лучшие навыки и опыт, прилагайте максимум усилий и помогайте участникам команды следовать вашему примеру. Следующие советы помогут вам вдохновлять других на примере вашего успеха, к которому вы пришли, привлекая клиентов и обучая бизнес-партнеров.

## ОБУЧЕНИЕ ЛИДЕРОВ, КОТОРЫЕ ОБУЧАЮТ ЛИДЕРОВ



### 1 Заработайте возможность влиять на людей

Лидерство не просто декларируется. Оно достигается через прохождение и овладение каждым из пяти уровней лидерства.

### 2 Работайте с людьми там, где они находятся

Легко забыть, что вы чувствовали на разных этапах развития вашего бизнеса. Однако успешные лидеры всегда учитывают стадию, на которой находятся их бизнес-партнеры. Любые взаимоотношения начинаются с самых основ и затем развиваются.

### 3 Создавайте культуру поощрения

Вкладывайтесь в свою команду, создавая атмосферу, поощряющую рост. Людей естественным образом привлекают лидеры, которые сильнее их самих, но особенно вдохновляют лидеры, которые признают их сильные стороны и поощряют прогресс. Этот вклад углубляет отношения, укрепляет лояльность и формирует будущих победителей.

### 4 Мотивируйте лидеров

Ваша цель как лидера — обучить лидеров, которые будут эффективно обучать собственных лидеров. По мере того, как вы создаете свое наследие, помогите членам своей команды создавать их наследие.



# Вы — источник влияния

## РАСШИРЯЙТЕ СВОЕ ВЛИЯНИЕ

Влияние — это способность менять жизнь человека или конкретную ситуацию. По мере того, как ваши партнеры развиваются и становятся успешными лидерами их независимость и уверенность в собственных силах будут расти. Крайне важно, чтобы вы целенаправленно поддерживали ваших лидеров в их способности видеть себя в качестве руководителей своего собственного бизнеса. Истинная суть вашего влияния заключается не столько в том, что вы делаете, сколько в естественных последствиях того, кем вы являетесь. Используйте свое влияние, чтобы помочь другим становиться лучше.

КОНТРОЛЬ / УПРАВЛЕНИЕ	ВЛИЯНИЕ
<input type="checkbox"/> Делать все самому	<input type="checkbox"/> Сотрудничать и участвовать в командной работе
<input type="checkbox"/> Постоянно ощущать занятость, но не эффективность	<input type="checkbox"/> Использовать системы для эффективного собственного участия в делах и вовлечения других участников
<input type="checkbox"/> Достигать целей, делая слишком много для других	<input type="checkbox"/> Вдохновлять бизнес-партнеров идти к своим целям и достигать успеха, следуя вашему примеру
<input type="checkbox"/> Чрезмерно поддерживать партнеров, которые не проявляют заинтересованности и приверженности	<input type="checkbox"/> Проактивно руководить, устанавливая приоритеты и четкие задачи, инвестируя в тех, кто следует вашему примеру
<input type="checkbox"/> Принуждать себя и других действовать	<input type="checkbox"/> Руководить, вдохновляя и мотивируя людей своим видением; демонстрировать здоровую границу между работой и личной жизнью
<input type="checkbox"/> Действовать ради получения быстрой, а не долгосрочной выгоды	<input type="checkbox"/> Держать в фокусе желаемый результат и использовать накопленный опыт для достижения долгосрочного успеха
<input type="checkbox"/> Развивать участников сети без лидеров	<input type="checkbox"/> Развивать целеустремленных и успешных партнеров в соответствии с долгосрочными стратегиями
<input type="checkbox"/> Бороться за количество новых регистраций	<input type="checkbox"/> Стремиться в первую очередь понимать потребности других и воплощать в жизнь дух благополучия, щедрости и совместного успеха

Культура — ключ к успеху вашей команды. Цените искреннее исполнение обязанностей и сдержанность больше, чем завышенное самонаимение и стремление показать себя. Подчеркивайте ценность и уникальные сильные стороны каждого. Стремясь органично влиять на свою команду для достижения статуса Голубой бриллиант, найдите время подробнее изучить пункты, описанные выше, и внимательно проанализировать, где вы можете изменить ситуацию к лучшему за счет следующих действий:

**ИСКЛЮЧЕНИЕ** (например, исключение чрезмерных расходов, чрезмерной помощи и поддержки команд ваших лидеров, негативных разговоров среди лидеров, переманивания новых членов из других команд):

**РАЗВИТИЕ** (например, развитие навыков привлечения бизнес-партнеров, лидеров, принимающих на себя ответственность за успех своей команды, ваших навыков как наставника):

**ИЗМЕНЕНИЕ** (например, процессов вовлечения новых членов команды, выбора приоритетов, количества наставников):

**ВНЕДРЕНИЕ** (например, внедрение инновационных процессов для роста эффективности, регулярного обучения, группового наставничества):



**Подумайте, как расширить свое влияние, размышляя и записывая в дневнике ответы на следующие вопросы:**

- Как развиваются мои способы выражения благодарности по мере роста моей команды и доходов?
- Как я могу мотивировать своих лидеров?
- Как растет моя уверенность в своем влиянии?
- Что делает меня успешным бизнес-партнером?
- Что делает меня эффективным лидером?
- Почему я стремлюсь получить и буду поддерживать статус Голубой бриллиант?

# План достижения статуса Голубой бриллиант

## ПОДДЕРЖКА ПЯТИ КЛЮЧЕВЫХ ЛИДЕРОВ В ПОЛУЧЕНИИ СТАТУСА ЗОЛОТО +

Поддержите лидеров и покажите им, как продукты dōTERRA могут обогатить жизнь. Так вы поможете вашим лидерам научиться эффективнее продавать продукты и обучать собственных бизнес-партнеров. Поставьте отметку, когда каждый партнер достигнет цели. Когда будут стоять все отметки, вы получите статус Голубой бриллиант!





Ваши ключевые  
лидеры



ИМЯ: \_\_\_\_\_ ЗОЛОТО +

---

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

---

МОТИВАЦИЯ

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 1: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

---

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 2: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

---

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 3: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

ИМЯ: \_\_\_\_\_ ЗОЛОТО +

---

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

---

МОТИВАЦИЯ

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 1: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

---

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 2: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

---

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 3: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

ИМЯ: \_\_\_\_\_ ЗОЛОТО +

---

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

---

МОТИВАЦИЯ

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 1: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

---

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 2: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

---

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

---

 Их Бизнес-партнер 3: \_\_\_\_\_ Премьер

---

Имя \_\_\_\_\_ Экзек.  Имя \_\_\_\_\_ Экзек.

Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_ Объем продаж: 2000 \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж - \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

= \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_ Необходимый объем продаж

\_\_\_\_\_ Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

---

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

OV = объем продаж

Я — ГОЛУБОЙ БРИЛЛИАНТ  
 - лидер, за которым следуют  
 лидеры -  
 Я ДОСТИГНУ ЭТОГО К

(Последний день квалификационного месяца)

Вы  
 ↘



Я ЧУВСТВУЮ

Вдохновляйте себя на успех,  
 заранее выражая благодарность за  
 все чувства, которые вам подарит  
 достижение цели.

Почему мое влияние растет:



З

ЗОЛОТО +

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

МОТИВАЦИЯ

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 1  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 2:  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 3:  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

ИМЯ: \_\_\_\_\_ ЗОЛОТО +

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

МОТИВАЦИЯ

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 1  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 2:  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 3:  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

ИМЯ: \_\_\_\_\_ ЗОЛОТО +

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

МОТИВАЦИЯ

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 1  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 2:  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

Обсудите вместе  План получения статуса  Руководство «Мотивируйте»

Их Бизнес-партнер 3:  Премьер

Имя \_\_\_\_\_ Эзек.

Объем продаж: 2000

- \_\_\_\_\_ Обычный объем продаж

к \_\_\_\_\_ = Необходимый объем продаж

Общий объем продаж всех бизнес-партнеров (необходимый объем продаж: 5000)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА

📄 Скачайте План получения статуса Голубой бриллиант и План получения бонуса «Сила трех»

# Самое главное

Важной частью достижения ваших текущих целей является развитие самодисциплины и фокусирование внимания на самом главном. Поставьте на первое место действия, которые действительно способствуют развитию вашего бизнеса и достижению вашей мечты.

«Научитесь расставлять приоритеты в своей жизни. Или за вас это сделает кто-то другой»

— Грег МакКеон

## ЦЕНИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ

Какова ценность вашего времени? Рассчитайте ценность вашего рабочего времени, чтобы понять, куда его лучше вкладывать.

\_\_\_\_\_ **Целевой годовой доход**  
÷ **2 000 (рабочее время за год)**  
= \_\_\_\_\_ **в час. Моя почасовая ставка: \_\_\_\_\_**

## ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИОРИТЕТОВ

У каждого из нас есть 168 часов в неделю. Если вы спите рекомендованные 8 часов в сутки, у вас остается 112 часов бодрствования. Ключ к осознанной жизни — успешное управление имеющимся временем.

Оцените, насколько эффективно вы используете свое время. Подготовьте план успеха, описав свою идеальную неделю. По мере того, как вы продолжаете расти, получать новые статусы и двигаться к финансовой свободе, позвольте себе адаптироваться к обстоятельствам, чтобы каждая неделя была идеальной.

Еженедельный план:

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
Пример плана на неделю	Наставничество и поддержка команды →		Приглашение, презентация, регистрация →		Обучение команды →		Еженедельное планирование
					Подготовка и обновление →		
Распланируйте свою неделю							

## ЗАБЛАГОВРЕМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Ежедневные и еженедельные занятия наиболее эффективны, если продумать их заранее. Оцените эффективность годового планирования для осознанного управления временем и достижения целей. Кроме того, вы можете разбить год на четыре периода по 90 дней — для подготовки и проведения кампаний. Исследования показывают, что люди лучше всего реагируют на сезонные изменения, когда их активность поддерживается за счет новых подходов и идей. Новые кампании, если они тщательно продуманы, привлекают внимание, поднимают энергию и усиливают мотивацию.

Вместо того, чтобы навязывать планы или требовать участия, обсудите со своими лидерами их личные потребности и вместе выработайте стратегию. Их вовлеченность повысится, если вы включите их идеи в общий план, и они почувствуют себя его неотъемлемой частью.

↓ Используйте **Годовой стратегический планер** и **Планер кампаний**.

## ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЕ ВРЕМЯ

Используйте свое время наилучшим образом и с максимальной пользой, сохраняя при этом гибкость, чтобы справляться с неожиданностями и позволять себе действовать спонтанно.

**1 Проанализируйте и оцените** по шкале от 1 до 10, какие области вашего бизнеса требуют большего внимания.

- \_\_\_ Вовлечение клиентов
- \_\_\_ Непрерывное обучение возможностям продуктов
- \_\_\_ Приглашение делиться или начать строить свой бизнес
- \_\_\_ Поддержка новых бизнес-партнеров
- \_\_\_ Тренинги для новых партнеров
- \_\_\_ Наставничество
- \_\_\_ Проведение и продвижение мероприятий
- \_\_\_ Поощрение и признание

**2 Исключите** несущественное. Освободите время для того, что вам действительно важно. Если не «да» — значит «нет».

**Что самое главное для вашего бизнеса?**

---

---

---

---

**От чего вы можете отказаться или что вы можете делегировать?**

---

---

---

---

Максимальное участие



**3 Реализуйте** стратегию, которая отвечает вашим потребностям и растущим потребностям вашей команды. Продолжайте использовать принцип «5 ключевых задач» из руководства «*Мотивируйте*», чтобы закрепить привычку оценивать и максимально использовать время. Начните с нескольких действий и расширяйте список по мере необходимости.

### Повышение эффективности

Определите самые приоритетные области своей личной жизни и бизнеса и способы более эффективного управления ими:

- Используйте онлайн-инструмент для назначения встреч в качестве наставника.  
Блокируйте время встреч с помощью онлайн-календаря
- Автоматизируйте публикации в социальных сетях
- Общайтесь через прямые трансляции
- Автоматизируйте процесс работы с новыми клиентами или бизнес-партнерами
- Во время рутинных занятий слушайте аудиокниги и подкасты, посвященные личностному развитию
- Сотрудничайте с другими командами (например, проводите совместные тренинги)
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

### Поддержание тонуса

Ваш уровень энергии отражается на ваших лидерских качествах и влиянии. Составьте план поддержания жизненного тонуса, чтобы наслаждаться каждым днем жизни. Определите для себя лучшие пути регулярного восполнения энергии:

- Ежедневно принимайте комплекс
- Lifelong Vitality Pack®
- Ежеквартально делайте курс детоксикации с набором Cleanse & Restore
- Ежедневные ритуалы с использованием эфирных масел
- Качественно проводите время с близкими
- Выделяйте время для медитации и размышлений
- Уделяйте внимание своим увлечениям и личным делам
- Ежедневно ходите на массаж
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

### Делегирование

Делегируйте часть своих домашних и рабочих обязанностей, чтобы выделить больше времени для радостных, значимых и приносящих доход обязательств. Определите ключевые области для привлечения помощников:

- Уборка дома
- Доставка продуктов
- Помощник по дому для приготовления еды, стирки, наведения порядка, подготовки и отправки посылок и т. д.
- Удаленный помощник для бронирования путешествий, задач по дизайну и маркетингу, отправки рассылок и сообщений, подарков за достижения и т. д.
- Помощь в уходе за ребенком.
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

«Эффективные исполнители лучше отсеивают отвлекающие факторы, потому что они постоянно возвращают свое внимание к тому, что важно».

— Брендон Берчард

📌 Прослушайте подкаст **Live By Design**, чтобы более полно внедрить эти рекомендации в свою жизнь.

# Целенаправленное приглашение

## СТАНЬТЕ ИСТОЧНИКОМ ВЛИЯНИЯ, ЧТОБЫ ПРИВЛЕКАТЬ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

Ускорьте развитие своей команды, находя и приглашая людей, умеющих эффективно делиться продуктами dōTERRA и способных положительно влиять на остальных (например, с большим количеством подписчиков, возможностью влиять на решения других людей или побуждать их к действию).

Целенаправленно выбирайте сильных будущих членов команды и приглашайте их сотрудничать с вами и с dōTERRA. Создайте возможность объединить усилия и вместе определить лучшие способы использования продуктов dōTERRA с учетом личных предпочтений и деятельности партнеров. Вместе вы можете сделать больше, чем каждый из вас по отдельности. Создайте для себя и других образ жизни, наполненный влиянием, свободой и смыслом.

- Живите своей целью — это привлечет тех, для кого цель в жизни так же важна.
- Излучайте успех, чтобы привлечь успех.
- Действуйте ответственно, чтобы сотрудничать с ответственными людьми.

«Смелость великого лидера притворять в жизнь задуманное исходит от его внутренней страсти, а не от должности»

— Джон Максвелл

## БОЛЬШЕ ПАРТНЕРОВ — БОЛЬШЕ РОСТ

- 1 Определите, чего именно вы хотите.** Каким вы видите идеального бизнес-партнера? Запишите несколько идей.
- 2 Проявляйте понимание и заботу.** Уважайте и цените своих влияющих лидеров, слушая и поддерживая их. Спрашивайте себя не что вы можете получить, а что вы можете дать. Как вы можете помочь своей сети влияющих лидеров с помощью продуктов, образа жизни и возможностей dōTERRA? Найдите способы создать дополнительную ценность.
- 3 Используйте стратегический подход.** У влиятельных лидеров обычно есть свои способы выполнения задач, которые могут требовать индивидуального подхода. Находите время, чтобы наблюдать, узнавать, обсуждать и придумывать уникальные способы вплетать их таланты в ваш рецепт успеха. Помните, в будущем вам нужно будет делиться с партнерами своими подходами в достижении успеха.

Влиятельные лидеры	Потребности	Решения
Если бы вы могли работать с кем угодно, кого бы вы выбрали? С кем бы вы хотели сотрудничать в будущем?	Определите их потребности. Что бы они хотели изменить? (например, остаточный доход, значение, цель, здоровье)	Как dōTERRA предлагает решения, соответствующие всем их потребностям, повышает ценность их деятельности и поддерживает их цели?
<hr/>	<hr/>	<hr/>

## РАЗЖЕЧЬ МОТИВАЦИЮ ЗАНОВО

Заметили ли вы, кто в вашей команде, возможно, утратил свое видение и, если получит вдохновляющее приглашение, мог бы снова активно сотрудничать с dōTERRA? Выберите способ снова разжечь мотивацию:

- Личное приглашение (например, позвоните по телефону или свяжитесь лично, пригласите на ужин). Делитесь историями и отвечайте на вопросы.
- Разработайте стратегию нового начала на 90 дней (например, спланируйте, как удовлетворить их потребности, при необходимости добавьте способы поощрения, пригласите в Бриллиантовый клуб).
- Создавайте видение партнерских отношений как средства достижения их успеха на вашем пути к Голубому бриллианту.

# Впечатляющая презентация



Впечатляющая презентация транслирует чувство уверенности, убеждает в компетентности, заряжает энтузиазмом и помогает привлечь клиентов и новых бизнес-партнеров. Используйте каждую возможность, чтобы обеспечивать своим партнерам и лидерам необходимые условия, в которых они смогут делиться, обучать, организовывать тренинги и вдохновлять. Будьте их наставником, чтобы повысить доверие и уверенность в их способности представлять продукты. Позитивно влияйте во время презентаций и помогите своим лидерам делать то же самое, используя следующие шаги:

## 1 Приготовьтесь:

Визуализируйте желаемый результат. Спросите себя:

- Как я могу помочь?
- Каковы мои намерения?
- Что я хочу, чтобы люди почувствовали, испытали и запомнили?
- На какой результат я хочу вдохновить?

## 2 Подготовьте сообщение:

- Включите свое намерение связать потребности с решениями.
- Учитывайте конкретные потребности и интересы аудитории.
- Сделайте суть своего сообщения четким призывом к действию. (например, «Я здесь сегодня, потому что... Присоединяйтесь к нам»)

## 3 Донесите сообщение:

- Во всем, что вы делаете, стремитесь всегда передать главный смысл. Одевайтесь и ведите себя соответственно.
- Зарядитесь энергией перед презентацией (например, дыхательные упражнения, нанесение масла и т. д.).
- Помните, что вы всегда на виду, как будто «на сцене». Куда бы вы ни пошли, люди смотрят (например, при личной встрече, при взаимодействии в соцсетях и т. д.).

## НАПРАВЛЯЙТЕ С ПОМОЩЬЮ ВПЕЧАТЛЯЮЩИХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

*Ясное видение*

- Почему мы здесь
- Куда мы идем
- Почему это важно



*Понятное сообщение*

- Почему doTERRA
- Как doTERRA предлагает продукты и бизнес-решения



*Впечатляющая презентация*

- Обсудите ключевые концепции
- Вовлеките и задавайте вопросы
- Учитывайте потребности и желания



*Общее видение*

- В чем наше видение совпадает
- Мы оба видим потребность и ценность



*Движение*

- Вместе мы можем сделать больше
- Как мы переходим к действию

«**Никогда не сомневайтесь в том, что небольшая группа мыслящих и самоотверженных людей может изменить мир. В действительности, они его и меняют**» — Маргарет Мид

# Мотивируйте регистрироваться

Вы вовлекли многих в создание большей свободы за счет более высокого уровня здоровья и богатства. Пришло время форсировать ваши усилия для достижения успеха. По мере того, как ваша команда достигает большего, развивается ваша более крупная цель. Позвольте этой эволюции привести вас к новым высотам.

## 1 Продолжайте привлекать новых клиентов

Приглашение клиентов и регистрация новых бизнес-партнеров помогают зарядиться энергией, смоделировать важнейшие действия и вдохнуть новую жизнь в работу вашей команды и бизнес. Продолжайте привлекать новых клиентов и партнеров независимо от вашего статуса. Одна из самых больших радостей в вашем путешествии — помогать другим получать новые жизненно важные возможности, потому что ваш выбор — делиться.

Что вам больше всего нравится в развитии бизнеса с dōTERRA?

Что мотивирует вас продолжать?

Что вы хотите изменить в жизни тех, на кого вы влияете?

## 2 Эффективное вовлечение

Освободите время для повышения показателя регистрации, совершенствуя свои процессы. Используйте технологии (например, автоматическая рассылка электронной почты и (или) сообщений) и командную работу (например, каждый лидер контролирует одну часть процесса), чтобы упростить то, как вы и ваша команда вовлекаете новых клиентов и бизнес-партнеров. Оставайтесь последовательны в своих усилиях. Добавьте ясности, определенности и динамики вашему процессу поддержки новых партнеров с помощью трехсторонних встреч и индивидуальных 90-дневных стратегий.

## 3 Активное взаимодействие

Узнайте, как охватить, привлечь внимание и завоевать лояльность клиентов из разных поколений. Используйте наиболее эффективный способ общения для каждой демографической группы. Развивайте свое умение рассказывать для регистрации и мотивации действовать.

## 4 Вовлекайте бизнес-партнеров

Помните, что вы обеспечиваете повторное привлечение каждый день во время взаимодействия с начинающими и успешными бизнес-партнерами. Продолжайте изучать причины их выбора, мотивируйте их продолжать расти и определите, как лучше всего обучать своих партнеров делиться продуктами dōTERRA.

### Совет

#### РЕГИСТРАЦИЯ ПАРТНЕРА

Когда пара решает стать бизнес-партнерами и вместе развивать бизнес с dōTERRA, часто достигается эффект синергии. Для каждой пары этот опыт уникален. Ведите беседы о том, что вы хотите создать вместе. Поддерживайте друг друга как надежных партнеров в бизнесе и жизни. Крепкое семейное счастье позволяет вам находить способы вдохновения вашей команды.

📌 Для получения дополнительной информации ознакомьтесь с [Планом достижения успеха для пары](#).



«Самый важный показатель дальнейшего повышения статуса — это количество новых лично зарегистрированных клиентов»»

— Кори Линдли

# Инвестируйте для успеха

Сохраняйте целеустремленность в развитии себя, своей команды и своего бизнеса. Действуйте так же, как если бы вы создавали большую корпорацию. Относитесь к своему бизнесу как ответственный профессионал и заботьтесь о нем, развивая свое будущее. Инвестируйте разумно для максимальной отдачи от крепких отношений, создания здоровой, сильной командной культуры и расширения бизнеса. Подумайте о том, чтобы реинвестировать значительную часть своих доходов обратно в свою команду, чтобы еще больше увеличить свой рост.



## Время и энергия

- Звонок
- Сообщение
- План
- Тренинг
- Наставничество
- Идеи
- Урегулирование конфликта
- Стратегия и новые решения

НОВАЯ КОМАНДА

ПООЩРЕНИЕ И ПРИЗНАНИЕ

КОМАНДНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ



## Деньги и ресурсы

- Продукт
- Поддержка
- Привлечение эксперта
- Билеты на конвенцию
- Поездка
- Питание
- Подарки
- Двойной бонус за быстрый старт
- Инструменты для начала
- Аренда площадок
- Авиабилет или оплата проживания
- Бриллиантовый клуб

## ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ВОЗМОЖНОСТИ

Обдумывая различные способы использования этих ценных активов, регулярно внимательно оценивайте все инвестиционные решения. Рассмотрим такие принципы, как использование поддержки и корпоративных мероприятий, организация и продвижение собственных командных мероприятий, концентрация на успешном запуске команд с первого раза и отказ от того, чтобы делать больше, чем нужно. Спросите себя:

- Что важно?
- Что действительно заряжает мою команду?
- Что мои бизнес-партнеры/лидеры готовы сделать для себя? Как я могу вдохновить на такие действия?
- Где мое влияние больше всего необходимо? Где путешествие — это разумное использование моего времени?
- Как я могу давать больше времени, а не денег?

Будьте стратегом в вопросах того, как вы вкладываете свое время, энергию и опыт. Помните, что для вашей команды ваше присутствие и забота чаще всего лучше денег.

«Вкладывайте деньги туда, где вы их заработали»  
— Кори Линдли

Увеличивайте влияние, взаимодействуя со своей командой на таких мероприятиях, как конвенции и мероприятия для лидеров. Отмечайте заслуги каждого члена команды, с которым вы взаимодействуете во время таких редких возможностей, чтобы вдохновить всю команду. Помогите им понять все преимущества совместной работы в с dōTERRA.

📌 При необходимости используйте инструменты для мероприятий и планирования.



# Выращивайте вдохновляющих лидеров

## ПОДДЕРЖАНИЕ ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТИ

Вдохновляющими лидерами не рождаются, ими становятся. Расширяйте возможности лидеров, «передавая эстафету», позволяя и приглашая их возглавить свои собственные команды с большей ответственностью. Сосредоточьте усилия там, где вам это даст большую ценность.



### 1 Передача и расширение возможностей лидерства

- Передайте эстафету. Избегайте «звездной болезни», ведь другие из всех сил пытаются скопировать вас. Настоящее волшебство заключается в том, чтобы научить ваших лидеров обучать своих бизнес-партнеров. Найдите баланс между своей вовлеченностью и созданием пространства для их роста.
- Устанавливайте ожидания с обеих сторон и управляйте ими, чтобы поддерживать и развивать здоровые отношения. Расширять возможности других через действия, ведущие к росту и достижениям.
- Дайте вашим лидерам возможность «выйти на сцену» и проявить себя, используя свои сильные стороны, что поможет им повысить уверенность в себе и развить свои лидерские навыки. Признавайте их вклад и наставляйте.
- Используйте устоявшиеся способы взаимодействия, которые позволяют сберечь, а не истощают вашу энергию. Планируйте групповые звонки, групповое наставничество и тренинги для эффективного влияния. По мере необходимости общайтесь с небольшими группами для поддержания высокого уровня ответственности.
- Налаживайте сотрудничество со своими лидерами на основе общего видения для совместных действий на мероприятиях и тренингах.

#### Узнайте больше о способах мотивации, задав следующие вопросы:

- Кому необходимо быть более вовлеченным (например, в командные тренировки, звонки, встречи, мероприятия)?
- Кому необходимо наставничество? В чем?
- Кому необходимо обучение по \_\_\_\_\_? Когда?
- Как я могу больше сотрудничать? Делегировать больше?

«Вдохновлять, а не требовать»

— Оливер Демилль

↓ Оцените свою мотивацию и мотивацию своих ключевых партнеров с помощью **Оценки мотивации**



Центральное лидерство

Разноуровневое лидерство

## РУКОВОДСТВО КОМАНДОЙ

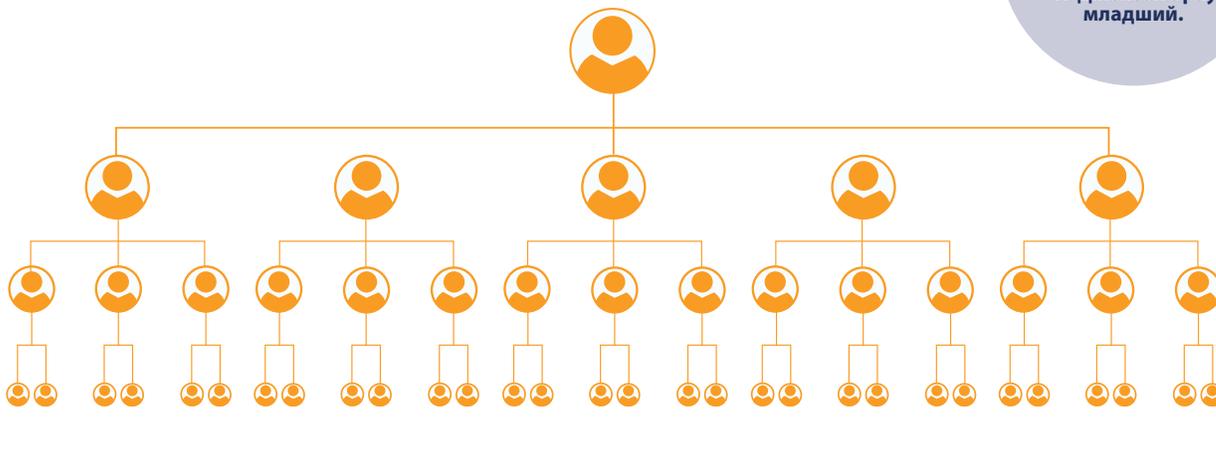
Создайте как сильное центральное лидерство, так и разноуровневое лидерство по мере того, как в вашей команде появляются новые бизнес-партнеры и лидеры. Оставайтесь сильным центральным лидером, поддерживая развитие общего командного лидерства. Создавайте здоровую культуру взаимодействия, налаживайте взаимоотношения и применяйте обширную систему бонусов для всех уровней, обучая и наставляя нужных людей в нужное время.

Поддерживайте других в достижении их целей, сосредотачиваясь на ваших ключевых партнерах, и они последуют вашему примеру. Копирование предотвращает выгорание и создает мотивацию для дальнейшего роста.

## 2 Создайте свою стратегию роста

Включите своих ключевых партнеров и их главных партнеров в план успеха, разработанный для стимулирования роста и достижения новых статусов в вашей команде. Определите, где необходимо укрепить, стабилизировать и развивать партнерские отношения с лидерами, и обучите бизнес-партнеров делиться продуктами dōTERRA.

«Осуществите свои мечты, соблюдая сроки»  
— Х. Джексон Браун-младший.



### РАЗВИТИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ

- Поставьте цель для достижения статуса Голубой бриллиант
- Помогите пяти лидерам получить статус Золото
- Создайте 30 – 90-дневные стратегии с каждым ключевым бизнес-партнером/лидером

### НОВЫЕ СТАТУСЫ

- Помогите лидерам получить новые статусы: Начните с Элит, Обучение для статусов Премьер и Серебро, Идите к Золоту

### УКРЕПЛЕНИЕ СТАТУСА

- Продолжайте вдохновлять, обучать, наставлять, признавать успехи и, прежде всего, реализовывать ОТО

## 3 Развитие лидеров до статуса Золото

Многие партнеры со статусом Серебро по большей части самостоятельно развивают свой бизнес, работая только со случайными участниками и клиентами. Помогите им укрепить свою способность находить и привлекать целеустремленных и успешных бизнес-партнеров, которые будут делиться продуктами и обучать других следовать их примеру. Для перехода со статуса Серебро на статус Золото, они должны укрепить уверенность в своих партнерах. Обучайте своих развивающихся лидеров с помощью руководства «Идите». Предложите тренинг, закрытую группу в Facebook или корпоратив как возможность глубже нырнуть в свою деятельность и получить трансформационный опыт.

«Все растет или угасает в зависимости от лидера»

— Джон Максвелл

# Прорывное наставничество

Наставничество — один из самых действенных способов поддержать ваших бизнес-партнеров и вырастить лидеров. Ваше успешное достижение статусов dōTERRA и овладение ключевыми навыками подготовили вас к тому, чтобы стать еще более успешным лидером. Используйте вдохновляющие, эффективные и энергичные способы руководства и поддержки своей команды.

Успешное обучение заключается в умении задавать правильные вопросы, чтобы помочь другим понять, чего они действительно хотят, увидеть результаты своих действий и определить, что делать дальше. Ответы, которые они ищут, находятся в них самих. Наставничество помогает им найти эти ответы. Максимально используйте все указанные возможности для создания прорывного опыта, который поможет им узнать больше и умножит результаты.

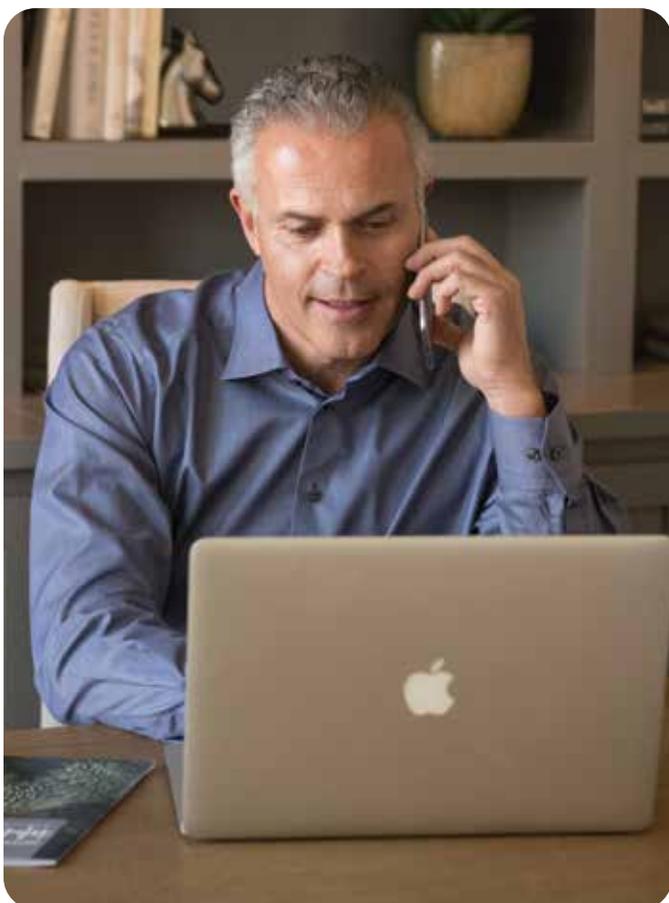
## ВЫДАЮЩИЕСЯ РЕЗУЛЬТАТЫ

Используйте прорывное наставничество для тех случаев, когда требуется перезагрузка или расширение видения (например, в начале месяца, в начале деятельности в новом статусе или при отсутствии роста). Задайте следующие важные вопросы, чтобы лучше понять ситуацию и повысить уровень целеустремленности.

- Как бы вы оценили свой прогресс и удовлетворенность своим бизнесом и доходом?
- Что бы вы изменили, чтобы получить больше желаемого результата?
- Настало ли время скорректировать или расширить ваши причины выбора и цели?
- Как вы максимизируете использование своих сильных сторон для развития своего бизнеса?
- Как я могу лучше всего помочь вам в будущем?

«Чтобы достичь целей, которых вы никогда раньше не достигали, необходимо делать то, чего вы никогда раньше не делали»

— Стивен Кови



### Подумайте о следующем для поддержания здоровых взаимоотношений в команде:

- Как вы помогаете людям чувствовать себя в безопасности и принятыми?
- Как вы создаете среду, которая побуждает подняться на новый уровень?
- Как вы проявляете уверенность в своих лидерах, заботу о них, но при этом задаете побуждающие на размышления вопросы и помогаете им расти?
- Как вы используете имеющиеся возможности, чтобы похвалить за заслуги и побудить других к действию?
- Как вы позволяете себе отложить ответ на сложные вопросы и дайте себе время выбрать самый правильный ответ?
- Как вы предоставляете полезную обратную связь? Прежде чем поделиться, спросите себя: «Это полезно? Как это будет воспринято?»
- Как вы поддерживаете открытость в общении и высокий уровень доверия?
- По мере роста ваших команд могут возникать трудности. Когда возникают конфликты, как вы собираете партнеров и достигаете договоренности?
- Никогда не поздно взять на себя ответственность и начать все сначала, просто спросив: «Можем ли мы начать все сначала?»

## СФОКУСИРОВАННОЕ НАСТАВНИЧЕСТВО

Используйте Структуру уверенности для развития себя и членов команды. Прочная и устоявшаяся база на каждом уровне важна для поддержания и роста успешной команды и обеспечения постоянного потока дохода. Направляйте своих партнеров и лидеров к одной, совместно определенной цели, необходимой для получения следующего статуса.

Обратите внимание, если партнеры и лидеры не укрепляют статус. Это может быть признаком того, что пока у них слабая уверенность в своих убеждениях, сильных сторонах или действиях. В таких случаях сосредоточьте наставничество и усилия вашего подопечного на единственной вещи, которой не хватает для удержания статуса.

### Для эффективного, результативного и сфокусированного наставничества:

- 1. Определите** статус, который ближе бизнес-партнеру/лидеру. Поощряйте достигнутые результаты, принимая во внимание уровни Структуры уверенности, которые они уже закрепили как основу своего успеха.
- 2. Сосредоточьтесь** на своем следующем статусе. Определите конкретные факторы уверенности, качества лидера-служителя и необходимые действия. Что уже было установлено? Что отсутствует? Спросите их, как они могут улучшить свой результат (например, «Какие факторы уверенности вам необходимы для перехода с 7 до 8?»)
- 3. Определите** одну цель, на которую можно направить действия для поддержки продвижения.

## Структура уверенности

для Достижения и Поддержания Статуса:

	СТРОЙТЕ УВЕРЕННОСТЬ В: ДЕЙСТВУЙТЕ :	
ПРЕЗИДЕНТСКИЙ БРИЛЛИАНТ	Ваше наследие	С <b>щедростью</b> — живите, чтобы служить, освобождать и преобразовывать мир вокруг.
ГОЛУБОЙ БРИЛЛИАНТ	Ваше влияние	С <b>тактичностью</b> — дарите энергию для достижения целей. Выращивайте вдохновляющих лидеров.
БРИЛЛИАНТ	Ваша мотивация	С <b>усердием</b> — вдохновляйте и ведите вперед. Увеличивайте благосостояние.
ПЛАТИНА	Ваша команда	С <b>благодарностью</b> — расширяйте сообщество и лидерство. Усиливайте импульс.
ЗОЛОТО	Ваши бизнес-партнеры	С <b>любовью</b> — передавайте свое видение другим. Создавайте в команде культуру повторения успеха.
СЕРЕБРО	Вы	<b>Ответственно</b> — демонстрируйте успешные привычки. Укрепляйте уверенность.
ПРЕМЬЕР	Компания/Возможность	С <b>искренностью</b> — презентуйте идею. Повышайте доверие к преимуществам регистрации.
ЭЛИТ	Продукт	Со <b>смелостью</b> — делитесь опытом. Предлагайте изменить жизнь к лучшему.

### ГРУППОВОЕ НАСТАВНИЧЕСТВО

- Усильте влияние через групповое наставничество (например, 4–10 ключевых лидеров). Ваши лидеры могут повторить это со своими ключевыми бизнес-партнерами. Примерный формат: Делитесь победами/ответственностью за достижения целей предыдущей недели наряду с вопросами/задачами; затем определите цели на предстоящую неделю.
- Создавайте и используйте онлайн-сообщества с определенными статусами. Поощряйте участников поддерживать друг друга и учиться на опыте других.
- Встречайтесь для группового наставничества на тренингах, мероприятиях и корпоративах, чтобы преодолеть ограничения по времени или возможностям лидера.

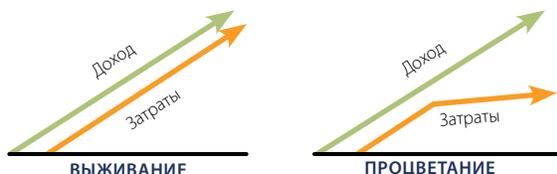
Совет

↓ Для идей используйте **инструменты наставничества**

# Увеличивайте свое благосостояние

Может возникнуть соблазн увеличить ваши ежемесячные расходы, чтобы они соответствовали вашему новому доходу. Будьте мудры с вашими растущими ресурсами, чтобы создать прочное благосостояние и настоящую финансовую свободу.

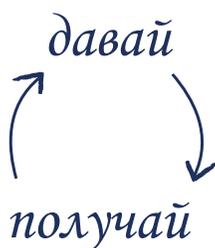
## ВЫБОР ПРОЦВЕТЕНИЯ



Финансовая свобода чаще является результатом сокращения расходов, чем увеличения дохода. Когда расходы увеличиваются до уровня вашего дохода, может возникнуть режим финансового выживания, затрудняющий принятие разумных решений.

### Сосредоточьтесь в первую очередь на важных финансовых вопросах:

- Живите по средствам
- Установите рамки
- Погасите все долги
- Создайте шестимесячную подушку безопасности
- Составьте план экономии по годовым налоговым обязательствам
- Рассмотрите возможность погашения ипотеки раньше срока
- Развивайте свое благосостояние и будьте готовы присоединиться к *Free to Give*



## БОЛЬШЕ ДЕЛИТЕСЬ

Когда вы дарите свое время, таланты, энергию и ресурсы, то все это возвращается к вам в умноженном виде. Отдача — жизненно важный принцип создания и сохранения благосостояния. По мере того, как вы это делаете, ваше изобилие умножается.

Растущее финансовое состояние в таком случае основано на скромности и дарит чувство огромной благодарности. Нередко другие начинают искать у вас финансовой поддержки для своего дела или потребностей. Будьте мудры, осознавая, что ваши новые великолепные возможности и помощь другим могут как мотивировать, так и сделать других зависимыми. Оценивайте ситуацию и выбирайте правильное решение. Составьте план и направьте свои усилия и ресурсы на достижение обоснованных целей и своих искренних желаний.



**Подготовьте свое сердце и разум к следующему статусу и еще большему благополучию, задавая себе следующие вопросы:**

- Что вы думаете о деньгах?
- Какие у вас отношения с деньгами?
- Как вы относитесь к людям, у которых много денег?
- Что вас беспокоит по поводу увеличения дохода?
- Какой ежемесячный доход вы считаете достойным и заслуженным?

Используйте свои знания для создания визуализаций и аффирмаций.

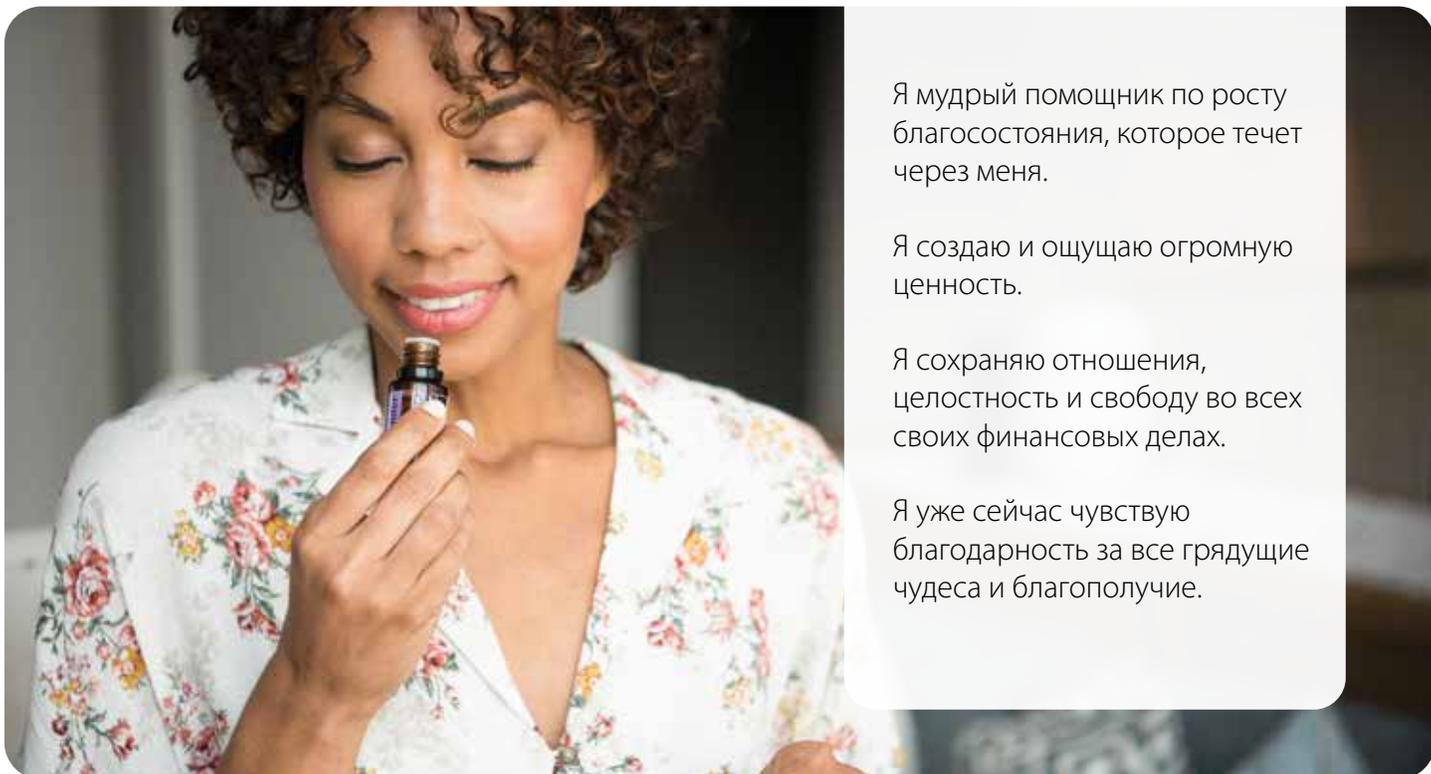
## ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ

- Менталитет изобилия в сочетании с финансовой самодисциплиной — суть истинной свободы.
- Помните, что финансовые проблемы это про поведение, а не про деньги.
- Избегайте импульсивных покупок. Покупайте то, что действительно нужно, чтобы почувствовать удовлетворение и радость от достижения желаемого.
- Создайте новые финансовые убеждения и модели поведения вместо нездоровых привычек, чтобы обеспечить прочное финансовое благополучие.

📌 Узнайте больше благодаря **Планировщику финансовой свободы**

«Смысл жизни — найти свой дар. Цель жизни — передать его»

— Дэвид Вискотт



Я мудрый помощник по росту благосостояния, которое течет через меня.

Я создаю и ощущаю огромную ценность.

Я сохраняю отношения, целостность и свободу во всех своих финансовых делах.

Я уже сейчас чувствую благодарность за все грядущие чудеса и благополучие.

«Ваш доход зависит от того, скольким людям вы помогаете и насколько хорошо вы это делаете» — Боб Бург и Джон Дэвид Манн

## СОЗДАЙТЕ СТАБИЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО СВОБОДЫ

### 1 Увеличение своего дохода

Продолжайте регистрировать и поддерживать новых клиентов и бизнес-партнеров, чтобы достичь новых статусов и получить дополнительные преимущества Бриллиантового фонда. Партнеры со статусом Бриллиант и Голубой бриллиант получают дополнительную единовременную выплату за лично зарегистрированного Велнес консультанта, когда они впервые достигают статуса Премьер.

После того, как вы заработали свой первый бонус «Сила трех», начните работать над получением следующего. Чтобы получить второй бонус «Сила трех», необходимо пройти квалификацию с объемом, отличным от первого бонуса.

### 2 Управление запросами на поддержку

Некоторые бизнес-партнеры отличаются целеустремленностью, но им не хватает финансовых ресурсов, например на инструменты или поездки. Другим может потребоваться масло для предоставления пробников. Осознайте, какое влияние на рост вашего бизнеса оказывают инвестиции. Сбалансируйте финансовую поддержку и научите их наращивать собственные инвестиции в свою команду и успех.

### 3 Подробный финансовый план

По мере роста вашего бизнеса и доходов с dōTERRA у вас будет расти потребность в профессиональной команде консультантов (например, финансовый советник, бухгалтер, адвокат). Ваша профессиональная команда может помочь:

- Составить финансовый план на будущее
- Понять, как привлекать к работе детей или других членов семьи
- Управлять увеличением налоговых обязательств
- Обеспечить наличие необходимых страховых полисов
- Определить подходящие инвестиции
- Запланировать покупку недвижимости
- Распланировать поездки, благотворительность, другие жизненно важные события

### 4 Расширение своего видения

Вы переходите на новый уровень финансовой свободы, о котором, возможно, даже и не мечтали. Этот уровень открывает двери для удивительных возможностей делиться, создавать наследие и творить добро способами, о которых вы никогда не думали. Мечтайте о большем!

Результаты могут отличаться. Сначала доход обычно намного меньше.  
См. информацию о возможностях и доходах на сайте [doterra.com](https://www.doterra.com) > Our Advocates > Flyers

В конечном счете, *лидерство* — это не величественные достижения. Успешное лидерство предполагает, что ваша команда *планомерно движается* к цели и *достаточно мотивирована*, чтобы делать все возможное для ее достижения. Лидерство означает заложить основу для успеха других, а затем отступить и *позволить им сиять»*

— Крис Хэдфилд

Дополнительная информация:



[doterra.com/RU/ru\\_RU/literature](https://doterra.com/RU/ru_RU/literature)

Следующий шаг:



Благодарим всех Велнес консультантов и других участников, которые сотрудничали с нами и внесли свой вклад в создание Empowered Success («Вдохновение на успех»).

