

dōTERRA®

Приумножайте

Руководство для статуса
Платина и Бриллиант

Покоряйте новые высоты

Мы счастливы, что вы приняли решение получить статус Бриллиант! Настало время укрепить вашу уверенность. Делитесь и приглашайте других — с искренним вниманием и заботой. Цель руководства — помочь вам научиться привлекать и вдохновлять новых партнеров на пути к новым свершениям и высотам.



+ Действия

КАК ПОЛУЧИТЬ СТАТУС БРИЛЛИАНТ

- Использование преимуществ
- Стратегическое планирование
- Оформление и привлечение бизнес-партнеров
- Консультирование клиентов
- Вдохновение и сплочение команды

= Результат

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ

- Изменение жизни
- Новый уровень уверенности
- Появление новых лидеров
- Увеличение чистого дохода

П

ПОДГОТОВКА

- Путь к успеху (стр. 4)
- Достижение новых вершин (стр. 5)
- Получение статуса Бриллиант (стр. 6)
- Стратегии успеха (стр. 8)
- Больше энергии и действий (стр. 9)

О

ОРГАНИЗАЦИЯ

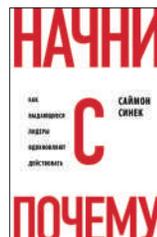
- Успешное привлечение (стр. 10)

Т

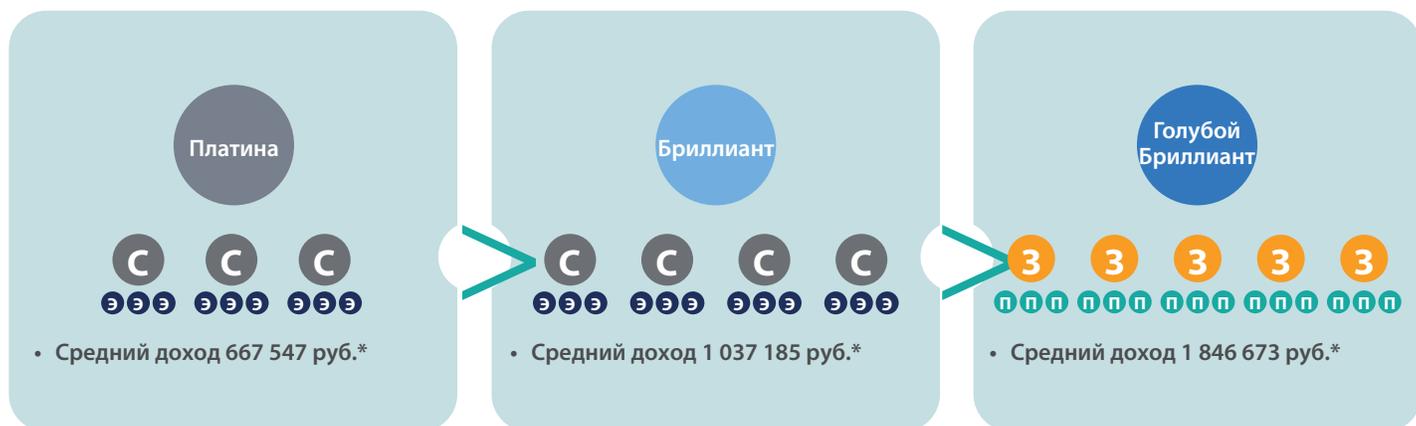
ТРЕНИНГ

- Впечатляющая презентация (стр. 11)

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА:



СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ К УСПЕХУ



О

ОФОРМЛЕНИЕ

- Вдохновение на сотрудничество (стр. 12)
- Стратегия поощрения (стр. 13)

К

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

- Мотивация лидеров (стр. 14)
- Эффективное наставничество (стр. 15)
- Сплочение команды (стр. 16)
- Индивидуальная поддержка (стр. 18)
- Рост благосостояния (стр. 19)

Шаги на пути к успеху

1. Повышение мотивации
2. Раскрытие сильных сторон лидеров
3. Стратегическое планирование
4. Увеличение эффективности
5. Успешное наставничество
6. Сплоченность и новые достижения

*Результаты могут отличаться. В самом начале уровень дохода обычно ниже. Приведены средние показатели.

Путь к успеху

Вы готовы получить статус Бриллиант? Откройте свое сердце и разум, вдохновляйте партнеров на успех и процветайте вместе со своей командой. Все зависит от вас самих, ведь у вас уже есть все, что необходимо для воплощения даже самых смелых желаний.

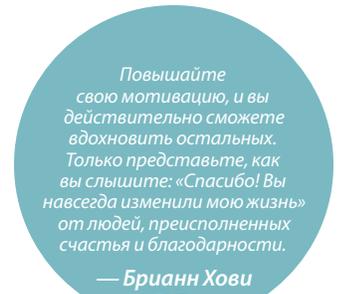
ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ

Повышение мотивации помогает вам следовать за мечтой и вдохновляет других присоединиться к вашему стремлению изменить мир. Чем больше вы рассказываете остальным о том, что вас вдохновляет, тем увереннее вы себя чувствуете — это позволяет побороть страхи и почувствовать силы для достижения успеха.



Запишите ответы на следующие вопросы — это поможет повысить вашу мотивацию. Добавьте новые интересные идеи на доску желаний. Думайте и действуйте так, будто вы уже достигли статуса Бриллиант.

- Почему вы выбрали dōTERRA?
- Как dōTERRA помогла изменить вашу жизнь?
- Как достижение целей с dōTERRA поможет сделать вашу жизнь еще лучше?
- Как вы стремитесь достичь своих целей с dōTERRA?
- Каким вы видите свой самый большой успех с dōTERRA?



Повышайте свою мотивацию, и вы действительно сможете вдохновить остальных. Только представьте, как вы слышите: «Спасибо! Вы навсегда изменили мою жизнь» от людей, преисполненных счастья и благодарности.

— Брианн Хови



ПОВЫШЕНИЕ мотивации
УКРЕПЛЕНИЕ уверенности
УСИЛЕНИЕ влияния

КРЕПКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Ваша система поддержки

Самое важное — взаимоотношения с самим собой. На пути к получению статуса Бриллиант очень важно уделить внимание своему физическому и психическому здоровью, а также эмоциональному и моральному состояниям. Сам процесс поможет вам зарядиться энергией и почувствовать свои силы. Соблюдайте свои утренние и вечерние ритуалы, чтобы сохранять настрой в любой ситуации.

Ваша семья

Вы

Второй уровень взаимоотношений — семья. Выделите время на общение с супругом (супругой) и детьми — это поможет почувствовать себя счастливее, укрепить связь и получить поддержку. Вовлечение дорогих вам людей в процесс достижения цели позволит вам почувствовать сплоченность. Будьте верны своей цели и передайте свой настрой каждому члену семьи. Чаще выражайте свою благодарность.

Научитесь принимать поддержку — так вы сможете сосредоточить усилия на достижении лучших результатов:

- Друзья — вдохновение и поднятие настроения в трудные дни.
- Родители, братья и сестры — напоминание о ваших лучших качествах и главных достижениях.
- Наставник — чувство ответственности и преодоление препятствий.
- Вышестоящий консультант — большие возможности и полезные тренинги.
- Вдохновитель — слова поддержки, помогающие чувствовать себя сильнее.
- Организованность — четкое разделение рабочего и личного времени.
- Помощь по дому — помощь членов семьи с уборкой, стиркой, готовкой и выполнением прочих домашних обязанностей.
- Бизнес-ассистент — привлечение к работе членов семьи или официального помощника в ведении бизнес-деятельности.
- Решение быть наставником и знакомить людей с маслами.
- Использование услуг няни и доставки еды, чтобы получить больше свободного времени.

Достижение новых вершин

Выбирайте партнеров, которые действительно хотят изменить мир к лучшему, — только совместная работа помогает достичь лучших результатов. Вы создаете совершенно новый уровень взаимодействия и совместного роста, используя свои лучшие качества и самые сильные стороны своих лидеров.

ПОДЛИННОЕ ЛИДЕРСТВО

Возможность быть настоящим — величайший подарок, который вы можете сделать самим себе. Поэтому спросите себя, действительно ли вы раскрываете весь свой потенциал? Цель жизни — наслаждаться каждым моментом, помогать другим, быть счастливыми и исполнять свои мечты.

- Поставьте новые цели и измените еще больше жизней
- Укрепляйте уверенность каждого лидера — не предоставляйте готовые решения, а вдохновляйте их на личностное развитие
- Активизируйте «зоны гениальности» и преодолевайте внутренние барьеры
- Двигайтесь вперед и излучайте энергию

Сначала впишите свои ответы, а затем предоставьте такую возможность всем лидерам вашей команды, чтобы лучше понять, как вдохновить их на успех. Только совместные усилия помогают достичь самых лучших результатов.



73 %

успешных взаимодействий с лидерами вы сможете достичь, уделив больше внимания их сильным сторонам, и только 9%, если вы этого не сделаете.

Укажите три ваших основных достижения в бизнесе. _____

Как ваши самые сильные стороны способствовали успеху? _____

Как вы планируете достичь еще большего успеха в предстоящие месяцы, используя свои сильные стороны? _____

«Только действия определяют вашу ценность. Чтобы повысить ценность, нужно приложить больше усилий» — Ог Мандино, «Величайший торговец в мире»

ПОДГОТОВКА И ПРИОРИТЕТНОСТЬ

«В "зоне гениальности" находятся ваши природные таланты. Они указывают на ваш потенциал и сильные стороны». — Гай Хендрикс, «Большой прыжок: победа над страхом и переход на следующий уровень»



ОЦЕНИТЕ, НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО ВЫ ПРОВОДИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ, А ЗАТЕМ СОСТАВЬТЕ ПЛАН ПО ДОСТИЖЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ И ТОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ, КОТОРЫЙ ВАМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НРАВИТСЯ.

- 1 Составьте список важнейших задач.** Он должен содержать задачи, основанные на вашей «зоне гениальности» и вдохновляющие вас, даже если вы не получаете за них вознаграждение. Это те действия, которые соответствуют вашему идеальному образу жизни.
- 2 Составьте список основных прибыльных задач.** Сюда войдут задачи, позволяющие получать наиболее высокий доход с учетом затраченного времени.
- 3 Составьте список потенциально прибыльных задач.** Здесь будут те виды деятельности, над которыми вы планируете или уже начали работу. Для вас они обладают большим потенциалом по получению прибыли.

Сосредоточьте время и энергию на этих трех областях своей деятельности и преодолите все препятствия. Препятствия — это все, что мешает принимать необходимые решения или отвлекает от достижения целей и успеха.

Получение статуса Бриллиант

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

- 1 — настройтесь на успех
- 5 — составьте план получения статуса и «Силы трех»
- 14 — оцените успешность плана
- 27 — получение статуса и «Силы трех»

Для получения статуса Платина необходимо развивать сотрудничество с тремя ключевыми лидерами и оказывать им помощь в получении статуса Серебро. Для получения статуса Бриллиант необходимо развивать сотрудничество с четырьмя ключевыми лидерами и оказывать им помощь в получении статуса Серебро.

Ваши
бизнес-
партнеры →



ИМЯ И ФАМИЛИЯ:		СЕРЕБРО + <input type="checkbox"/>
ПРЕИМУЩЕСТВА		
МОТИВАЦИЯ		
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ		
<input type="checkbox"/> Изучает Руководство по обучению <input type="checkbox"/> Ознакомился(-ась) с Руководством по обучению		
	БИЗНЕС-ПАРТНЕР 1:	ЭЛИТ <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)		
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ		
	БИЗНЕС-ПАРТНЕР 2:	ЭЛИТ <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)		
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ		
	БИЗНЕС-ПАРТНЕР 3:	ЭЛИТ <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)		
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ		

ИМЯ И ФАМИЛИЯ:		СЕРЕБРО + <input type="checkbox"/>
ПРЕИМУЩЕСТВА		
МОТИВАЦИЯ		
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ		
<input type="checkbox"/> Изучает Руководство по обучению <input type="checkbox"/> Ознакомился(-ась) с Руководством по обучению		
	БИЗНЕС-ПАРТНЕР 1:	ЭЛИТ <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)		
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ		
	БИЗНЕС-ПАРТНЕР 2:	ЭЛИТ <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)		
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ		
	БИЗНЕС-ПАРТНЕР 3:	ЭЛИТ <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)		
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ		

ПЛАТИНА

Я — БРИЛЛИАНТ

—лидер, вдохновляющий на успех—
Я ДОСТИГНУ ЭТОГО К

(последний день месяца)

D

← Это
вы!

Я ЧУВСТВУЮ

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

**Почему я стремлюсь
вдохновлять других:**

ИМЯ И ФАМИЛИЯ:

СЕРЕБРО +

ПРЕИМУЩЕСТВА

МОТИВАЦИЯ

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ

Изучает Руководство по обучению

Ознакомился(-ась) с Руководством по обучению

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 1: ЭЛИТ

3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 2: ЭЛИТ

3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 3: ЭЛИТ

3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ

ИМЯ И ФАМИЛИЯ:

СЕРЕБРО +

ПРЕИМУЩЕСТВА

МОТИВАЦИЯ

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ

Изучает Руководство по обучению

Ознакомился(-ась) с Руководством по обучению

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 1: ЭЛИТ

3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 2: ЭЛИТ

3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 3: ЭЛИТ

3000 OV - _____ (Обычный OV) = _____ (Необходимый OV)

НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ

Стратегии успеха

Создайте стратегический план для каждого из квалифицированных участников. Некоторые из них могут стремиться к достижению статусов Серебро, Элит или Премиум. Возможно, вы уже работаете и с новыми участниками. Ваша деятельность очень важна. Используйте указанные шаги при разработке стратегии и создании планов действий для каждого участника.

1 Предварительные расчеты

Какого объема PV вы стремитесь достичь с каждым участником со статусом Серебро и Элит? Привлекая новых участников, необходимо учитывать особенности каждого члена команды, чтобы добиться эффективного взаимодействия.

2 Вдохновение участников

Укрепляйте уверенность бизнес-партнеров, напоминая им о ценности продуктов и новых возможностей с dōTERRA. Ваши партнеры могут уделять больше внимания основной работе или другим обязательствам и не прикладывать необходимые усилия для повышения статуса. Ваша задача — помочь им понять важность их деятельности и вдохновить на достижение статуса в течение трех месяцев (см. стр. 14).

3 Определение ключевых участников

Клиенты и распространители:

- Присоединились ли они к программа поощрения лояльности?
- Проводили ли они занятия?
- Просили ли вы порекомендовать вас рефералам?
- Принимают ли они постоянное участие в тренингах?

Бизнес-партнеры:

- Какие они поставили цели и почему?
- Кому из них необходима встреча с наставником?
- Поможет ли использование поощрений?
- Участвуют ли они в тренингах?

4 Сопровождение бизнес-партнеров

1. Выстраивайте взаимодействие для достижения успеха. Введите систему проверки эффективности выполнения задач.
2. Проводите встречи или беседы по телефону с бизнес-партнерами со статусами Серебро и Элит.
3. Используйте социальные сети и веб-конференции для проведения еженедельных звонков и обсуждения результатов работы

5 Разработка стратегии

Разработка стратегии достижения статуса Бриллиант может стать творческим, увлекательным и приятным процессом. Для начала необходимо определить, какими финансовыми ресурсами вы располагаете, чтобы максимально эффективно выстроить работу со своей командой (см. стр. 17). Также необходимо быть в курсе всех акций dōTERRA.

ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ:

Клиенты и распространители

В: Какой объем PV вам необходим? (например, «За работу с этой группой мне нужно получить 2400 PV»)

В: Сколько активных клиентов взаимодействуют с данным бизнес-партнером? _____ (например, 8 ключевых клиентов) $2400 \text{ PV} : 8 = 300 \text{ PV}$ - Мне нужно, чтобы 8 клиентов сделали покупки на 300 PV

Идея: Если вы сделаете покупку на 200 PV и приведете друга, который купит на 100 PV, я _____.

Идея: Поощрение бизнес-партнеров со статусом Элит, например, за проведение занятий или привлечение новых участников.

Больше энергии и действий

Заряд энергии для будущего успеха начинается с вас. Недостаточно просто создать отличный план для своей команды. Выдающиеся лидеры понимают, что самый важный шаг для достижения новых вершин — составление их персонального плана. Персональный план должен включать все, что приносит вам искреннюю радость и удовольствие. Тогда вы сможете создать действительно невероятную атмосферу в своей команде, и каждый захочет к вам присоединиться.

1 Подготовка и приоритетность

- Каков ваш еженедельный график?
- Как часто вы проверяете сообщения, электронную почту и социальные сети?
- От чего вы готовы отказаться для достижения своей цели?
- От каких текущих обязанностей вы можете отказаться ради поддержки своей команды?

«Чтобы достичь успеха, необходимо не только действовать, но и мечтать; не только планировать, но и быть уверенным в своих силах».

— Анатолий Франс

2 Настрой и уверенность

Именно ваше искреннее желание, мотивация и уверенность помогут вам получить статус Бриллиант. Представляем вам простые и эффективные методы психологической подготовки:

Найдите источник мотивации



Как ваша цель может помочь вам преодолеть любые трудности?

Укрепляйте уверенность



Просматривайте видео или прослушивайте аудиозаписи, в которых упоминаются ваши успехи и отличные результаты. Выражайте благодарность за любой опыт и любую возможность.

Представьте, что статус уже получен



Для получения статуса Бриллиант необходимо думать и действовать так, будто вы уже смогли это сделать. Что вы будете чувствовать?

3 Увеличение эффективности

В течение нескольких месяцев перед получением статуса Бриллиант необходимо составить план по наращиванию эффективности с помощью увеличения количества тренингов, индивидуальных консультаций и новых партнеров в вашей команде.

Сколько пробников вы раздаете и приглашений подготавливаете за неделю? _____
Сколько презентаций вы организуете в неделю? _____
Сколько новых участников вы привлекаете за неделю? _____
Сколько новых бизнес-партнеров вы привлекаете за месяц? _____ **X3=** _____

(Ваши планируемые показатели за несколько месяцев до получения статуса Бриллиант)

4 Статус Бриллиант за 3 месяца

Помните, успех можно спланировать! Планируйте на три месяца вперед, чтобы у вас было достаточно времени для укрепления взаимодействия, увеличения эффективности и выполнения стратегии. Ниже представлен пример плана действий на 3 месяца.

Месяц 1

- Сохраните мотивацию и глубокое понимание причин своего выбора
- Определите личный объем продаж
- Составьте план для себя и своей команды
- Изучите мотивацию лидеров
- Будьте настоящим наставником
- Начните действовать

Месяц 2

- Оцените личный объем продаж
- Увеличьте эффективность в 3 раза
- Предлагайте получить статус Бриллиант
- Проводите бизнес-тренинги
- Разработайте стратегию поощрения
- Готовьте и объединяйте лидеров

Месяц 3

- Оцените личный объем продаж
- Повышайте мотивацию
- Консультируйтесь с наставником
- Сохраняйте высокую эффективность
- Представьте, что статус уже получен

Успешное привлечение

Каких бизнес-партнеров вы бы привлекали, если бы уже получили статус Бриллиант? Как бы изменился уровень вашей уверенности после привлечения новых партнеров? Подумайте об этом во время подготовки презентации, истории или приглашения.



Просмотрите материалы «Расширение сети» из руководства «Лидерство», чтобы лучше понять, кого вы хотите добавить в свой список и какие послания их вдохновят.

СПИСОК ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА БРИЛЛИАНТ:

Список для получения статуса Бриллиант включает ваших текущих или потенциальных бизнес-партнеров, которые заставляют вас подумать: «Ух ты, если бы я только помог(-ла) им увидеть все преимущества, они бы точно захотели развивать свой бизнес вместе с dōTERRA».

✓ *Будьте лидером и примером для других*

Когда вы стремитесь сотрудничать с бизнес-партнерами высокого уровня, спрашивайте себя, что еще необходимо сделать, чтобы раскрыть весь свой потенциал. Как привлечь сильных бизнес-партнеров?

✓ *Привлекайте эффективнее*

Подумайте, как лучше всего привлекать бизнес-партнеров: личные встречи, трехсторонний звонок, социальные сети, презентация, консультация с наставником или региональное мероприятие. Что больше всего вдохновит их сказать «да»?

✓ *Узнайте их стремления и желания*

Каковы их цели? Что сможет их вдохновить? Возможности? Цели и убеждения? Сообщество? Свобода? Делитесь историей развития своего бизнеса так, чтобы она откликнулась в их сердцах и мотивировала их.

✓ *Не зацикливайтесь на результате*

Помните, что иногда величайшие истории успеха начинаются с «нет», ведь на самом деле «нет» означает «не сейчас». Продолжайте вкладывать свои силы, даже если люди не готовы сразу принять решение или не слишком заинтересованы. Оставайтесь профессионалом и помните, что взаимоотношения — это самое главное.

«В течение года я пыталась привлечь внимание своей подруги, давала ей пробники и старалась подобрать к ней индивидуальный подход. И вот, когда я отправила ей еще одно вдохновляющее сообщение, она наконец-то стала моим бизнес-партнером. Когда я решила получить статус Бриллиант, мне очень захотелось попросить ее присоединиться ко мне в качестве одного из моих бизнес-партнеров со статусом Серебро. И она сказала «Да!» Четыре месяца спустя она получила статус Серебро, а я — Бриллиант. Сейчас у нее тоже статус Бриллиант. Я так счастлива, что она ответила на мое сообщение, и что, следуя своей интуиции, я все-таки предложила ей присоединиться ко мне»
— **Рэйчел Лот**

«Приглашайте и привлекайте людей, которые готовы проявить себя»
— **Брианн Хови**



Впечатляющая презентация

Для получения статуса Бриллиант dōTERRA необходимо выйти за рамки вашей обычной презентации и научиться по-настоящему вдохновлять людей, прислушиваться к их желаниям, надеждам и мечтам.

УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВКЛЮЧАЕТ 5 СОСТАВЛЯЮЩИХ:

1 СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТИ

Перед презентацией спросите себя: Каковы главные желания участников? Что их мотивирует? Какое самое главное послание вы бы хотели передать им? Надежда — самое ценное, что вы можете им дать. Если вы чувствуете себя некомфортно во время презентации, все внимание переключится на ваше состояние. Именно ваша уверенность может подарить участникам надежду на лучшее будущее.

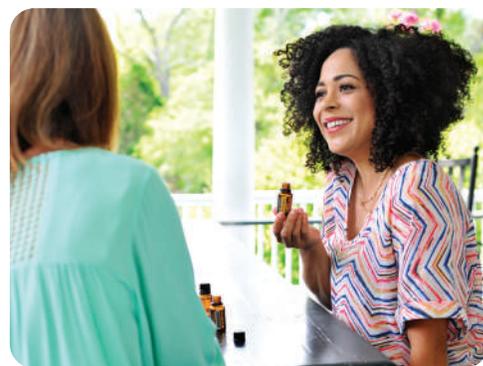
2 ПОДЕЛИТЕСЬ НАДЕЖДОЙ

Истории успеха часто откликаются в сердцах участников и помогают им изменить жизнь. Интересные и достоверные истории вдохновляют людей, придают им силы и уверенность. Они дарят надежду на лучшую жизнь.

Истории действительно вызывают чувства радости, надежды, ожидания и помогают участникам принимать важные решения.

Они должны включать обращение к личному опыту:

- Беспокойство о финансовом положении
- Проблемы со здоровьем
- Мечты о независимости
- Нехватка положительных эмоций
- Желание изменить мир к лучшему



3 ЗАСЛУЖИТЕ ДОВЕРИЕ

Чтобы заслужить доверие участников, создайте между вами особую связь с помощью общения и обмена опытом. Задавайте вопросы и внимательно выслушивайте каждого, чтобы преодолеть любые сомнения.

Используйте язык тела, чтобы завоевать доверие и укрепить взаимоотношения. Смотрите людям в глаза и при необходимости используйте прикосновения (пожмите им руку, дотроньтесь до руки или плеча). Улыбайтесь, приподнимите подбородок, отведите плечи назад и распределите вес на обе ноги, ступни следует направить вперед. Вы меняете жизни людей к лучшему! Избавьтесь от любых сомнений и неуверенности и сосредоточьтесь на том, кто вы есть, и на ценности того, что вы предлагаете. Не следует ждать какого-то конкретного результата. Демонстрируйте продукты, не нарушая личное пространство участников — так, чтобы до них можно было дотянуться (не слишком близко и не слишком далеко).

4 ОБУЧАЙТЕ ОСНОВАМ

Речь должна быть ясной и простой, чтобы участники чувствовали вдохновение и желание следовать вашему примеру. Обучайте основным принципам и рассказывайте о реальных возможностях изменить жизнь. Пусть ваши истории и опыт вдохновляют на совершение покупки. Продолжайте пользоваться продуктами, чтобы вы могли дополнить свою презентацию личным опытом и передать свою искреннюю любовь к продуктам dōTERRA.

5 ВДОХНОВЛЯЙТЕ НА ИЗМЕНЕНИЯ

С уверенностью предлагайте новые решения и помогите каждому понять, что изменения возможны. Предоставьте участникам возможность сделать следующий шаг. Затем дайте им самостоятельно принять правильное решение. Не следует делать презентацию чрезмерно эмоциональной или настойчивой. Просто помогите им получить то, что они хотят.

Вдохновение на сотрудничество

«Шаг за шагом вы достигнете будущего успеха».
— Дэнниел Снайдер

Продолжайте регистрировать новых участников и укрепляйте их уверенность в продуктах dōTERRA и получении новых возможностей. Продолжайте создавать условия для активной деятельности и будьте примером для своей команды.

ВОПРОСЫ ДЛЯ БУДУЩИХ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ

- Что вас больше всего беспокоит в вашем здоровье?
- Как давно вы уже сталкиваетесь с этой проблемой?
- Какие решения вы уже пробовали?
- Сколько вам пришлось потратить денег и времени? Пришлось ли пожертвовать личной жизнью и т. д.?
- Что бы вы почувствовали, если бы эта проблема наконец-то решилась?

Внимательно выслушайте каждого и постарайтесь помочь. Люди всегда показывают истинные чувства, когда знают, что вы действительно заботитесь о них как о человеке, а не просто видите в них источник дохода. Выразите свое желание помочь!

ВНИМАНИЕ К БИЗНЕС-ПАРТНЕРАМ

Будьте готовы не тратить свое время на работу с незаинтересованной командой или лидером, чтобы сосредоточиться на сотрудничестве с активными бизнес-партнерами. Вдохновение на более плодотворное сотрудничество дарит больше возможностей для лучших результатов. Следите за возможностями развития взаимоотношений с четвертым и пятым бизнес-партнером.

СПОСОБЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ПАРТНЕРАМИ

У вас могут быть лидеры, которые больше подходят для работы с новыми клиентами, поскольку вы занимаетесь привлечением новых и развитием остальных лидеров. На этом этапе следует переходить к спонсорской поддержке. Еще больше развивая свои лидерские качества, вы становитесь мудрее в организации работы своих бизнес-партнеров. Подумайте об этом с точки зрения долгосрочной перспективы. При возникновении сомнений вы можете работать с ними как с Привилегированными покупателями.

- 1 Определите, насколько их потенциал и целеустремленность соответствуют вашим ожиданиям.
- 2 Организуйте сотрудничество так, чтобы обеспечить максимальный рост.
- 3 Ясно рассказывайте о ваших ожиданиях. Покажите им, что вы всегда готовы вдохновлять и помогать им.



Организовывая систему поощрений за количество новых участников, обратите ваше внимание: Вы получаете дополнительное единовременное вознаграждение, когда один из зарегистрировавшихся участников впервые получает статус Премьер в том же месяце, в котором вы получаете статус Бриллиант.

В случае, если кто-то не является вашим основным партнером и (или) у вас уже есть необходимое количество бизнес-партнеров, следует включить такого человека в команду. Так его потенциал будет постоянно расти благодаря вдохновляющему лидеру и эффективному взаимодействию. Награждайте тех, кто помогает вам достигать поставленных целей. В большинстве случаев они эффективнее налаживают связи и оказывают поддержку.

- Обеспечивайте взаимодействие команды исходя из долгосрочной перспективы
- Позвольте каждому получать желаемое в соответствии с вашими целями
- Продолжайте постоянно ухаживать за посаженными семенами. То есть, при любых обстоятельствах продолжайте работать над развитием ваших лидеров
- Вы — руководитель в своей команде
- Как они смогут добиться большего успеха?
- Создавайте атмосферу сотрудничества, а не конкуренции
- Принимают ли участие члены их семей?
- Влияет ли местоположение на успех участников?
- Сосредоточьтесь на правилах, а не на исключениях

*Результаты могут отличаться. В самом начале уровень дохода обычно ниже. См. информацию о возможностях и доходах за 2016 год на сайте doterra.com.



Стратегия поощрения

Правильное поощрение помогает повысить мотивацию и стремиться к успеху. Но если не продумать эту стратегию, члены вашей команды могут начать принимать поощрения как должное. Задумайтесь, поможет ли конкретный способ поощрения развитию вашего бизнеса и всей команды как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Бизнес-партнеры: Станут ли они просто выполнять задачи ради поощрения, или же они начнут развивать свои лидерские качества и организовывать собственный поток? Без развития лидерских качеств поощрения могут привести к желанию постоянно получать вознаграждения, независимо от результатов

Клиенты: Не обесценивают ли поощрения продукты компании? Не снижают ли они частоту оформления заказов через программу поощрения лояльности LRP?

1 Кто, Что и Как

КТО может получить поощрение? (например, бизнес-партнер со статусом Серебро или Элит, клиент, распространитель)

ЧТО поможет ему получить поощрение? (например, организация тренингов, рекомендация, привлечение новых участников программы наград за лояльность, повышение статуса)

КАК вы будете поощрять своих ключевых партнеров или клиентов? (например, продукты, наличные средства, время, признание)

2 Эффективность и целесообразность

- Эффективно используйте акции dōTERRA.
- Предложите поощрения тем, чей объем продаж необходимо увеличить, и заранее обговорите все детали и сроки, чтобы избежать недопонимания.
- Сосредоточьтесь на получении дохода. Посвящайте больше времени привлечению клиентов, проведению презентаций и регистрации новых участников.
- Поэтапная система поощрений. Избегайте предоставления ежемесячных поощрений.
- Необходимость поощрений. Избегайте слишком щедрых поощрений.

3 Идеи по предоставлению поощрений:

- Установление цели для команды** — Определите, сколько занятий вам необходимо провести в месяц, или сколько зарегистрировавшихся участников необходимо получить. В течение месяца демонстрируйте своей команде график прогресса в достижении поставленной цели.
- Поощрение за участие в розыгрыше** — запишите тех, кто выполнит определенное задание в установленный срок, для участия в розыгрыше специального приза. Вы можете использовать систему предоставления наград и записывать результаты в общую форму.
- Поощрение за количество зарегистрировавшихся участников 3/6/9** — За 3 новых участников можно получить эфирное масло лимона, за 6 — эфирное масло лимона и смесь dōTERRA Balance®, за 9 — эфирное масло лимона, мирры и смесь dōTERRA Balance®. Положите масла в подарочный пакет и вложите в него открытку с вдохновляющим посланием, например: «Великолепный результат!»
- Двойное поощрение за быстрый старт** — Установите, какой период будет считаться быстрым стартом и предоставляйте поощрения тем, кто регистрирует новых участников в течение этого времени.
- Трехмесячный план поощрений** — Например: в период с января до марта вы можете лично предложить каждому, кто получит статус Элит, бонус в виде единовременной выплаты, а также всем, кто получит статус Серебро, - еще более весомый бонус. Покажите участникам ваше искреннее желание предоставлять поощрения. Объясните, что получение наград и нового статуса зависит именно от них.
- Время с вами** — Приглашайте участников пообщаться во время обеда на съезде или конвенции для лидеров в качестве поощрения за достижение целей (только как часть вашего обеда, не выделяйте для этого отдельное время).

Мотивация лидеров

Помните, когда вы только начинали строить свой бизнес? Возможно, вам непросто было найти баланс между полноценной работой, заботой о близких или любимыми другими сферами жизни. Для многих из ваших лидеров развитие бизнеса с dōTERRA может не быть таким же приоритетным, как для вас.

Самое время узнать истинные причины их решения сотрудничать с dōTERRA. Снова проанализируйте их мотивацию, чтобы помочь им получить статус Бриллиант. Во время вашей беседы задайте следующие вопросы:

«Как вы можете вдохновить остальных, если сами никогда по-настоящему не чувствовали вдохновение?»
— Бойд К. Трумэн

- 1** **что** Что вдохновило вас на создание бизнеса с dōTERRA?
- 2** **почему** Почему это все еще важно для вас?
- 3** **как** Как dōTERRA помогает вам добиваться наилучших результатов?
- 4** **как** Как вы организуете свою деятельность на данном этапе?

Внимательно выслушайте каждого, чтобы действительно услышать и понять, что ими движет. Так вы узнаете самое важное. Поставьте перед собой цели и добивайтесь их вместе.

5
Больше вопросов

ЗАДАЙТЕ ИМ ВОПРОС: «Если вы не достигнете цели по _____ в этом месяце, что это будет значить для вас? Что сделало бы эту цель более значимой для вас?»

ЗАДАЙТЕ СЕБЕ ВОПРОС: Почему моя цель важна для лидеров и моей команды?

ТЕПЕРЬ, КОГДА ВЫ ИЗУЧИЛИ ИХ МОТИВАЦИЮ, *подумайте, что их больше всего вдохновляет?*

Каждым лидером движут различные факторы. Некоторые хотят признания, в то время как другие просто стремятся помогать другим, а некоторые могут просто заниматься ради удовольствия! dōTERRA предлагает множество преимуществ, и каждый найдет что-то важное для себя. Проанализируйте все причины их решения. Определите, как вы можете изменить свой подход, чтобы сосредоточиться на том, что имеет для них наибольшее значение.

	РАДОСТЬ И ОБЩЕНИЕ	ПРИЗНАНИЕ И ЗНАЧИМОСТЬ	ЛЮБОВЬ И ЗАБОТА
Показатели	<ul style="list-style-type: none"> • Любит общаться • Добродушный • Не любит длинные списки дел 	<ul style="list-style-type: none"> • Не боится конкуренции • Любит руководить • Нацелен на прибыль и хочет внимания 	<ul style="list-style-type: none"> • Всегда помогает другим • Стремится изменить мир к лучшему • Избегает строгого контроля
Сотрудничество с dōTERRA	<ul style="list-style-type: none"> • Мероприятия • Сообщество в Facebook • Конвенции • Корпоратив для лидеров продаж 	<ul style="list-style-type: none"> • Чистый доход • Публичные выступления • Признание сообщества • Достижение нового статуса 	<ul style="list-style-type: none"> • Инициатива Co-Impact Sourcing* • Программа Free to Give* • Улучшение здоровья • Оплата вперед

Эффективное наставничество

Во время вашего пути к получению статуса Бриллиант будьте настоящим наставником для ваших лидеров, ведь для них вы будете играть важнейшую роль. Найдите баланс между поддержкой и наставничеством, чтобы не стать для участников «героем», делающим всю работу за остальных. Разработайте стратегию, которая поможет лидерам и бизнес-партнерам быстро увеличить доход. По мере увеличения дохода их уверенность будет расти и вдохновлять их на активное взаимодействие со всеми членами команды.

7 СОВЕТОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО НАСТАВНИЧЕСТВА

1 *Использование преимуществ*

Помогите каждому лидеру и бизнес-партнеру определить свою «зону гениальности» и развить их таланты и навыки. Уделяя больше внимания тому, что действительно важно, мы преодолеваем внутренние ограничения и начинаем свой путь к достижению невероятного успеха.

2 *Развитие лидерских качеств*

Когда наставник помогает членам своей команды становиться сильными лидерами, он всегда добивается потрясающих результатов. Если же вы не станете для них движущей силой, прогресс может быть совсем незначительным. Помогите им понять или заново осознать свою мотивацию.

3 *Ожидания*

Определите цели ваших сессий, временные рамки и ожидания.

4 *Определение важнейших шагов на пути к успеху*

Распространенная, но при этом неэффективная практика — наставник начинает решать проблемы своих лидеров. Если вы совершите эту ошибку, лидеры могут так и не научиться брать на себя ответственность. Вместо этого попросите найти три решения их проблемы и то, как они будут применять это на практике. Задавайте вопросы, которые зададут их мыслям верное направление, но не давайте готовых ответов.

5 *Отслеживание успеха*

Продолжайте следить за успехом команды, чтобы помочь вашим лидерам понять, в чем их главные сложности, и сделать важнейшие шаги на пути к успеху.

6 *Мотивация в команде*

Когда один из членов команды становится менее активным, **поддержка сильного лидера** поможет вдохновить на новые результаты. Для этого необходимо выявить самого сильного лидера и сделать его наставником внутри команды. Так вы сможете привлечь его к работе с наименее активным участником, чтобы он снова получил заряд мотивации. Запланируйте беседу с таким лидером. Найдите тех, кто захочет помочь и поддержать других, где бы они не находились.

7 *Привлечение наставника из другой команды*

Иногда у вас могут быть слишком близкие отношения с лидерами. В таком случае будет сложно эффективно исполнять роль наставника. Часто работа с **лидерами из другой команды** помогает добиться лучших результатов. Поработайте со своим наставником, чтобы понять, поможет ли это вашей команде.



Сплочение команды

Создайте атмосферу единства и преданности делу. Будьте таким наставником, каким вы хотели бы видеть каждого члена вашей команды. Каждый выбор, который вы сделаете вместе со своей командой, усилит ваше влияние.



«Если вы хотите идти быстрее, идите в одиночку. Если вы хотите двигаться дальше, идите вместе с другими».

1 Ценности команды и сообщества

Ценности — это совокупность взглядов, моделей поведения и особенностей определенной группы людей. Ценности команды отражают ваши личные качества и убеждения и похожих на вас людей. Четко определите, что имеет наибольшее значение для вас и вашей команды, чтобы ваши ценности соответствовали ценностям dōTERRA.

Ценности команды

Кому вы предоставляете услуги? Как вы показываете их ценность?

Создайте атмосферу доверия и взаимопонимания для укрепления единства и преданности делу. Будьте честны и мудры, уделяйте команде свое время и ресурсы.

Пример: Наша команда стремится предоставить женщинам новые возможности и образование, необходимые для комфортной, здоровой и счастливой жизни.

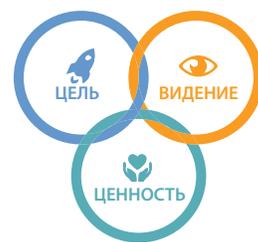
Что вы больше всего цените в dōTERRA?

Пример: Стандарт CPTG®, Инициативная помощь поставщикам из неблагополучных районов Co-Impact Sourcing®, фонд dōTERRA Healing Hands®, научно обоснованные данные, взаимодействие между командами, цели и т. д.

Дайте пять самых важных характеристик вашей ценности

Когда вы знакомитесь и взаимодействуете с новыми членами своей или других команд, используйте выбранные ценности для организации совместной деятельности и обучения.

Пример: Навыки, обучение, лидерство, поощрение и помощь



Ценности лидерства

Как вы, ваши бизнес-партнеры и лидеры обеспечиваете взаимопонимание, поддержку и сотрудничество?

Назовите четыре ключевых ценности:

ПРИМЕРЫ:

- Разнообразие: разнообразие талантов, опыта и идей
- Тактичность: умение признавать ошибки, стремление преодолевать трудности и двигаться вперед
- Доверие: предоставление каждому возможности проявить свои умения и таланты

2 Обучение и тренинги

На пути к получению статуса Бриллиант необходимо провести полезные тренинги со своей командой. Вложите в эти тренинги частицу себя — вашу цель, знания и лучшие качества. Стремитесь заботиться о команде и находить решения по укреплению здоровья.



Если ваш наставник предлагает групповые звонки, тренинги по продуктам или другие программы, предложите их команде и сосредоточьтесь на важнейших действиях для достижения своей цели.

БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ

Организация еженедельных и ежемесячных тренингов поможет вам укрепить единство и повысить мотивацию в вашей команде.

Вариант 1: Общайтесь со своей командой каждую неделю. Делитесь историями успеха, своими целями, навыками и собственным видением принципов ПОТОКа.

Вариант 2: Запланируйте регулярные презентации возможностей doTERRA в вашем регионе, чтобы команда могла привлечь больше потенциальных участников.

ТРЕНИНГИ ПО ПРОДУКТАМ

Чем больше времени вы уделите обучению, тем больше каждый участник узнает о пользе эфирных масел, и тем стабильнее будет рост вашего бизнеса.

Вариант 1: Обращайтесь за помощью к своим бизнес-партнерам и распространителям в группах в социальных сетях, чтобы эффективнее проводить обучение и выстраивать крепкие взаимоотношения.

Вариант 2: Организуйте тренинги на локальном уровне, чтобы создать местное сообщество для постоянной поддержки и непрерывного обучения.

Вариант 3: Запланируйте онлайн-конференцию. Проведите 20-минутный тренинг и ответьте на все важные вопросы.

Вариант 4: Присоединяйтесь к вебинарам doTERRA: "Бизнес-пятница" и "Эфир с doTERRA"

3 Признание и рост

Один из ключевых методов формирования тактичности — это уважение к членам вашей команды и способность всегда слышать мнение каждого. Используйте свои знания и навыки, чтобы подарить окружающим больше возможностей для развития. Мотивируйте остальных на раскрытие потенциала и реализацию своих талантов.

КТО?

Кто заслужил признание? Награждайте своих ключевых лидеров, членов Бриллиантового клуба, а также тех, кто получает новый статус, привлекает наибольшее количество участников, проводит свой первый тренинг и т. д.

КОГДА И ГДЕ?

Выражайте благодарность своей команде. Когда и где у вас есть возможность помочь остальным почувствовать себя особенными? Когда к команде присоединяются новые члены, достигаются новые результаты, когда вы с командой посещаете различные мероприятия и т. д.

КАК?

Узнайте, как члены вашей команды смогут почувствовать себя еще более ценными. С помощью открытки с личными пожеланиями? Времени, проведенного с вами? Признания в команде? Достижений в социальных сетях? Особенного подарка? У всех людей разные желания.



«Самое простое признание наставника — важнейший мотиватор»
— Адриан Гостик и Честер Элтон

Индивидуальная поддержка

«Если вы думаете, что ведете людей за собой, но за вами никто не идет — вы всего лишь вышли на прогулку»

— Джон К. Максвелл

Определите, каким образом вы можете эффективнее всего оказать поддержку каждому лидеру и помочь ему развить свои лучшие качества. Например, если вашему лидеру необходимо улучшить навыки обучения, предложите ему изучить Руководство по обучению.

Какие функции вам необходимо выполнять, чтобы поддерживать лидеров?

Используйте примеры ниже или приведите свои собственные.

СОЗДАВАЙТЕ 	■ СОЗДАВАЙТЕ Запланируйте соревнование по количеству проведенных тренингов или предоставленных образцов	■ СОЗДАВАЙТЕ Посещайте ежемесячные тренинги и приглашайте на них остальных	■ СОЗДАВАЙТЕ Проводите презентации возможностей dōTERRA с помощью трехсторонних звонков	■ СОЗДАВАЙТЕ Используйте или создавайте новые способы поощрения для повышения мотивации
ОБУЧАЙТЕ 	■ ОБУЧАЙТЕ Пригласите ключевых лидеров для участия в программах создания бизнеса и проведения тренингов	■ ОБУЧАЙТЕ Проводите ежемесячные и еженедельные тренинги с бизнес-партнерами по продуктам и развитию бизнеса	■ ОБУЧАЙТЕ Моделируйте образ здоровой и счастливой жизни для новых и действующих членов команды	■ ОБУЧАЙТЕ Делитесь личным опытом и помогайте лидерам добиваться своих целей
НАПРАВЛЯЙТЕ 	■ НАПРАВЛЯЙТЕ Подавайте пример, продолжая привлекать целеустремленных бизнес-партнеров	■ НАПРАВЛЯЙТЕ Проводите еженедельные беседы с ключевыми лидерами, чтобы создать атмосферу единства и разработать стратегии по достижению нового статуса	■ НАПРАВЛЯЙТЕ Выражайте признание своим бизнес-партнерам во время мероприятий, разговоров с командой или бесед в социальных СМИ	■ НАПРАВЛЯЙТЕ Привлекайте бизнес-партнеров к проведению презентаций, чтобы они могли развивать лидерские качества и раскрывать свой потенциал
ВДОХНОВЛЯЙТЕ 	■ ВДОХНОВЛЯЙТЕ Убедитесь, что лидеры и бизнес-партнеры чувствуют вашу заботу	■ ВДОХНОВЛЯЙТЕ Покажите "карту желаний" и попросите наставника в статусе Бриллиант рассказать его историю успеха	■ ВДОХНОВЛЯЙТЕ Продемонстрируйте свою веру в них и покажите, чего они смогут достигнуть	■ ВДОХНОВЛЯЙТЕ Организируйте корпоративы для своей команды и подарите им еще больше вдохновения



Получение статуса Бриллиант и постоянный рост требуют привлечение новых лидеров, распространителей и клиентов с их собственными целями и мотивацией. Уделяйте время выполнению своих функций — они необходимы вашей команде и всей организации. Помните, что достижение новых высот означает развитие вашей способности объединять людей для достижения общей цели.

Рост благосостояния

Получение прибыли способствует дальнейшему росту. Однако жадное сердце с каждым днем становится еще более жадным, а щедрое — еще более щедрым. Для ведения успешного бизнеса необходимо думать как финансовый директор. Ответственность за свое финансовое благополучие создает больше пространства для дополнительного дохода.

«Делать то, что вам нравится, — основа будущего изобилия»

— Уэйн Дайер

4 ЗАКОНА ФИНАНСОВОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

1 *Контроль* — Первый закон

Контроль ежедневных расходов — это первый необходимый шаг на пути к финансовому успеху. Без учета расходов у вас не будет возможности оценить уровень своего благосостояния. Записывайте все расходы.

2 *Определение целей* — Второй закон

Для достижения финансового успеха необходима постановка конкретных целей и задач. Цели должны быть записаны («не записанные цели — это всего лишь желания»), они должны быть личными, измеримыми и конкретными. Их необходимо четко сформулировать и установить сроки.

3 *Сокращение расходов* — Третий закон

Тратьте меньше, чем зарабатываете, чтобы использовать остаток средств для оплаты долгов или инвестирования в ценные активы. Например, используйте 10 % своего дохода для выплаты долгов или инвестирования, а оставшиеся 90 % вы можете тратить в обычном режиме. Таким образом вы эффективнее будете расходовать средства. А если вы захотите подождать и посмотреть, что останется в конце месяца, то точно поймете, что не останется ничего.

4 *Обучение* — Четвертый закон

Люди, разбирающиеся в финансах, тратят средства на те активы, которые в будущем обеспечат дополнительный доход. Те, кто совсем в этом не разбирается, тратят средства на все, что просто их отнимает. Так богатые люди становятся еще богаче, а бедные — еще беднее. Финансовая грамотность необходима для достижения успеха.

ДЕЛИТЕСЬ ЛЕГКО

Делитесь на каждом этапе, даже если прямо сейчас вы готовы тратить только 10 долларов в месяц на то, что действительно считаете важным. Рассчитайтесь со всеми своими долгами и живите в достатке. Обретайте полную финансовую свободу, чтобы делиться еще больше. Отдавайте больше, чем планировали, — и ваша доброта всегда к вам вернется.

Советы

- Составьте план своих доходов и расходов (с помощью советов опытных финансовых консультантов)
- Разумно распределяйте средства
- Перед тем, как потратиться на что-то, подумайте: «Действительно ли мне это необходимо?»
- Отложите сиюминутные потребности на потом
- Обсудите финансовое положение с супругом или супругой, даже если вам сложно это сделать
- Узнайте у своего бухгалтера, какую часть дохода с dōTERRA вам следует отложить для оплаты налогов
- Составьте завещание и включите свои доходы с dōTERRA в свое имущество
- Выплачивайте себе достойную заработную плату
- Пополняйте пенсионный счет



*«Выбирайте партнеров,
которые действительно хотят
изменить мир к лучшему, —
только совместная работа
поможет каждому достичь
самых невероятных результатов,
улучшить благосостояние семьи,
сообщества, страны и всего мира»*
— **Джон К. Максвелл**

Дополнительная
информация:



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»).

