dōTERRA®

Обучайте

Руководство для статусов
Премьер и Серебро

Расширяйте свою команду

Поздравляем с достижением статуса Элит и готовностью получить следующий статус! Настало время укрепить уверенность в себе и в продуктах и возможностях dōTERRA. Ваш поток будет расширяться по мере того, как вы продолжаете делиться, регистрировать клиентов и привлекать бизнес-партнеров. Данное руководство поможет вам правильно распределить время, научиться обучать и развивать возможности своей команды.

+ Действия

- **Делитесь маслами**
- **Регистрируйте клиентов и бизнес-партнеров**
  4+ клиента в месяц
  1+ бизнес-партнера в месяц
- **Сотрудничайте с партнерами, похожими на вас**

= Результаты

- **Изменяйте жизни к лучшему**
- **Развивайтесь**
- **Создавайте остаточный доход ***

П О Т

ПОДГОТОВКА

- Путь к успеху (стр. 4)
- Начните обучать (стр. 5)
- План получения статуса и бонус «Сила трех» (стр. 6–7)
- Расставьте приоритеты (стр. 8)

ОРГАНИЗАЦИЯ

- Привлечение бизнес-партнеров (стр. 9)

ТРЕНИНГ

- Создайте свое послание (стр. 10–11)

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЛИЧНОМУ РАЗВИТИЮ

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ К УСПЕХУ

Премьер

Эк Эк

- Средний доход: 51 338 руб./месяц *
- Оформите бонус «Сила трех»: 2-ого уровня

Серебро

Э Э Э

- Средний доход: 161 279 руб./месяц *
- Получите бонус «Сила трех» 3-его уровня

Золото

П Эк Эк П Эк Эк П Эк Эк

- Средний доход: 262 625 руб./месяц *
- Получите постоянный бонус «Сила трех» в размере 1500 долл. США

О К

ОФОРМЛЕНИЕ

- Следующие презентации (стр. 12)

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

- Работа с наставником (стр. 13)
- Отслеживание успеха (стр. 14–15)

Шаги к успеху

1. Личное развитие
2. Делитесь / Приглашайте
3. Тренинги / Личные встречи
4. Регистрируйте новых клиентов
5. Беседы о здоровом образе жизни
6. Обсуждение бизнес-плана

«Чтобы добиться успеха в бизнесе, вы должны вкладывать свое сердце в свой бизнес, а бизнес — в свое сердце»

— Томас Дж. Уотсон

Материалы, отмеченные значком загрузки, находятся в ***разделе Литература*** *на сайте doterra.com/RU/ru_RU/literature.*

Подробнее см. в руководстве *«Начните»*

* Приведены средние показатели за 2023 год. Результаты не одинаковы для всех. Личные доходы, в том числе за впервые достигнутый статус, могут быть существенно ниже.

* Результаты могут отличаться. В самом начале уровень дохода обычно ниже. Приведены средние показатели за 2021 год. См. информацию о возможностях и доходах на сайте doterra.com/RU/ru_RU › Консультантам › Раскрой бизнес-возможности

Путь к успеху

> «Надежда — это причина начать сотрудничество с dōTERRA. Надежда на новые решения, надежда на лучшую жизнь. Но, уверенность. . . уверенность — причина остаться. Уверенность, что dōTERRA — это не просто компания, а важный источник»
>
> **— Джастин Харрисон**

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИЧИН ВЫБОРА

Поздравляем! Вы по-настоящему влюбились в свои решения, заботливо делились ими и изменили жизнь стольких людей к лучшему. Ваша вера в продукт придала вам смелости поделиться своим опытом и предложить другим получить свой собственный. Вы успешно начали свой бизнес и достигли статуса Элит!

Как dōTERRA изменила вашу жизнь и жизни других?

Почему вы продолжаете делиться тем, что любите? Чем вы увлечены?

Почему вы начали свой бизнес с dōTERRA? Почему так важно, чтобы вы продолжали расти?

ВАЖНА ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ

Самое время все проанализировать. Вы считаете свой бизнес хобби или профессией? Является ли для вас приоритетом получение остаточного дохода? Соответствуют ли ваши цели вашим действиям?

НАЕМНЫЙ СОТРУДНИК		ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
Продажа своего времени за зарплату	*или*	Постоянный остаточный доход *
Основанные на усилиях / краткосрочные вознаграждения		Основанные на активах долгосрочные вознаграждения
Действия по указке других		Управление собственной деятельностью
Работает ради чужой мечты		Идёт к своей мечте и помогает другим идти к их мечтам

СОЗДАВАЙТЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Вы работаете в бизнесе, основанном на впечатлениях. Создавайте такие впечатления, раскрывающие возможности и преимущества вашего продукта и пробуждающие желание узнать больше. Создайте условия для укрепления доверия. Всегда получайте контактную информацию потенциального клиента и связывайтесь с ним в течение нескольких дней.

*Используйте разделы **Grow Your Prospects («Работа с потенциальными клиентами»)** и **Invite Effectively («Эффективное привлечение»)** для улучшения своих навыков и качества обучения.*

Как наши продукты соответствуют потребностям?

- Как масла поддерживают хорошее самочувствие?
- Как добавки улучшают жизнь?
- Программа поощрения лояльности улучшает мотивацию и результаты?
- Кому может помочь информация об укреплении здоровья?

Как наши возможности удовлетворяют потребности?

- Как собственный бизнес мотивирует и дарит свободу?
- Как остаточный доход влияет на образ жизни?
- Как способность создавать будущее влияет на способность отдавать и помогать?
- Как вы растете как личность, развивая свои лидерские качества?

Как вы можете создать впечатления?

- Поделитесь историей, не обязательно своей(краткой и релевантной)
- Поделитесь буклетом *«Быть здоровым — просто»*

- Познакомьте участников с маслами. Поделитесь пробником для решения приоритетной задачи, связанной со здоровьем
- Пригласите на презентацию

*Результаты могут отличаться. См. информацию о возможностях и доходах dōTERRA на сайте doterra.com

Начните обучать

> «Главное качество лидера — безусловная честность. Без нее никакой реальный успех невозможен»
> **— Дуайт Д. Эйзенхауэр**

ПОСТРОЙТЕ ДОВЕРИЕ К КОМПАНИИ И ВОЗМОЖНОСТЯМ

Поздравляем! Вы занимаетесь личными продажами. Сейчас, как никогда ранее, понятно, что люди покупают доверие, а продажа, основанная на отношениях, стала самой быстрорастущей бизнес-моделью. Просто взгляните в список контактов в вашем телефоне. Вы занимаетесь самым доступным вариантом развития предпринимательства!

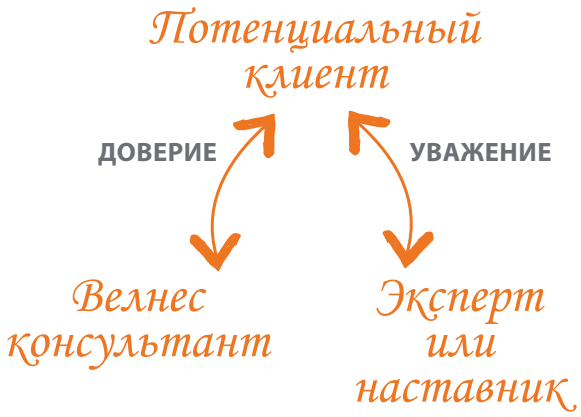
Влюбитесь в свою профессию
Когда вы привлекаете и обучаете своих деловых партнеров запуску бизнеса, вы должны излучать уверенность, чтобы передать ее другим. По мере роста вашей уверенности в своих силах вы сможете легче вдохновлять на активные действия.

- Узнайте об истории dōTERRA
- Посещайте тренинги и мероприятия
- Сотрудничайте с вашим более опытным наставником
- Смотрите вебинары "Эфир doTERRA" и "Бизнес-пятница" с топ-лидерами doTERRA

ОБУЧЕНИЕ — НАША КУЛЬТУРА

Как организатору обучения вам нужно учитывать три аспекта. Во-первых, научитесь эффективно проводить вводную презентацию для постоянного привлечения клиентов. Во-вторых, научите свои партнеров следовать вашему примеру на пути к получению статуса Элит. Стремитесь жить осознанно. Обратите внимание на то, что вы уже делаете правильно, чтобы научить этому других. В-третьих, наладьте ПОТОК, и другие последуют вашему примеру.

Когда ваши бизнес-партнеры находятся в начале пути, они знают очень мало. Ваше партнерство — источник настоящего волшебства! Они устанавливают отношения с рынком. Вы проводите презентации и внимательно наблюдаете. Как эксперт, предлагающий решения, вы обеспечиваете доверие к продуктам и возможностям.



ОБУЧАЙТЕ НА СОВЕСТЬ

Ваш бизнес основан на взаимоотношениях. Измеримые результаты (например, количество членов команды, клиентов, доход) являются прямым результатом количества жизней, на которые мы влияем. Качество и устойчивость таких результатов зависит от опыта тех, кого мы привлекаем. Люди следуют за теми, кому доверяют.

Будучи новым лидером в dōTERRA, помните, что лидерство похоже на воспитание детей; те, кто придут после вас, повторяют ваши слова и действия. То, что вы решите сказать и сделать, влияет на будущее как вашей команды, так и сообщества dōTERRA в целом.

СОВЕТЫ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ДОВЕРИЯ | Я искренне делюсь своей историей и укрепляю доверие тех, кого регистрирую.

Ведите за собой с желанием помогать, а не продавать.

СЛЕДУЕТ
- Устанавливать связи и создавать доверительные отношения
- Определить предпочтительные/эффективные способы устанавливать связи
- Находить точки соприкосновения
- Спрашивать и слушать, чтобы узнать интересы и потребности
- Найти наилучшие решения, соответствующие потребностям
- Использовать свои сильные стороны для решения задач
- Посадить семена, которые вырастут в лучшее будущее

НЕ СЛЕДУЕТ
- Спамить свой список контактов
- Использовать агрессивные продажи
- Приукрашивать правду
- Много обещать и мало делать
- Говорить исключительно о себе
- Действовать напористо или извиняться за свои действия

План получения статуса

ПРЕМЬЕР *100 PV & 5000 OV - 2 партнера Экзекьютив*

СЕРЕБРО *100 PV - 3 партнера Элит*

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 1:		
❍ ЦЕЛЬ: ЭКЗЕКЬЮТИВ + (2000 OV) ❍ ЦЕЛЬ: ЭЛИТ + (3000 OV)		
❍ Обзор плана получения статуса ❍ Просмотр или посещение тренинга «Начните»		
ТРЕБУЕМЫЙ ОБЪЕМ		❍ **2000** ❍ **3000**
Запишите показатель текущего объема по программе LRP	–	
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ	=	
Разделите необходимый объем на средний объем по тренингам (цель — 1000)	÷	
НУЖНО ТРЕНИНГОВ/ ЛИЧНЫХ БЕСЕД	»	
ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ ТРЕНИНГИ		
1.		
2.		
3.		
4.		
ЛИЧНЫЕ БЕСЕДЫ Отметьте планируемое количество. ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩		

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 2:		
❍ ЦЕЛЬ: ЭКЗЕКЬЮТИВ + (2000 OV) ❍ ЦЕЛЬ: ЭЛИТ + (3000 OV)		
❍ Обзор плана получения статуса ❍ Просмотр или посещение тренинга «Начните»		
ТРЕБУЕМЫЙ ОБЪЕМ		❍ **2000** ❍ **3000**
Запишите показатель текущего объема по программе LRP	–	
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ	=	
Разделите необходимый объем на средний объем по тренингам (цель — 1000)	÷	
НУЖНО ТРЕНИНГОВ/ ЛИЧНЫХ БЕСЕД	»	
ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ ТРЕНИНГИ		
1.		
2.		
3.		
4.		
ЛИЧНЫЕ БЕСЕДЫ Отметьте планируемое количество. ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩		

БИЗНЕС-ПАРТНЕР 3:		
❍ ЦЕЛЬ: ЭЛИТ + (3000 OV)		
❍ Обзор плана получения статуса ❍ Просмотр или посещение тренинга «Начните»		
ТРЕБУЕМЫЙ ОБЪЕМ		❍ **2000** ❍ **3000**
Запишите показатель текущего объема по программе LRP	–	
НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ	=	
Разделите необходимый объем на средний объем по тренингам (цель — 1000)	÷	
НУЖНО ТРЕНИНГОВ/ ЛИЧНЫХ БЕСЕД	»	
ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ ТРЕНИНГИ		
1.		
2.		
3.		
4.		
ЛИЧНЫЕ БЕСЕДЫ Отметьте планируемое количество. ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩		

Получение комиссионных и бонусов

Бонусы можно получать ежемесячно, они выплачивается вместе с комиссионными между 15 и 20 числами следующего месяца. Для получения бонуса убедитесь, что он отображается до полуночи в последний день месяца, а затем отслеживайте, пока комиссионные не будут обработаны. Для получения комиссионных необходимо создать шаблон в Программе Поощрения Лояльность (LRP) на 100 PV. Используйте чек-лист, чтобы получать бонусы каждый месяц. Более подробную информацию см. на веб-сайте doterra.com/RU/ru_RU/

СИЛА ТРЕХ

- Заработайте свои $50
- Научите зарабатывать $50
- Продолжайте обучать и регистрировать клиентов каждый месяц

СТАТУС

- Выполняйте требуемые объемы
- Правильно оформляйте регистрацию
- Убедитесь, что все получили свои новые статусы

МОТИВАЦИОННЫЙ БОНУС

- Получите статус Премьер или Серебро
- Зарегистрируйте нового привилегированного покупателя со 100+ PV

«Сила трех»

Заработайте Бонус 1 уровня | Научите зарабатывать Бонус 1 уровня | Повторите

- Заполняйте карандашом и обновляйте в начале, середине и конце каждого месяца.
- Выделите то, на чем необходимо сосредоточиться (например, новые партнеры, клиенты, программа поощрения лояльности).
- Какова ваша следующая цель по получению бонуса «Сила трех» (обведите): 1, 2 или 3 уровня? Как вы достигните цели?

Бонус 1 уровня		Бонус 2 уровня		Бонус 3 уровня
Ваш PV TV Ваше имя	PV TV ИМЯ	PV	ИМЯ TV	ИМЯ PV
		PV	ИМЯ TV	
		PV	ИМЯ TV	
	PV TV ИМЯ	PV	ИМЯ TV	
		PV	ИМЯ TV	
		PV	ИМЯ TV	
	PV TV ИМЯ	PV	ИМЯ TV	
		PV	ИМЯ TV	
		PV	ИМЯ TV	

PV = личный объем продаж

TV = объем продаж команды (вы и ваша первая линия)
Отметьте, если TV = 600

Расставьте приоритеты

Добивайтесь успеха, расставляя приоритеты в важных делах. Спросите себя: эти действия приносят доход или тратят мое время? Избегайте чрезмерного планирования, выделяя время на самое важное. Отключайте звонок мобильного во время важных дел и будьте многозадачны (например, ведите списки). Используйте следующие четыре пункта для организации планирования.

САМОЕ ВАЖНОЕ

Сосредоточьтесь на важнейших целях. Делайте все необходимое для развития процветающего бизнеса. Откажитесь от того, чего вы хотите меньше, ради того, чего хотите больше.

- Забота о себе
- Время с семьей и повседневные дела
- Планирование и подготовка
- Вдохновляйте своим опытом
- Приглашайте, презентуйте и регистрируйте
- Поддерживайте отношения
- Помогайте бизнес-партнерам

ВАЖНОЕ

Выделите время для важных дел. Живите с намерением достичь своих целей и станьте экспертом и профессионалом в своем деле. Несколько минут в день имеют решающее значение.

- Изучайте продукты
- Развивайте навыки ПОТОКа
- Раскрывайте личный потенциал
- Создавайте видение, ставьте цели, измеряйте результаты

НЕСУЩЕСТВЕННОЕ

Делегируйте, отдавайте на аутсорс или нанимайте исполнителей, которые могут решать задачи хотя бы на 70 % так же успешно, как и вы. Попросите супруга или супругу и семью поддержать вас, пока вы развиваете свой бизнес и зарабатываете.

- Мытье посуды
- Уборка
- Работа в саду
- Стирка
- Приготовление еды
- Повседневные обязанности
- Оплата счетов
- Покупка продуктов

НЕВАЖНОЕ

Замените отвлекающие, отнимающие время и отдаляющие мечты занятия на более важные и значимые. Откажитесь от ненужного. Забудьте о неважных делах и сосредоточьтесь на самом главном.

- Просмотр телевизора
- Зависание в соцсетях
- Мелкие дела
- Блуждание в Интернете
- Онлайн-игры

ЗАПЛАНИРУЙТЕ УСПЕХ

Планируйте важные еженедельные и ежемесячные мероприятия в календаре. *Установите повторяющиеся напоминания на телефон, чтобы не забывать планировать!*

Чтобы эффективно спланировать свое рабочее время, задайте себе следующие вопросы:

- Кому необходим тренинг «Натуральные средства»?
- С кем мне необходимо поддерживать отношения?
- Кому нужна беседа о здоровом образе жизни?
- С кем обсудить бизнес-план?
- Кому нужно помочь в успешном проведении презентаций?
- Кому необходима беседа о начале развития бизнеса?

	ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
УТРО	Планирование / разработка стратегии: - Приглашение на тренинги - Планирование бесед о ЗОЖ	1:1с Дмитрием	- Общение с новыми партнерами после тренинга - Проведение бесед о ЗОЖ			Продолж. обуч. или тренинг «Натуральные средства»	
ДЕНЬ	Отслеживание успеха: - Работа с наставником			1:1 с Мариной			
ВЕЧЕР	Созвон с командой	Тренинг «Натуральные средства»			Обсуждение бизнес-плана Деловой ужин		

Привлечение бизнес-партнеров

«Сетевой маркетинг дает возможность при низком риске и очень низких финансовых обязательствах создать свой способ получения дохода и достичь настоящего богатства»
— Роберт Кийосаки

ДЕЛИТЕСЬ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Даря пробники, приглашая на тренинг или личную встречу, или даже во время случайной беседы — найдите ваши способы посеять новые семена бизнес-возможностей, вдохновляя идеями, а затем задавая такие вопросы, как:

- Открыты ли вы для новых возможностей для бизнеса и заработка?
- Хотели бы вы узнать о способах создания еще одного источника дохода?

Как только они подтвердят свою заинтересованность, предложите узнать больше на презентации. На ранних этапах достижения статуса и дохода, а также когда становится сложно быть «пророком в своем отечестве», укрепляйте доверие благодаря сотрудничеству со своим наставником. Вы можете добиться этого, используя трехстороннюю стратегию.

УКРЕПЛЯЙТЕ ДОВЕРИЕ

Трехсторонняя стратегия предполагает привлечение вашего наставника или иного эксперта, чтобы завоевать доверие потенциального клиента к вам, вашей команде и всей компании. Вместе вы предоставляете информацию о бизнес-возможностях dōTERRA с помощью руководства *«Создавайте»*. При личной встрече, после тренинга, во время Zoom- или видео-звонка, вебинара или даже телефонного разговора — представление бизнес-плана более опытным наставником поможет придать уверенности вам и потенциальному клиенту.

Во время таких трехсторонних бизнес-презентаций учитесь задавать вопросы, выявлять потребности и «боли» (которые клиент хочет решить) и предлагать решения. Затем вы, в свою очередь, сможете помочь вашим развивающимся бизнес-партнерам привлекать своих партнеров.

ПОДГОТОВКА

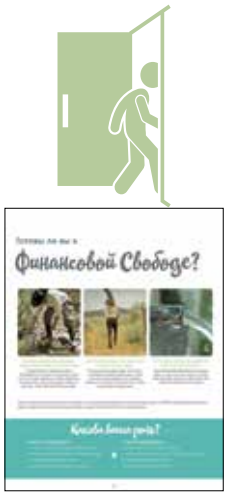
При необходимости отправьте материалы, ссылки, инструкции и т. д. своему потенциальному партнеру и (или) наставнику до презентации. Расскажите все, что знаете о потребностях и целях вашего потенциального партнера до презентации, чтобы помочь своему наставнику подготовиться к обсуждению.

Совет

Предложите потенциальным партнерам посмотреть короткое видео о dōTERRA: компания, качество продукции (например, CPTG®), проект Co-Impact Sourcing, фонд dōTERRA Healing Hands™ и другие уникальные аспекты нашей культуры, миссии, истории и опыта на doterra.com.

Познакомьтесь с серией решений из руководства *«Создавайте»*, называемой «Четыре двери». Потенциальным партнерам предлагается выбрать следующее:

1 СОЗДАНИЕ ПОТОКА



стр. 2

2 СОТРУДНИЧЕСТВО С dōTERRA

стр. 3

3 РЕШЕНИЕ СТРОИТЬ БИЗНЕС

стр. 9

4 НАЧАЛО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

стр. 10

Создайте свое послание

Когда вы начнете обучать других делиться эфирными маслами, самое важное — улучшение вашей презентации «Натуральные средства». Обучайте с открытым сердцем, даря надежду и благополучие другим. Вы представляете драгоценные «дары природы», и самый важный результат — надежда, бесценный подарок.

Используйте указанный план для организации своих усилий и использования своих сильных сторон при проведении презентации.

ВСЕ ДЛЯ УСПЕХА

- Подготовьте презентацию
- Оденьтесь подобающе ситуации
- Будьте пунктуальны и профессиональны
- Покажите каждый продукт из листовки «Натуральные средства»
- Используйте диффузор
- Держите под рукой пробники
- Не усложняйте
- Рассказывайте короткие, релевантные и интересные истории

ТРЕНИНГ «НАТУРАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА»: 40–50 МИН

Задача: 1. Организовать встречу, узнать потребности участников и дать им попробовать масла Повеселитесь!
2. Ориентироваться на потребностях участников; предлагая лучшие решения.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

Цель: Организовать взаимодействие с участниками и выразить желание помочь им

5 мин.

- ☑ Организатор приветствует участников, рассказывает о причинах их приглашения, представляет вас в качестве ведущего
- ☑ Вы благодарите организатора и предлагаете обсудить 3 вопроса:
  - Что такое эфирные масла?
  - Как их использовать?
  - Как их получить их для себя?

ОБУЧЕНИЕ

Цель: Знакомство с эфирными маслами и способами их применения

10 мин

- ☑ Спросите: «Вам нужны безопасные, эффективные и доступные решения для поддержания здоровья?»
- ☑ Обсудите: Что такое эфирные масла?
  - Современный vs. и натуральный подход (стр. 1 — обсудите кратко)
  - Безопасные, эффективные, чистые
  - CPTG (покажите видео)
- ☑ Обсудите: Как их использовать?
  - Ароматерапия, наружное и внутреннее применение (продемонстрируйте метод, затем передайте соответствующее масло)

ДЕЛИТЕСЬ

Цель: Создать впечатление от эфирных масел и поделиться полезными решениями

15-25 мин

- ☑ Спросите: «Чего бы вы хотели больше? Меньше?» Предложите участникам рассказать о своих приоритетах (стр. 3)
- ☑ Расскажите о продуктах, которые соответствуют их запросам (стр. 3–4); покажите отзывы
- ☑ Передавайте участникам масла, о которых говорите; нет необходимости рассказывать о каждом продукте

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель: Зарегистрировать участников, заказав наборы, и предложить им изменить их жизни к лучшему

10 мин

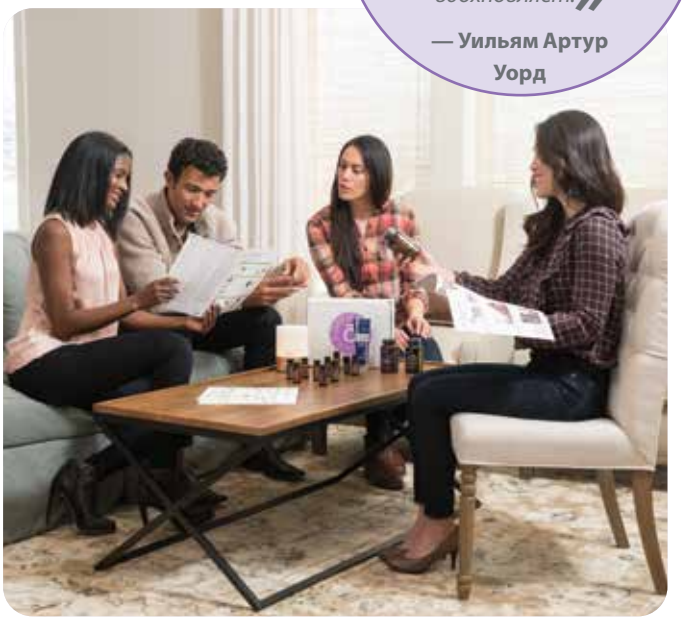
- ☑ Как их получить их для себя?
  - Обсуждение преимуществ членства и вариантов набора (стр. 4–5)
  - С помощью стартового набора они смогут решить 80 % задач по улучшению здоровья в домашних условиях.
  - Предложите им зарегистрироваться и насладиться преимуществами здорового образа жизни с dōTERRA
  - Предложите изменить жизнь.
- ☑ Предоставьте напитки и угощения и ответьте на все вопросы

«Посредственный учитель излагает. Хороший учитель объясняет. Выдающийся учитель показывает. Великий учитель вдохновляет.»

— Уильям Артур Уорд

Совет

- **Будьте дружелюбны и мотивируйте.** Улыбайтесь и создавайте связь с участниками.
- **Используйте язык тела**. Более 75 % общения — невербальное. Установите зрительный контакт. Используйте открытые жесты.
- **Найдите общий язык с аудиторией**. Поделитесь своей историей, не бойтесь показать свою уязвимость. Подчеркните, с какими проблемами вы справились благодаря эфирным маслам.
- **Научите участников опираться на доступные ресурсы,** а не на ваши слова. Не выступайте в качестве эксперта. Пусть экспертами для них станут брошюры и другие материалы. Что выглядит просто, то легко повторить.
- **Взаимодействуйте с аудиторией**. Задавайте вопросы. Пусть они расскажут о своих переживаниях, своем опыте.
- **Познакомьте участников с маслами!** Дайте им возможность попробовать продукт. Участники просто не смогут устоять перед маслами.
- **Приглашайте их действовать**. Спросите, готовы ли они к применению масел в своем доме. Чтобы повысить их мотивацию, дарите подарки.
- **Будьте кратки**. Чтобы удержать внимание участников, презентация должна длиться меньше часа. После презентации оставьте время для вопросов и регистрации участников.



ЧТО, ЕСЛИ...

Я чувствую себя не готовым обучать:
- Вы не эксперт, и вам не нужно им быть
- Вся информация есть в раздаточном материале
- Научите гостей опираться на доступные ресурсы, а не на ваши слова
- Расскажите, как масла изменили вашу жизнь в лучшую сторону
- Чем проще материал, тем больше людей захотят присоединиться

У участников возникают вопросы о CPTG®:
- Подчеркните надежность стандартов dōTERRA
- Не концентрируйтесь на продуктах конкурентов
- Предложите участникам самим попробовать масла dōTERRA

Возникают опасения по поводу применения внутрь:
- Этикетки dōTERRA с указанием на внутреннее применение соответствуют правилам российских законодательных органов
- Чистые масла, сертифицированные по протоколу CPTG®, безопасны для приема внутрь
- Уточните, что гости могут применять масла так, как им удобно

Никто или почти никто не пришел:
- Сколько бы человек ни пришло — это уже хорошее начало
- Используйте возможность пообщаться с каждым пришедшим
- Проанализируйте свой процесс приглашения, чтобы понять, как сделать его более эффективным
- Если никто не пришел, используйте это драгоценное время для совершенствования процессов приглашения и другой подготовки

Кто-то говорит, что масла продаются на маркетплейсах:
- Самый безопасный способ приобрести масла CPTG® — купить их напрямую у производителя: только в этом случае можно гарантировать их чистоту
- Статус привилегированного покупателя дает гораздо больше преимуществ, чем незначительная скидка при покупке онлайн (до 30 % стоимости покупок возвращаются в виде бесплатных баллов)

Организатор говорит гостям: «Вы не обязаны что-то покупать»:
- Расскажите, в чем ценность продукции
- Дайте возможность попробовать масла: так и гости, и организатор смогут по достоинству оценить их
- Подчеркните преимущества статуса привилегированного покупателя и приобретения набора масел
- В следующий раз заранее обсудите с организатором важность регистрации и в чем состоит цель тренинга

Кто-то из участников спрашивает, идет ли речь о многоуровневом маркетинге:
- dōTERRA это возможность дополнительного дохода
- 85 % — постоянные клиенты, которые просто любят наши продукты
- dōTERRA понимает, что лучше всего распространять продукты с помощью людей, а не через магазины
- dōTERRA предоставляет вознаграждения всем, кто помогает делиться продуктами и вдохновляет других следовать своему примеру

Следующие презентации

Расширение вашей команды — это не только привлечение тех, кого вы знаете, но и их знакомых. Один из простейших способов воспользоваться этим ценным ресурсом — предложить участникам самим организовать тренинг.

НАХОДИТЕ ЖЕЛАЮЩИХ ОРГАНИЗОВАТЬ ТРЕНИНГИ

1. В конце презентации сделайте подарок организатору и поблагодарите за помощь.
2. Скажите что-то вроде: «*Если мы похожи, то сегодня вечером, вы не могли не подумать о тех, кого любите, и о том, как эти удивительные природные средства могут им помочь*».
3. Предложите участникам запланировать тренинги у себя и предложите поощрение тем, кто договорится сразу.
4. Скажите им, что они также могут получить подарок для организатора, если будет минимально необходимое количество гостей.
5. Покажите подарок для организатора. Разошлите свой (или от имени вашего нового партнера) календарь или расписание тем, кто проявит интерес после тренинга.
6. Дайте каждому будущему организатору руководство «*Делитесь*» и внесите в график беседу «Проведение презентаций».

*Воспользуйтесь **Планом занятий** для подготовки организаторов.*

Советы

- Вам (или вашему новому партнеру, при готовности) надо принести свой календарь и обвести несколько дат, подходящих для обучения
- Не забудьте взять подарки за согласие на тренинг (например, «Дикий апельсин», 5 мл.)
- Используйте баллы программы лояльности для покупки недорогих поощрительных подарков
- Пусть ваша страсть заряжает и вдохновляет

МОТИВАЦИЯ СВОИМ ПРИМЕРОМ

Обучайте своих новых партнеров проводить вдохновляющие презентации на своем примере.

- Позвольте им постепенно брать на себя больше ответственности на каждом следующем тренинге, пока они не почувствуют готовность выступить самостоятельно.

МОТИВИРУЮЩИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

- Помимо тренингов, есть много различных способов дать вашим клиентам и партнерам самое эффективное обучение. Приглашайте своего наставника, а также лидеров из других команд, которые рассказом о своем пути покажут, какие преимущества дают продукты, возможности и сама деятельность компании dōTERRA. Такие вдохновляющие лидеры часто организуют и проводят различные мероприятия. Ваша задача — рассказывать об этих мероприятиях, чтобы на их основе растить команду. Продвигайте мероприятия ***ненавязчиво***. Покажите свой восторг, но в меру.

Помните — мероприятия помогают:

- Посеять семена доверия в участниках
- Ответить на вопрос «Для чего мне это?»
- Вдохновить на ведение ЗОЖ с dōTERRA, и желание делиться всеми возможностями

Вовлекайте с помощью:

- Актуальных для сезона тем
- Ограниченных по времени предложений
- Ограниченного количества мест
- Особых успешных гостей
- Призов и специальных поощрений

Работа с наставником

10 ВАЖНЕЙШИХ СОВЕТОВ ДЛЯ РАБОТЫ С НАСТАВНИКОМ

1. **Запланируйте регулярные встречи** со своим наставником.
2. **Выберите удобный режим** общения: ежедневный обмен сообщениями, еженедельные встречи и т. д.
3. **Договоритесь о** способе взаимодействия.
4. **Свяжитесь** с наставником **в назначенное время** .
5. Относитесь к процессу **«Отслеживания успеха»** как к **незаменимому инструменту** для достижения успеха и роста.
6. **Отправляйте сообщение или email с фотографией** заполненной вами страницы «Отслеживания успеха» перед звонком.
7. **Будьте готовы** найти собственные решения, а не ожидать, что ваш наставник все решит за вас.
8. **Вы обсуждаете с наставником стратегию**, это не сеанс у психолога.
9. **Постоянно развивайте свой потенциал,** чтобы преодолевать ограничения и быть лучше подготовленным к поиску решений и стратегий.
10. **Ваш наставник поддержит ваши действия**. Вкладывайтесь в свой успех, а наставник поможет!

«Ваш рост определяет, кем вы являетесь. То, кем вы являетесь, определяет, кого вы притягиваете к себе. Те, кого вы притягиваете, определяют успех вашей организации. Если вы хотите, чтобы ваша организация росла, вы должны сохранять способность к обучению»

— Джон К. Максвелл

БИЗНЕС dōTERRA ОСНОВАН НА ВЫСТРАИВАНИИ ОТНОШЕНИЙ

Вы строите бизнес для себя, но не сами по себе. Работа с наставником может значительно увеличить ваш собственный успех и успех ваших бизнес-партнеров. Четко сформулируйте ожидания, чтобы ваши отношения развивались вместе с вами! Потратьте время на правильную организацию работы, чтобы добиться долгосрочного успеха.

Отслеживание реализации стратегии

1 Сосредоточьтесь на основных результатах и проблемах

2 Проанализируйте итоги прошлой недели

П О Т О К

3 Цели на предстоящую неделю

4 Достижения

5 Важные напоминания

ОБСУДИТЕ СЛЕДУЮЩЕЕ НА КАЖДОЙ ВСТРЕЧЕ С НАСТАВНИКОМ:

- Отметьте свой успех. Оцените области, нуждающиеся в поддержке. Проанализируйте свой успех, чтобы вы могли повторить то, что получается, и исключить остальное.
- Определите, чего вам уже удалось добиться, и чего вы хотите.
- Оцените эффективность своего ПОТОКа. Определите, что не получается, и сосредоточьтесь на одной самой важной проблеме (например, эффективность приглашения или регистрации).
- Выбирайте ваши шаги на пути к успеху на основе своей оценки ПОТОКа. Обратитесь к своему наставнику за поддержкой.

*См. раздел «**Поддержка в развитии успешного образа мышления и раскрытия личного потенциала** в руководстве «Обучайте».*

БУДЬТЕ ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫМ

Трудности случаются. Они случаются с каждым. Может наступить момент, когда вы почувствуете уныние. Ваш наставник поймет, что это произошло, если вы перестанете звонить, привлекать новых клиентов или начнете оправдываться. Когда это произойдет, какую поддержку вы бы хотели получить?

• При необходимости поделитесь и обсудите варианты на следующей встрече с наставником.

Отслеживание успеха

РАБОТА С КЛИЕНТАМИ

Клиенты составляют большую часть участников команды. Необходимо постоянно налаживать связи и привлекать новых клиентов для увеличения объемов продаж и повышения своего статуса. Поддерживайте высокий уровень вовлеченности и рассказывайте, как продукты dōTERRA помогают вести здоровый образ жизни.

Наша деятельность основана на личном общении. Взаимоотношения ваших клиентов с dōTERRA и их участие в программе поощрения лояльности напрямую зависит от их взаимоотношений с вами! Искренне общайтесь с вашими клиентами и дайте им возможность удовлетворить свои потребности благодаря беседам о ЗОЖ, непрерывному обучению и посещению различных мероприятий. **Создавайте культуру, ориентированную на эффективное поддержание взаимоотношений.**

ОФОРМЛЕНИЕ

В период ожидания доставки набора:

- Проявите внимание
  - Поделитесь радостью
- Внесите в график беседу о ЗОЖ

3–10 дней после доставки:

- Проведите беседу о ЗОЖ, помогите интегрировать продукцию dōTERRA в свой образ жизни *(см. «Начните» для подготовки к проведению беседы о ЗОЖ)*
- Помогите зарегистрироваться в программе лояльности LRP
- Предоставьте необходимые ресурсы
- Вдохновите делиться продуктами и стать партнером

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПАРТНЕРОВ

График показывает оптимальные шаги для эффективного развития новых бизнес-партнеров и является ключом к умножению успеха. Когда новый партнер демонстрирует свою целеустремленность, проведя свою первую презентацию, дайте больше информации и помогите сформировать объективные ожидания, необходимые для достижения статуса Элит. Помните, ваши партнеры — также ваши клиенты! Убедитесь, что каждый посетил презентацию «Натуральные средства» и беседу о ЗОЖ. **Поддерживайте развитие культуры постоянного прогресса своих бизнес-партнеров с помощью руководств «Обучайте» для разных статусов и тренингов «Вдохновляя на успех».**

ВЫБОР

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП (1–2 недели до начала)

Беседы на тему «Проведение презентаций» и презентация руководств с наставником

Делитесь, приглашайте, напоминайте

Проведение презентаций и регистрации
с вышестоящим презентующим

Процент удержания клиентов:
Средний процент удержания клиентов в dōTERRA — 65 %! Отслеживайте средний уровень удержания клиентов команды в личном кабинете. Выберите:

Ресурсы Велнес Консультанта > Структура > Summary Genealogy

Введите ID-номер Велнес консультанта (ваш или члена вашей команды) и количество уровней, которые вы хотите проверить. Сделайте отслеживание ежедневным. Ставьте цели и разрабатывайте стратегию для каждого из ваших ключевых бизнес-партнеров, чтобы увеличить процент удержания.

«Лучший способ найти себя — это потерять себя в служении другим»

— Махатма Ганди

ПОСТОЯННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Ежемесячно:
- Предлагайте ежемесячные спецпредложения и акции
- Делитесь советами
- Рассказывайте о возможностях непрерывного обучения

Каждые 60–90 дней:
- Предложите проведение дополнительных бесед о ЗОЖ
- Организуйте отслеживание успеха и оказывайте поддержку в достижении целей

Если в течение 60 дней заказ не был оформлен:
- Свяжитесь с клиентом по телефону

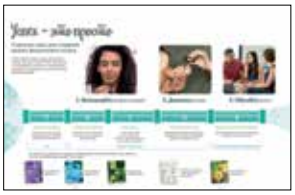
ПРОЦВЕТАЮЩЕЕ СООБЩЕСТВО КЛИЕНТОВ

ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Поддержание взаимодействия
с наставником

Представление руководства «Начните»
с наставником

Продолжение участия в деятельности ПОТОКа



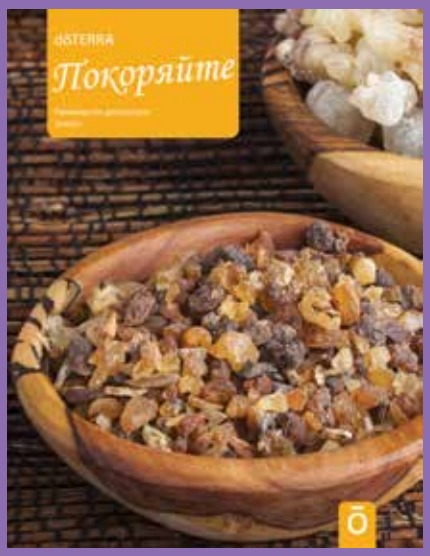
Достижение статуса Элит!

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ РУКОВОДСТВА *«ОБУЧАЙТЕ»*
с наставником

Вы *можете* заниматься своим бизнесом *в качестве дополнительной деятельности,* вы можете выбрать его в качестве *основного источника дохода,* но вы не можете заниматься бизнесом *время от времени.*
— Джастин Харрисон, ТОП-лидер

Дополнительная информация:

Следующий шаг:



doterra.com/RU/ru_RU/literature

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

Все названия или зарегистрированные обозначения товарных знаков являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками компании doTERRA Holdings.

v1 60219153