

dōTERRA®

# 領導

晉升黃金

ō

# 拓展您的團隊

恭喜您晉升為銀級！您準備好邁向人生與事業的另一個階段了嗎？晉升黃金位階的關鍵在於相信您的經營者並且養成複製的文化。在這本手冊中您將學到如何透過指導與訓練藉以分享愛與支持。



相信

您的經營者

+行動

如何晉升黃金位階：

- 持續分享與招募新人加入
- 分享事業機會
- 啟動經營者與教育愛用會員
- 培育與指導訓練者

=成果

- 改變他人的生活
- 自我成長
- 創造額外收入\*

## dōTERRA®成功里程碑



P尊爵 EX執行總監 S銀級 E菁英



## 關鍵行動步驟

1. 個人發展
  2. 分享/邀約
  3. 課程/一對一面訪
  4. 招募會員
  5. 健康生活評估
  6. 事業經營評估
  7. 啟動新進經營者
- 請參閱「啟動事業手冊」了解更多

網絡行銷  
能獲得偉大成功  
是鼓勵人們反覆做  
關鍵事件的結果

↓ 請前往 [doterra.com](http://doterra.com) 多特瑞訓練系統工具庫下載

\*標示數值為2016年度平均值。個人實際收入可能略低於此數值。  
請前往 [doterra.com/OurAdvocates/Flyers](http://doterra.com/OurAdvocates/Flyers) 參閱 Opportunity and Earnings Disclosure 了解最新資訊。

# 奠定成功基石

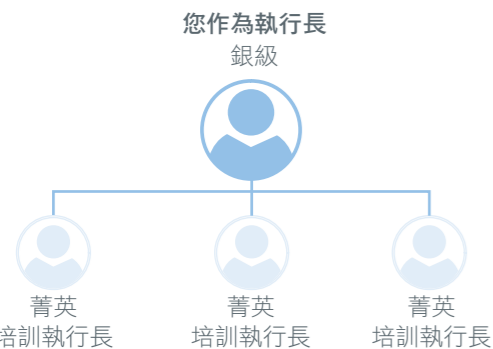
## 成為自己事業的執行長

恭喜您！身為銀級表示您已經加入dōTERRA®美商多特瑞領袖的行列。成為自己事業的執行長雖然讓人興奮也會有些害怕！但請記得，雖然您是領袖但您並非孤單一人。縱使會員、上線和其他人不再像過去那樣頻繁地出現在您的生活中，但是他們的經驗將會是您一路上都受用的龐大資源。

📖 請參閱Leverage Upline (掌握上線資源) 和Corporate Support (企業協助)

### 秘訣

每一天都要當作自己是擁有百萬企業的執行長，終究有一天夢想便會成真！



為您取得位階資格的下線經營者需要您的信任與尊重，以便在您的組織內管理好團隊，並依各個位階發展舉辦所需的活動。幫助他們成為自己事業的執行長吧！如果現在還沒找到適當的領袖人選也無須擔心，持續您正在做的事情，他們就會逐漸出現。成功的領袖會定時給予主管們指導與建議，並非以老闆的身分，而是以策略性經營夥伴的態度。因為您是讓團隊敢於追求遠大目標並擁有優異表現關鍵的一環。

您可以做任何事情但不必躬親。將您的心力專注在：

### 1. 協助指導團隊的願景與策略

描繪與定義未來的成果。擬訂計畫，接著與團隊溝通前進的方向及獲得成果的方式，並且幫助經營者學會您成功的方法。

### 2. 建立複製的文化

從您自己開始。以自身為榜樣示範您希望他們學習的方式，啟發他們而非要求他們。不論任何位階，絕對不能忘記招募會員是最重要的事情。

### 3. 分配資源

時間、體力和金錢是經營事業的關鍵。確實追蹤、衡量和投資任何能帶來成效的活動，並且持續指導。

“領袖能描繪出一幅願景並邀請眾人跟隨他們一同實踐。”  
——安迪·史丹利

## 發揮無窮潛力

我們其實很容易誤判成功的方式。尋求上線或是dōTERRA®美商多特瑞公司的協助確實是很難抗拒的做法，心中想著「如果他們能……那我就可以……」，但事業成功畢竟是掌握在自己手中，下定決心徹底改變將成敗歸咎於他人身上的態度吧！

### 點燃大家的期待

寫一張小卡片謝謝您的介紹人，感謝他們讓您能認識dōTERRA®美商多特瑞，感謝他們對產品、事業以及您深具信心！告訴他們因為他們的信任改變了您，也讓您成為了dōTERRA®美商多特瑞的領袖，您一定會善加利用他們的支持、經驗與專業，但絕對不會變成依賴的藉口。感謝他們讓您擁有今日的轉變與成就。

當您願意肩負經營dōTERRA®美商多特瑞事業過程中所有的責任，每件事情都會變得越來越好。



\*標示數值為平均值。個人實際收入可能略低於此數值。請前往doterra.com/Our Advocates /Flyers參閱Opportunity and Earnings Disclosure了解最新資訊。

# 成為領袖

## 領導 — 是您的工作

每一位晉升銀級以上的領袖最重要的責任就是維持與培養一個溝通良好的友善文化，讓您的團隊感受到對人的重視以及歸屬感。關懷是dōTERRA®美商多特瑞最重要的企業文化，隨著您和您的經營者透過與他人接觸，為大家帶來更多的愛、希望與健康，如此積極服務大眾時，強大的成果指日可待。這是一個值得團隊複製的文化以及能持續發揮影響力的途徑。



### 相信產品

擁有勇氣、分享經驗，邀請大家一起改變生命。

### 晉升並維持

## 菁英

### 相信公司以及機會

誠信正直為溝通的根基，培養信任感招募會員。

### 晉升並維持

## 尊爵

### 建立對自己的信任

遵守承諾、建立成功模式與習慣。堅定信念

### 晉升並維持

## 銀級

### 建立對經營者的信任

充滿愛、改變願景。培養複製的文化

### 晉升並維持

## 黃金

您的經營者

“良好的文化永遠勝過精心的策略”——葛瑞利

## 啟動黃金，建立對經營者的信任

晉升黃金位階是一個值得您奮力追求的目標！想像晉升並穩固位階後就能創造令許多人羨慕的可支配所得。\*全美只有百分之二的人口能真正施行儲蓄計畫長達四十年之久以獲得同樣數量的可支配所得。這項成就將讓您成為前百分之一最成功的行銷專業人士。

幫助您晉升黃金位階的文化是由那些懷抱夢想且願意投注心力採取重要步驟的人孕育而成，而讓您成功的關鍵在於有效地轉變這些複製行為的經營者的願景。同時，我們的獎金制度在於鼓勵領導力的發展，當領導力成長時，獎金也會一同成長。

光是複製這些重要的行為並不足以帶來長遠的成功與可靠的可支配所得。這是一個重視人與人關係的事業。您的責任不只在於影響一個團隊的文化而是身兼雙職：一個是顧客的文化，包含您團隊裡的所有成員，另一個是經營者文化，包含所有希望能成功經營自己的事業的成員。（見p.12-19）。利用這本手冊幫助您努力成為一個領袖並且拓展您的團隊。

改變願景，培育一個複製的團隊文化。

# 黃金進度表

## 擬定策略

協助三名主要經營者  
晉升尊爵

姓名	尊爵
優勢	
初衷	
主要協助/獎勵	
一起評估： <input type="radio"/> 訓練手冊 <input type="radio"/> 晉升進度表	
經營者1	執行總監
須有2,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	
主要協助	
經營者2	執行總監
須有2,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	
主要協助	
其他經營者	執行總監
現有團體業績 尚需團體業績	
主要協助	
須有5,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	

您

我信任經營者並且願意  
領導團隊的原因：

P

姓名	尊爵
優勢	
初衷	
主要協助/獎勵	
一起評估： <input type="radio"/> 訓練手冊 <input type="radio"/> 晉升進度表	
經營者1	執行總監
須有2,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	
主要協助	
經營者2	執行總監
須有2,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	
主要協助	
其他經營者	執行總監
現有團體業績 尚需團體業績	
主要協助	
須有5,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	

我是黃金

- 大家想要跟隨的領袖-

開始日期或截止日期

(位階合格月的最後一天)

我的感覺

事先寫下晉升的感想和感謝，  
激勵自己邁向成功

P

姓名	尊爵
優勢	
初衷	
主要協助/獎勵	
一起評估： <input type="radio"/> 訓練手冊 <input type="radio"/> 晉升進度表	
經營者1	執行總監
須有2,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	
主要協助	
經營者2	執行總監
須有2,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	
主要協助	
其他經營者	執行總監
現有團體業績 尚需團體業績	
主要協助	
須有5,000 OV團體業績 - 現有團體業績 = 尚需團體業績	

檢查下線經營者的位階資格，當每個人都確認無誤再加上每條下線都達到5,000的團體點數，您就是黃金位階了！

OV = 團體業績

如有需要可印出晉升與三次方威力團隊獎金計畫。請至網站doTERRA.com 點選 (健康倡導者) 進入Empowered Success (多特瑞訓練系統) 選擇 Tools (工具)

# 建立成為領袖的習慣

## 追求卓越

如果您能發揮自己的潛力，會產生甚麼變化？您的生活會如何改變？藝術的戰爭一書作者史蒂芬 普雷斯菲爾如此說道：「大部分的人過著兩種生活：我們正在過的生活，以及我們有能力過的生活。」

展現最好的自己需要的不只是知識。卓越需要將知識化為行動，大部分的人都有持續運用自己所學而獲得兩倍或甚至是三倍收入的能力。\*儘管如此，人們仍會妥協自己的目標、追趕著自己的理想，或者無法獲得預期的成功。

成功最重要的關鍵在於持續的行動——成功是屬於那些和更多人分享經驗、和更多人提供試用、打更多電話、舉辦更多一對一面訪以及跟進聯繫更多潛在會員與顧客的人。簡而言之我們的事業就是一場數字遊戲，您改變越多人的生命，您越能獲得卓越的成績！

身為領袖，由您來為自己和團隊創造願景與擬定策略以及規劃自己的位階。  
持續執行以下的原則，這就是領袖的訓練：



“卓越與平庸僅一線之隔。  
但其造就的成果  
卻天差地遠。”

——麥可·列寧頓和  
布萊恩·莫仁

## 成功的三大準則

- 1 追求卓越
- 2 訂下並持續自己的承諾
- 3 為自己的行動與結果負責

以上內容參考邁克·藍寧頓和布萊恩·莫蘭著作 *The 12-Week Year* (效率12周)

\*個人實際收入可能略低於此數值。請前往doterra.com/Our Advocates /Flyers參閱Opportunity and Earnings Disclosure了解最新資訊。

# 拓展您的人際網絡

打造成功事業的關鍵之一在於了解您服務的對象。愈是能清楚了解您的合作夥伴，愈容易和他們建立起良好的關係。如果您的目標太廣泛，就會變得失焦而無法真正達到效果。聚焦能讓您更容易與他們產生共鳴並提升彼此的關係。

## 確認自己的目標族群：

- 哪些人能引起您的興趣且喜歡和他們相處？
- 您喜歡和誰一起工作且工作時能獲得最好的成果？
- 這些人都具有哪些相同的性質？
- 您最想和他人分享精油或者dōTERRA®美商多特瑞的哪些部分？

上述問題可以幫助您找到目標對象。請利用以下問題再次釐清您的想法：



### 1 您最想服務哪些對象？

他們是誰？

他們如何運用自己的時間（如：生活中的優先順序、興趣、喜好）？

他們常去的地方，如：購物或聚會？

他們的希望、夢想和健康的目標為何？

### 2 他們有哪些待解決的疑慮、問題或身體病痛？

他們最在意的病痛、困難或擔憂？

他們日思夜想的事物？

### 3 dōTERRA®美商多特瑞如何解決他們的需求？

產品

事業

誰不符合您的目標族群？

## 您的目標族群

利用上述問題概述您的目標族群

他們是： \_\_\_\_\_

他們需要： \_\_\_\_\_

他們願意使用您的方法的原因是： \_\_\_\_\_

## 找到那些需要您的人

在清楚掌握您的目標群之後，現在正是尋找人才的時機。

愈是了解您的目標群，愈容易和他們溝通並且知道如何幫助他們前進，繼而選擇dōTERRA®美商多特瑞方法導向的生活方式與事業經營。強調您作為解決方案提供者的角色，引領他們自己尋找答案。

利用先前已釐清的想法設定一個鼓勵潛在會員前進的計畫。

## 關係經營策略

- 1 什麼樣的課程能吸引您的目標族群？什麼樣的課程名稱可以吸引他們的目光？發想簡單有說服力的課程概念，將dōTERRA®美商多特瑞的產品與他們的需求連結。  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 2 您的目標族群喜歡參加什麼樣的活動？這些活動離您近嗎？有沒有機會加入這些活動，例如申請一個自己的攤位？如果可以，什麼樣的行銷方式能有效地引起共鳴？在這些活動中如何找到自己的客群？  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 3 思考目標族群具體的需求。哪些dōTERRA®美商多特瑞的產品適合與他們分享？最適合的分享方式是（如：滾珠瓶精油、迷你噴霧瓶、手部芳香調理技術、教育資源）？  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 4 哪些小禮物最能引起他們的興趣？如何利用這些小禮物刺激他們參加課程或是安排一對一面訪，繼而促使他們入會？  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 5 什麼樣的人在您的目標族群內最具有影響力？他們擁有哪些優勢、能力或特質？特質像是對健康資訊的熱情、特殊的經驗或能力、擁有充裕的時間、能量、金錢、人脈或影響力。  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- 6 如何才能讓這位具有影響力的人才願意經營dōTERRA®美商多特瑞的事業並且成為您團隊的領袖？您和您的團隊／上線提供了哪些資源？您如何支持新進經營者啟動他們的事業？  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

“沒有任何方式比集中所有能量完成特定目標來的更強大。”  
——尼杜·庫比恩

↓ 請完成 *What you Do*（我該如何行動）的練習以調整您的方式

# 精準掌握事業說明會

## 增加自己的影響力

分享dōTERRA®美商多特瑞事業機會和分享產品一樣喜悅。這些是您的方法！當大家聽到您的訊息後，可能會有這些想法：

- 這會是我一直在找的產品嗎？
- 我是不是找到一個照顧自己以及家人的機會？

充滿信心地介紹。您提供的是一個機會，以及這個機會所帶來的能力。

其實身邊的人都在觀察我們、我們的生活方式、態度和行動，而且會想進一步了解。而我們怎麼生活常常就是最能吸引人的例子。邀約潛在經營者參加輕鬆的聚會（如晚餐）或正式的事業說明會，他們會特別花時間並且認真看待您的邀約且確實出席。

## 事業說明會的目的：

- 說明產品和機會的價值
- 有效地將人群帶進您的社區，並接連傳達與您共事的好處
- 擴大您的人脈並激勵您的團隊改變更多人的生活

遵照PIPES財富管道活動一步邁向成功：

### 1. 準備

寫下可能的人選。擴增您的目標族群（見p.8-9）挖掘人才。

↓ 請參閱 *Prepare You to Recruit Successfully* (成功招募自我準備手冊)

### 2. 邀約

不論您如何服務顧客，找到一個能潛移默化傳遞事業經營理念的方式。建立關係與真誠的互動。

↓ 請參閱邀約相關工具

### 3. 介紹

強化自己的簡報技巧，點燃對產品的熱情以及對機會的渴望。追蹤入會新人的喜好趨勢，確保您能與他們產生共鳴並激勵他們採取行動。

↓ 請參閱說明會工具

## 秘訣

### 如何建立複製的模式：

- 我親自示範讓您可以觀摩學習
- 一同執行讓您做中學
- 您親自教學
- 您為自己的經營者示範
- 您與自己的經營者一同執行
- 新的經營者示範給您看
- 反覆進行

教導經營者如何舉辦說明會最好的方式就是和他們一起執行多次的說明會。慢慢地他們會和您一樣成為專家，且越來越有自信。



## 站在第一線

新的經營者第一次招募事業夥伴時，盡量邀請經驗豐富的上線來說明事業機會並建立公信力（見訓練手冊p.11）。您是事業機會最好的例子！討論時，請表現出自己的氣勢與決心。

如此可以達到兩個目標：

1. 您是具有說服力的第三方見證
2. 您示範了一場成功的說明會

↓ 請參閱「Effective 3-Way Calls」三方通話策略



## 事業評估計畫（20至30分鐘）



目的：

1 聚集大家、聆聽他們的需求並介紹dōTERRA®美商多特瑞事業機會

2 著眼學員的需求，掌握並分享事業機會對他們的好處

視需求：可播放影片或者請其他參加的經營者與領袖分享經驗，有需要都可以納入，作為完整的說明會內容。

- 2至5分鐘：建立關係／分享您的故事（1至2分鐘）
- 1分鐘：說明目的
- 2至5分鐘：了解他們的情況（挑水度日v.s.創業管道—見p.2）
- 2至5分鐘：選擇dōTERRA®美商多特瑞的原因（見p.3）
- 2分鐘：經營事業的準備事項（見p.4-5）
- 2分鐘：獎勵計畫（見p.6-7）
- 4至5分鐘：願景與選擇經營之道（見p.8-9）
- 5分鐘：接下來的執行步驟（見p.10-11）
- 問與答：是否還有其他問題？

## 成功四重奏 激發行動的藝術

### 1 建立財富管道



利用問題釐清答案：

- 目前的狀況
- 您的目標？
- 需要做什麼來達成目標？
- 您願意投入多少心力？

第一步是要幫助潛在經營者評估自己目前的健康、財務、目標、關係和能力狀況。

### 2 加入dōTERRA®美商多特瑞



利用故事建立關係：

- 分享自己的故事
  - 我曾經是怎樣的人？
  - 我過去的狀況？
  - 過去的問題？
  - dōTERRA®美商多特瑞如何幫助我解決問題？
  - 我現在的目標？
- 分享您選擇加入的主要原因

分享的故事需切題、能產生共鳴並且簡短扼要（2分鐘）。

### 3 決心經營事業



分享各種可能性

- 介紹獎勵計畫
  - 選擇經營之道：獲得產品與額外收入，甚至變成主要收入
- 獎勵制度介紹務必簡潔。介紹增加收入的可能後，邀請他們選擇想要經營的方式。

### 4 展開行動



介紹啟動事業三步驟

- 約好下次見面討論後續步驟執行的時間
- 參閱訓練手冊裡的啟動事業經營者時間表（見p.18-19）

小叮嚀：倘若潛在經營者在投入前希望能了解更多資訊，可與其分享影片和其他關於dōTERRA®美商多特瑞的產品、獎勵計畫、使命與文化等相關資訊。



## 下一步：啟動新的事業經營者

養成邀約他們進入下一個階段的習慣。一旦新的事業經營者利用分享手冊主持完他們第一次的說明會並且招募新的會員後，就是為他們進行啟動評估的時候。可與上線規劃每月固定的「成長營」活動，兩件事情同時進行能發揮最佳效益。在他們開始累積經營經驗相當關鍵的頭幾個星期內安排密集的交流。

## 秘訣

親自服務並且  
找尋人才是  
開啟機會的起點  
而非終點。

# 培養複製文化

## 改變生命並創造可支配所得

達到成功經營dōTERRA®美商多特瑞事業這一個終極目標，以及創造收入的財富管道，這些其實都是擁有複製文化的結果。當您分析dōTERRA®美商多特瑞領袖的成就時，會發現一定都有這些共同的要素，而這些要素，也就是PIPES財富管道建立的活動，正是成功的核心原則。如何投入執行這些行動與您的個人風格有關，畢竟大家一開始都是被您吸引而參加。最後通往真正成功的道路，始於複製。

### 成功的經營者：

- 為了改變生命此一目的投入PIPES財富管道，財富將伴隨價值而來，積極提供服務享受成功，他們透過從事自己熱愛的事情獲得報酬，並因此擁有可支配所得。

“這是一個很簡單的數字遊戲。改變生命的數量決定獎勵規模的大小。”  
——蘿拉·賈格布斯

### 購買產品



輕鬆分享可獲得免費的產品（每月約1-3萬台幣）。\*

菁英與尊爵



### 額外收入



投入事業經營可為家庭帶來額外收入（每月約6-9萬台幣）。\*

銀級與黃金



### 收入來源



成為領袖全心經營事業可帶來可支配所得或成為主要收入來源，改變生活方式（每月10萬台幣以上）。\*

白金及以上



身為銀級，您正持續創造額外收入、提升您的所得而不再需要兼職工作。您的成功讓您對未來以此事業作為主要收入來源充滿希望與信心。您可考慮加入dōTERRA®美商多特瑞Free to Give計畫，引領您走向財務自由之路。

## 善加利用獎勵制度

dōTERRA®美商多特瑞的獎勵制度是一個領導力導向的計畫，以獎金鼓勵培育人才的領袖。這個「後端」的獎勵計畫能帶來穩定、大量與可支配的收入，具有潛在的高報酬。相較之下，另一種稱為「前端」的計畫提供的則是速成但無法持續的獎金。

## 現在正是積極晉升位階以及執行三次方威力團隊獎金創造額外收入的最好時機

- 進一步認識獎勵制度。仔細地研究，了解如何符合各項獎金的資格
- 掌握每一個獲得獎金的機會。幫助您的新經營者符合獎金的資格。了解複製可以發揮的力量
- 使用dōTERRA®美商多特瑞ES訓練系統。

建立模式 → 傳授模式 → 複製模式

\*成果因人而異。平均收入略少於上述資料。請至網站dōTERRA.com 參見「事業機會與收入公開報告」了解最新資訊。

# 兼具決心與能力的經營者

## 如何晉升

啟動手冊裡談到在考量組織中第一代下線的潛力人才時，如何找尋能力與決心兼具的經營者的挑選標準。若經營者可以自行招募新人，就可以視為具備能力，如果能完成經營手冊的前三個步驟，就是擁有為事業付出的決心。如果經營者只具備其中一項條件，那他們可能適合安置在第二代或第三代。不過這是理想狀態，現實往往不同。

現在您應該已經更瞭解那些讓您能晉升銀級的人。要進入黃金位階，您需要親自招募三名經營者入會（成為三個不同的下線），他們都願意全心投入邁向尊爵以上的位階。雖然他們目前可能不是讓您能夠晉升的下線，但並沒有關係。

### 訂定期許

透過訂定合理的期許來促進進步及維持健康的關係。身為上線指導者，讓大家能有預先規劃的機會、減少潛在的衝突，以此作為團隊定調。

#### 分享以下資訊：

- 您有大家的支持！也就是上線和公司的訓練與工具
- 成長就是關鍵——成長越多獲利越多
- 態度決定高度——隨著團隊的成長，遇到瓶頸是很正常的過程。歡喜地迎接，不論遇到任何挑戰、挫折、懷疑或拒絕都要維持堅定的心

#### 管理期望值：

- 沮喪是期待與現實的差距
- 調整不適用以及不相關的目標
- 了解如何於未來避免不必要的衝突
- 下定決心擁有更好的溝通以及責任

↓ 請參閱Set Expectations（訂定期許）

### 重整決心

如果發現團隊投入的狀況不如預期，仔細審視他們一開始的決心和可能缺乏的部分。

- 他們是否表示過經營的意願？或者只是主持課程？
- 您是否在沒有確認他們決心的情況下讓他們擁有下線成員？

依照他們的能力範圍安置位置，而非您想要他們達到的位置。破壞信任最快的方式之一就是讓還未做好準備的人就有經營的壓力。

↓ 請參閱Restore Commitment（重整決心）、Reset Expectations（調整目標）

“決心是阻力的敵人，是不論被擊倒多少次都仍能堅守持續、再站起來的承諾。”

——大衛·邁克納利

## 經營者評估項目：

成員晉升菁英時，要能持續前進必須要培養成功的習慣與技巧。評估每一位經營者願意投入的程度以及達到目標的能力。建立一個向上好學的文化，每個人都願意持續採取讓事業茁壯夢想實踐的行動。

### 事業決心

- \_\_\_ 使用產品
- \_\_\_ 遵從成功進度表
- \_\_\_ 規劃說明會
- \_\_\_ 邀約潛在顧客進行事業評估
- \_\_\_ 願意接收指導與訓練
- \_\_\_ 參加以及推廣活動

### 經營能力

- \_\_\_ 邀約合格的潛在顧客參加說明會
- \_\_\_ 能成功主講一場天然保健方案說明會
- \_\_\_ 成功幫助至少50%以上的潛在顧客入會
- \_\_\_ 與每一位入會會員進行健康生活評估
- \_\_\_ 讓新會員加入忠誠顧客獎勵計畫
- \_\_\_ 以啟動評估讓經營者啟動事業

# 啟動經營者、培育訓練者

## 改變願景、孕育複製

成功最重要的關鍵之一在於讓經營者願意持續完成「重要行動步驟」。您的成長與改變團隊願景並且訓練他們有效地執行這些行動的能力有關。經營者財富管道中人數的多寡以及是否獲得妥善的服務與關照，決定了成功的規模，而對於訓練和指導的重視，正是為了提升我們服務的品質。

## 發展階段

定期了解經營者在成長過程中不同階段的狀況，才能幫助他們提升自己的能力、付出與成為一個自主的領袖。仔細評估每個階段以更清楚如何支持及賦予您團隊中的經營者。

您的領袖不會都是以同樣的速度成長，所以請去了解每一位經營者身處哪個發展階段，針對每個人的需求提供協助。邀請他們一同檢視經營者評估項目（見p.13），嘉許他們已經完成的任務並邀請他們如有意願可朝下個目標邁進。

### 1 認知他們目前的定位

- 針對位階持續進行適當的訓練
- 清楚發展中領袖的進程



## 適才位階訓練

### 2 符合他們的定位

- 了解每一位經營者的目標、強項、投入程度和能力
- 善用適才位階訓練

領袖的目的在於傳授經營者與訓練者成功之道。不論是一對一或團體指導或者正式的授課等訓練方式，一定要因人而異，例如：新進經營者需要的訓練一定與菁英不同，重要的是，您要認識到：取得成果的關鍵步驟和執行這些原則的方式，應該分別視之。教導他們可以複製的作法，學習者如果反饋自己也能做到，那就表示您的教學方式有效，他們的行動也會帶來成功的果實。

定期（如每月）為您的經營者舉行訓練（如成長營）。完成分享指南、主持過課程或進行過多次一對一面訪的學員最為適合。

## 引領他們邁向成功

 <p>領導者</p>	<p>了解如何引導那些具備能力可教導他人啟動事業的人</p> <p>了解如何複製成功之道並支持訓練者</p>	<p>身為領袖您必須要舉辦成長營</p> <p>您必須協助上線舉辦培育訓練者活動</p>
 <p>訓練者</p>	<p>了解如何教導他人啟動事業</p> <p>了解如何複製成功模式以啟動並支持經營者</p>	<p>訓練者須參加培育訓練者活動並協助上線舉辦成長營</p>
 <p>經營者</p>	<p>了解如何啟動事業</p>	<p>經營者須參加成長營</p>

### 3 親自示範

- 訓練PIPES財富管道建立活動
- 引領他們參加培訓活動
- 持續指導

隨著經營者／符合資格的成員持續且積極地投入重要的PIPES財富管道建立活動，評估每個階段的成果非常重要。我們經常重視的是落後指標（如位階、存留率、業績、收入）卻忽略了領先指標（PIPES財富管道建立的活動、成功進度追蹤表的分析），但這才是真正造成影響的關鍵。



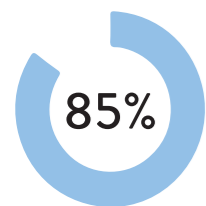


# 提升您的領導力

## 團結的力量

由於您和您的經營者各自擁有不同的能力，大家團結在一起就能打造一個全方位的團隊。營造一個尊重個人、激勵大家提升自己的環境，重視且持續培養每個人的能力。籌備活動、進行團隊通話或訓練時，邀請您的經營者在依照關鍵原則下以他們特有的方式執行。

## 吸引力的法則



身為領袖一定要了解人們被吸引的原因。（約翰·馬克斯威爾）在其著作《領導力21法則》中指出85%的領袖一開始都是先受到其他人的吸引繼而效法。所有偉大的領袖都是從成為一位認真的追隨者開始。

蓋洛普進行了一項為期三年的研究，針對一萬名受訪者了解影響且改變其一生最重要的領袖人選，研究發現在選出來的領袖中有著非常明顯的共通性，其中以下四點是最常出現的特質：

### 1 信任

誠實、正直和尊重是建立強大信任關係的關鍵。您無法說服他人來相信你，您必須以行動取得他人的信任，時時信守承諾。而一個強大的團隊自然享有成功的協作及團隊合作。

### 2 惻隱之心

關懷、友誼、同理心、友愛和真誠的憐憫之心是建立夥伴情誼非常重要的經歷。大家重視彼此時，團隊的投入、顧客留存率、生產力和效益都會大幅提升。

## 培養自己的領導力

優秀的領導力來自自我檢視。期許團隊建立他們的PIPES財富管道前，先評估自己在這方面的表現。每個人必須先有可以跟隨的榜樣並實際操作獲得成功的方法，才有辦法教育並循序漸進地領導他人。

[詳讀並使用領導相關資訊](#)

第13頁提供一份評估「決心與能力兼具經營者」的清單，列舉出此類經營者的檢視項目。

### 成為榜樣：

- 有效地進行天然保健方案說明會
- 至少成功招募一半以上的潛在顧客
- 與每位會員進行健康生活評估
- 幫助新會員加入忠誠顧客獎勵計畫
- 教導成員主持一堂成功的課程

### 傳授模式：

- 利用ES訓練系統啟動新進經營者
- 訓練我的經營者（提供／引導重點訓練）
- 以成功進度追蹤表有效指導經營者
- 推廣活動、教育機會及資源
- 對於團隊的成功與進步給予支持與鼓勵

# 極大化指導效益

## 相信您的經營者

您需要定期指導讓您的經營者取得階資格的下線。一開始還在培養指導能力的過程中（頭幾回的電話連絡），可以邀請您的上線一同加入，善加利用多特瑞訓練系統的工具、手冊指南和影片等。

成功的指導可以激發他們的潛能並鼓勵成員持續成長。以值得信賴的策略夥伴的角色來服務您的經營者，但這不代表您需要知道每一件事情，以指導者的姿態出席、創造最大的可能。

## 指導秘訣

- 安排定期的指導（通常為每週進行）
  - 事先規劃好溝通的方式，對話前受指導者需先提交成功進度表
- 建立信任的關係
  - 保持自信並遵守承諾
- 啟發與鼓勵
  - 強調他們的天賦與能力。針對需求給予支持。
- 設立與管理目標期許 [參閱Set Expectations（訂定期許）](#)
- 依照他們的需求描繪願景、設立目標並制定可以達成這些承諾的計畫
- 著眼重要行動步驟以及如何有效執行
- 專注解決方式而非問題
  - 幫助經營者把擔憂轉換成辦法
  - 引導而非指令，讓他們有機會提供自己的想法，互助合作！
- 以個人成長來增加能力並解決信心不足的問題

[使用指導資源增加您的能力。](#)

P	I	P	E	S
<b>準備</b>	<b>邀約</b>	<b>介紹</b>	<b>入會</b>	<b>支持</b>
<input type="checkbox"/> 每日個人成長實踐 (2分)	<input type="checkbox"/> 邀請參加各種活動： （一次邀請計1分） - 舉辦「第一週」 - 學生生活評估	<input type="checkbox"/> 主講課程 (5分)	<input type="checkbox"/> 個人入會 (3分)	<input type="checkbox"/> 鼓勵新進經營者/激勵評估 (4分)
<input type="checkbox"/> 進行團隊電話 (2分)	<input type="checkbox"/> 每位出席學員（尚未入會） (3分)	<input type="checkbox"/> 每位出席學員（尚未入會） (3分)	<input type="checkbox"/> 健康生活評估 (4分)	<input type="checkbox"/> 以成功進度追蹤表進行指導諮詢 (2分)
<input type="checkbox"/> 更新成功進度追蹤表	<input type="checkbox"/> 專業生活評估	<input type="checkbox"/> 加入忠誠顧客獎勵計畫 (3分)	<input type="checkbox"/> 會員生活評估 (3分)	<input type="checkbox"/> 提供一對一訓練 (2分)
<input type="checkbox"/> 高級教練 (2分)	<input type="checkbox"/> 主講課程	<input type="checkbox"/> 邀請新進經營者參加「第一週」 (1分)	<input type="checkbox"/> 會員生活評估 (3分)	<input type="checkbox"/> 提供五人以上的團隊訓練 (10分)或 投入下線活動 (5分)
<input type="checkbox"/> 參加團隊訓練 (4分)	<input type="checkbox"/> 分享經驗一次分享計1分	<input type="checkbox"/> 舉辦一對一簡談 (4分)	<input type="checkbox"/> 擔任副手 (3分)	<input type="checkbox"/> 投入下線活動 (5分)
<input type="checkbox"/> 制定執行財富管道建立活動 (2分)	<input type="checkbox"/> 舉辦產品、經驗或您的故事	<input type="checkbox"/> 專業經理說明會 (4分)	<input type="checkbox"/> 會員經理說明會/事業經營評估 (3分)	<input type="checkbox"/> 推廣團隊訓練/活動 (2分)
			<input type="checkbox"/> 業績評估 (2分)	<input type="checkbox"/> 業績成功 (2分)



“一場成功的指導應以學員了解他們的目標並相信他們有能力做到時畫下完美句點。”  
——梅琳娜·哈瑞森

## 如何使用成功進度追蹤表：

問題點是什麼？  
嘉許成功並檢視需要協助的地方。幫助他們分析過去成功的因素，重複有效的方法，淘汰不適用的做法。好的提問能激發出無窮的潛能。

為什麼需要／想要創造機會？  
清楚了解他們的現況以及對未來的想像。幫助他們設立合理的目標並著眼能帶來巨大改變的事物。

您的成效與承諾？  
評估PIPES財富管道建立活動，成果就是最直接的回饋。指出不適用（沒有成果）的地方，重點指導特別重要的項目（如：強化邀約或招募的技巧）。

如何達成目標？  
依照PIPES財富管道的評估與目標的設立來擬訂接下來的重要行動步驟。幫助他們理解如何以及適時地尋求協助。出席並支持新進經營者的說明會以及他們頭幾回的健康生活評估。

“領導力就是透過溝通讓人們清楚看見他們的價值與潛力所在。”  
——史蒂芬·柯維

# 培養忠誠顧客

## 持續以教育建立網絡

不斷透過教育以提供消費者持續的支持，創造驚人的存留率。

教導他們各種於日常生活中使用產品的方法，善用dōTERRA®美商多特瑞企業及相關領域提供的完善教育資源。

讓會員掌握這些方法，定期分享、推廣以及傳遞這些最新的方法以及他們喜歡的方式，增加他們的意識與彼此的互動。

“教育是改變世界最強大的武器。”  
——尼爾森·曼德拉

### 為什麼需要持續教育？

- 建立對產品的信心
- 改變生命
- 有助持續的忠誠顧客獎勵計畫訂單
- 激勵分享與經營的動力
- 拓展您的團隊



### 邀約每個人

- 新顧客
- 現有顧客（活躍與非活躍）
- 欲了解產品資訊的經營者
- 尚未入會的潛在顧客
- 尋求教育的潛在顧客

### 尋找團隊成員

- 尋找出下線中未能獲得支持的消費者和經營者
- 盡可能讓他們的銀級上線領袖了解情況
- 如果沒有找到活躍的上線可以支持，邀請他們一起加入您為消費者和經營者舉辦的活動及各種面談。

舉辦自己的聚會（如：面對面聚會或臉書活動）並鼓勵成員仿效您的做法。定期的教育活動能讓消費者以及經營者建立對產品的信心，這些活動能營造團隊向心力與歸屬感，並讓大家透過向其他人學習，接觸更多使用產品的方法。

可參閱生活手冊做為規劃教育活動主題的工具。學員可以分享經驗、最喜歡的使用方法和食譜。不一定要是專業人士，每個人都可以參與分享！利用dōTERRA®美商多特瑞的健康生活型態來介紹不同主題，可參考的主題如下：

- 健康生活習慣與每日保健活力套裝
- 精油與料理
- 兒童保健
- 優化運動與體重管理
- 強化活力與能量
- 睡眠品質
- 情緒芳香調理
- 28天排毒計畫
- 無毒肌膚、頭髮與身體護理
- 環保清潔
- 全方位保健
- 身體系統保健專題



### dōTERRA®美商多特瑞教育訓練工具

- dōTERRA®美商多特瑞Youtube頻道
- dōTERRA®美商多特瑞臉書與Instagram

## 增加存留率

持續不斷的教育活動能增加您團隊的存留率。進入線上辦公室的健康倡導者服務，點選譜系，再進入簡要譜系，輸入欲查詢團隊的領袖（您或成員皆可）之會員帳號。養成固定追蹤存留率的習慣，分析存留率的模式並思考持續提升的策略，財富將伴隨價值而來，積極提供服務。 [使用Activate Customers活絡顧客與Customer Appreciation優質服務](#)

# 利用活動造勢

## 團結並一同成長

掌握策略與合作。與上線共同策劃並推廣教學與訓練活動，讓學員發自內心積極渴望成長、讓顧客滿意並且改變他人的生命。創造價值讓他們了解出席的重要，最終的目標是要為潛在顧客和新舊成員營造深具啟發性的那一剎那。

### 1 推廣彼此合作

以確保經營者與領袖確實於各種面談與交流中推廣活動。啟動並支持經營者時，告知他們任何教育機會皆是非常重要的任務，可於團隊或顧客的社群網絡上公布課程或每月訓練資訊，大型活動務必於半年前開始推廣。

### 2 與您的領袖合作

給團隊中新興的領袖一個領導的機會。事情不能全都只有您獨自完成，營造一個人人都能參與且鼓勵他們成長的環境。

### 3 讓所有成員參與

會員自然會希望能成為團隊以及dōTERRA®美商多特瑞企業文化的一份子。擁有歸屬感是團隊能成長與成功的關鍵。

## 人們於活動中決定經營事業

推廣以及參與活動是dōTERRA®美商多特瑞事業領導力與成長的重要環節。活動能提供大家的見證、帶動氣勢並幫助您經營事業。dōTERRA®美商多特瑞強調參加活動的文化。領袖在活動中誕生、夥伴在活動中決定攜手奮戰。

### 團隊活動：

- （與上線合作）
- 每周團隊會議
- 每月訓練活動
- 成長營
- 其他活動
- 季度活動

### dōTERRA®美商多特瑞活動

- 全球年會
- 領袖培訓營
- 區域產品培訓
- 海外獎勵旅遊
- 鑽石俱樂部／銀級俱樂部



年會說明：在年度最重要盛會中，親自體驗dōTERRA®美商多特瑞的企業文化。參加者將在年會中受到強烈的啟發、從中蛻變並激勵自我擴展事業。

## 發揮活動最大效益

- 獎勵與表揚—舉辦競賽或各種成果發表活動，以此提供機票、住宿、消費娛樂票券或各種獲勝獎品。透過VIP授予或者安排受獎活動公開給予獎勵。  
[請參閱Incentives & Recognition（獎勵與表揚活動）](#)
- 重複—定期推廣活動做為固定的團隊交流管道。
- 後勤—提供建議、資訊細節和確保學員沒有住宿與交通的問題，以及各種活動事前須知的問與答事項。
- 團隊榮耀—透過小禮物、聚會、相片等方式營造團隊凝聚力。
- 活動前中後—可於大型活動，如：年會間規劃團隊活動，營造深具意義且拉近距離的時刻，讓與會者擁有歸屬感，亦可穩固強化團隊（如團隊派對或餐敘）。



### 活動三大作用

- 建立對dōTERRA®美商多特瑞使命的信念
- 激發熱情並培育能力
- 提供社會認同

# 給予人才 發揮的空間 才是真正的領袖。

——瑪麗安娜·威廉森

了解更多：



前往網站 [doterra.com](https://doterra.com) > 我們的會員 > 多特瑞訓練系統

下一步：



在此感謝所有健康倡導領袖以及協助並參與「多特瑞訓練系統」內容的每一個人。