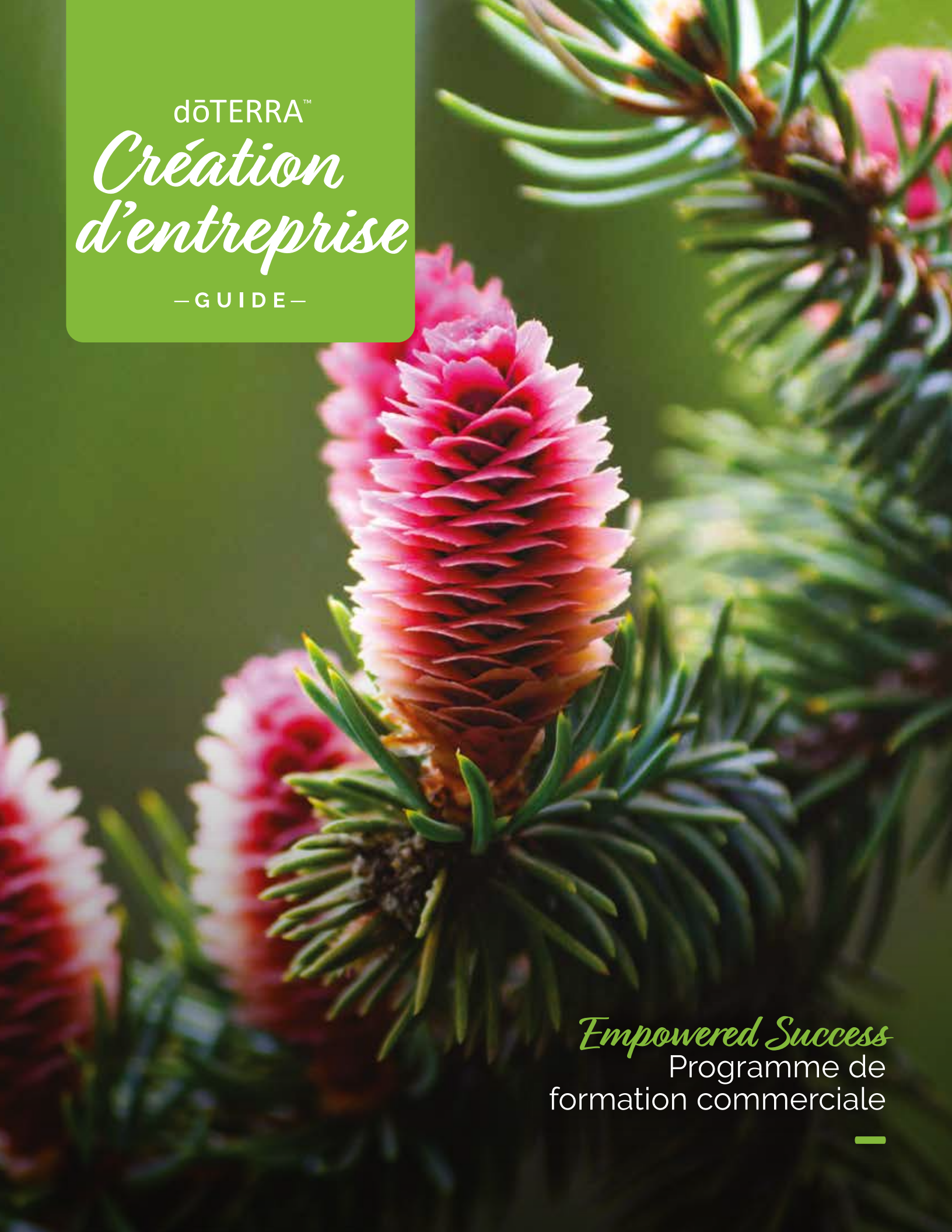
dōTERRA™

Création d'entreprise

—GUIDE—



Empowered Success

Programme de formation commerciale

Tout ne doit pas être nécessairement parfait, il faut juste que cela fonctionne.

Jack Canfield

Sommaire

Bienvenue 04

Créez votre pipeline 05
5 étapes pour réussir 07

Préparer 09

Créez votre entreprise 11
Définissez des objectifs 13
Liste de noms 15
Success Tracker (Suivi vers le succès) 18
Planifiez votre réussite 19
Planificateur Elite 21
Apportez des solutions 23
Ciblez votre message 25
Collaborez avec votre mentor 27
Bilan stratégique 28
Les ingrédients de la réussite 30

Inviter 31

Préparez à partager 33
Partagez votre histoire 36
Partagez et effectuez un suivi 37
Invitez à en savoir plus 42
Invitez sans échantillon 43
Atteignez plus de personnes 46

Présenter et inscrire 47

Organisez des présentations 49
Planificateur d'ateliers 50
Présentez avec assurance 51
Introduction aux huiles essentielles 53
Comment diriger un atelier 54
Inscrire avec succès 60
Stratégie de placement 63
Planificateur Power of 3 66

Soutenir 67

Accueillez et intégrez les clients 69
Consultation bien-être 71
Formation continue 73
Choyer les clients 75

Trouver des bâtisseurs 79

Trouvez des partenaires commerciaux 81
Étendez votre influence 84
Introduction à la construction 87
Script d'introduction à la construction 89
Lancez les nouveaux bâtisseurs 91
Guidez les bâtisseurs 93

Développement personnel 95

Imaginez votre avenir 97
Devenez autonome 99
Déclaration de confiance 102

Annexe 103

Plan de compensation 105
Les rôles dōTERRA 108

Nous utilisons les huiles essentielles, nous les partageons et nous enseignons aux autres à faire de même.

Justin Harrison, Distributeur expert

Bienvenue !

Félicitations pour le lancement de votre entreprise dōTERRA.

Vous êtes ici parce que vous aimez les huiles essentielles. Vous les utilisez, vous les partagez, et vous voulez aider d'autres personnes à faire de même. Ces trois éléments, vecteurs de changements de vies et d'avenirs financiers dans le monde entier, sont les fondements d'une entreprise dōTERRA robuste. Avec courage et implication, votre vie pourra aussi changer.

Ce guide décrit toutes les étapes du processus qui vous permettra de progresser vers le rang Elite et les rangs supérieurs. Vous y puiserez et renforcez votre confiance en vous pour évoluer dans votre rôle de Conseiller Bien-Être. Que vous soyez en reconversion professionnelle ou souhaitiez tout simplement gagner un peu plus d'argent, vous pouvez faire des profits en vous engageant dans un service cohérent et significatif et en reproduisant les étapes présentées dans ce guide.

Dans les pages suivantes, vous trouverez des listes de vérification, des fiches de travail, des scripts et bien d'autres outils, tous créés dans le but de vous aider à réussir et à rester concentré sur l'essentiel. Ces méthodes simples sont éprouvées et réelles. Mieux encore, elles ont été conçues en pensant à vous. En étoffant vos compétences et en adoptant des habitudes productives, vous pouvez bâtir une entreprise prospère avec dōTERRA et réaliser vos rêves.

N'oubliez pas que vous n'êtes pas seul ! Ce guide est là pour vous accompagner à chaque étape du parcours. Collaborez avec votre lignée ascendante afin qu'elle vous accompagne, puis faites de même avec vos bâtisseurs lorsqu'ils lanceront leur propre entreprise.

Commençons !

Créer son pipeline

Ce guide est votre guichet unique pour trouver toutes les ressources dont vous avez besoin pour bâtir une entreprise dōTERRA prospère et pleine de succès. Il vous présente des étapes éprouvées pour réussir en suivant un cadre appelé « PIPES ».

PIPES est l'acronyme de **Prepare, Invite, Present, Enrol, Support** en **anglais (Préparer, Inviter, Présenter, Enrôler et Soutenir).** Toutes les formations commerciales dōTERRA sont organisées selon ce cadre. Les activités PIPES vous aident à vous préparer, à inviter d'autres personnes à en apprendre davantage, à présenter vos ateliers et organiser vos rencontres individuelles, à inscrire des prospects, ainsi qu'à soutenir votre équipe et votre communauté de clients. Au fur et à mesure du développement de votre entreprise, vous réitérerez ces activités qui favoriseront l'obtention de résultats.

Prepare (Préparer)

Préparez-vous au succès en découvrant les bienfaits offerts par les produits dōTERRA et les avantages d'un programme de formation éprouvé.

Invite (Inviter)

Partagez vos expériences et invitez d'autres personnes à découvrir les solutions naturelles et les opportunités commerciales de dōTERRA.

Present (Présenter)

Présentez les messages de bien-être de dōTERRA et les réussites financières potentielles.

Vous

Vos prospects

Foi + Action = Résultats

Foi

- En les produits
- En dōTERRA
- En votre motivation

Action

- Partager
- Inscrire
- Lancer des bâtisseurs

Résultats

- Changer des vies
- Se développer personnellement
- Gagner des récompenses

E

S

Enrol (Enrôler)

Inscrivez et rendez autonomes d'autres personnes grâce aux solutions naturelles et invitez-les à changer des vies.

Support (Soutenir)

Soutenez vos clients et bâtisseurs en établissant des liens personnels, communautaires et éducatifs.

Votre équipe et votre communauté

5 étapes pour réussir

1

Préparer

Créez votre entreprise

☐ Complétez la check-list de création d'entreprise et contactez votre mentor de lignée ascendante en cas de question (page 11).

Alimentez votre lancement

☐ Remplissez la fiche *Définissez des objectifs* (pages 13-14).

☐ Préparez votre *Liste de noms* (pages 15-16).

- Compilez, classez par ordre de priorité puis notez les noms sélectionnés dans votre *Success Tracker (Suivi vers le succès)* (page 18).
- Remplissez la fiche *Ciblez votre message* puis partagez vos réponses avec votre mentor de lignée ascendante (pages 25-26).

☐ Organisez votre session stratégique *Introduction au lancement* avec votre mentor de lignée ascendante.

- Partagez vos aspirations et vos rêves.
- Passez en revue la fiche *Définissez des objectifs*.
- Passez en revue la fiche *Créez votre pipeline* (pages 5-6) et *5 étapes pour réussir* (pages 7-8).
- Planifiez vos 4 premiers ateliers ensemble, puis les autres plans de lancement du mois.
- Passez en revue le *Planificateur Elite* (page 21).
- Utilisez le *Planificateur d'ateliers* (page 50).
- Passez en revue la fiche *Collaborez avec votre mentor* pour définir les attentes et vous familiariser avec le *Bilan stratégique* (pages 27-28).

☐ Reportez-vous à la fiche *Planifiez votre réussite* et définissez votre agenda hebdomadaire (pages 19-20).

- Renseignez-vous sur les prochains événements et notez-les dans votre agenda (par ex. : Convention Europe, tournées, Leadership Retreats, etc.).

☐ Engagez-vous à consacrer 20 minutes par jour à votre développement personnel.

- Apprenez à tirer profit de vos forces uniques à l'aide du Guide des forces / Empowered You disponible en ligne.
- Utilisez les documents consacrés au *Développement personnel* (pages 96-100).
- Complétez et publiez votre *Déclaration de confiance* (page 102).

2

Inviter

Entrez en contact et partagez

☐ *Préparez-vous à partager* (page 33).

- Notez vos expériences sur *Partagez votre histoire* (pages 3-6).
- Utilisez votre *Success Tracker (Suivi vers le succès)* pour vous concentrer sur les clients potentiels qualifiés et choisir votre approche (pages 18, 37-40, 42-43, 46, 81-82, 84-85).
- Trouvez des solutions pour *Toucher davantage de personnes* et étoffez votre *Liste de noms* (page 46).

☐ Partagez votre expérience et des échantillons avec vos prospects, puis effectuez un suivi (pages 37-41).

- Demandez des recommandations auprès de vos clients (page 46).

Invitez à en apprendre davantage et envoyez des rappels

☐ Invitez vos prospects qui souhaitent en savoir plus à participer à un atelier d'introduction aux huiles essentielles ou à une rencontre individuelle, puis envoyez-leur des rappels (pages 42-43).

☐ Préparez-vous à organiser des présentations (pages 49-50).

- Apprenez le fil conducteur et le script de l'atelier Introductions aux huiles essentielles (pages 53-62).

3 Présenter et Inscrire

Présenter

☐ Préparez vos présentations, reportez-vous au *Planificateur d'ateliers* (page 50).

- Apprenez à *Présenter avec assurance* (page 51).

☐ Organisez et apprenez comment diriger l'atelier Introduction aux huiles essentielles (pages 53-62).

- Programmez les prochains ateliers pendant vos ateliers (page 61).

Inscrire

☐ Inscrivez les participants et planifiez leurs Consultations bien-être (pages 59-62, 69-70).

- Apprenez comment clôturer et inscrire avec succès.
- Effectuez un suivi dans les 48 heures suivant l'atelier auprès des personnes qui ne se sont pas encore inscrites.

Adoptez une stratégie de placement

☐ Placez vos nouveaux adhérents avec l'aide de votre mentor de lignée ascendante et de la *Stratégie de placement* (pages 63-66).

- Familiarisez-vous avec le plan de compensation de dōTERRA (pages 105-107).
- Apprenez à travailler dans la fenêtre de suivi de 14 jours (pages 63–65, 69-71, 91-92).
- Apprenez à différencier les rôles : client, partageur, bâtisseur et leader (page 108).

4 Soutenir

Accueillez et intégrez les clients

☐ Accueillez les nouveaux adhérents et présentez-leur les formations continues et les plateformes communautaires de réseaux sociaux (pages 69-74).

Fidélisez vos clients

☐ Informez régulièrement vos clients des promotions et autres possibilités de formation, accompagnez-les dans le cadre du programme de fidélité (LRP) et proposez votre soutien si nécessaire (pages 70, 73-78).

5 Trouver des bâtisseurs

Invitez à organiser et à construire

☐ Invitez à organiser des événements.

- À l'aide de votre *Success Tracker (Suivi vers le succès)*, identifiez les personnes désireuses d'organiser un atelier, contactez-les et organisez une session sur le thème « Introduction à l'organisation » (pages 18, 84).
- Organisez une session sur le thème « Introduction à l'organisation » avec les hôtes que vous avez recrutés pendant vos ateliers (pages 21, 84).
- Programmez des ateliers avec les nouveaux hôtes.
- Lisez *Étendez votre influence* (pages 84-85).

☐ Invitez les bâtisseurs potentiels qui souhaitent en savoir plus à participer à l'atelier « Introduction à la construction » ou à une rencontre individuelle.

- Concentrez-vous sur les meilleurs bâtisseurs potentiels sur votre *Success Tracker (Suivi vers le succès)* (pages 17-18, 81).
- Recrutez des partenaires commerciaux et des bâtisseurs dans votre équipe (pages 81-82, 84-85).
- Demandez à vos bâtisseurs de faire des recommandations (page 85).

Présenter

☐ Préparez-vous à organiser des présentations (pages 49, 51).

- Apprenez à présenter la session « Introduction à la construction », familiarisez-vous avec le fil conducteur (pages 87-88) et les scripts des rencontres individuelles (pages 89-90).

☐ Organisez et apprenez comment présenter l'atelier « Introduction à la construction » et mener des rencontres individuelles (pages 87-90).

- Organisez des conférences téléphoniques (3 personnes) avec votre lignée ascendante (pages 82, 89-90).

Lancez les bâtisseurs

☐ Lancez les bâtisseurs (pages 91-92).

- Dirigez une session « Introduction au lancement » en vous basant sur la check-list (page 7, Étape 1) et présentez le programme « Elite en 6 semaines » (pages 91-92).
- Aidez vos bâtisseurs lors de leurs premières présentations (Introduction aux huiles essentielles, Introduction à la construction, Consultations bien-être, Sessions stratégiques) (pages 91-92).
- Aidez vos bâtisseurs à recruter à l'aide de conférences téléphoniques à trois (pages 82, 89-90).

Soutenez les bâtisseurs

☐ Guidez les en organisant des sessions stratégiques régulières à l'aide du *Bilan stratégique* (pages 27-28, 93).

- Recommandez et invitez à participer à des formations/événements d'entreprise ou d'équipe.

Trouver des bâtisseurs (étape 5) se déroule en tandem avec les étapes 2-4. Les étapes réalisées sont essentiellement les mêmes, avec toutefois un axe différent en fonction du type de parrainage (bâtisseur ou client).

Préparer

Préparez-vous à la réussite

À la fin de l'étape Prepare (Préparer), vous aurez défini des objectifs pour votre avenir, posé les bases pour commencer à partager et inviter, et créé un programme pour votre entreprise.

La réussite est la somme de petits efforts répétés inlassablement.

—

Robert Collier

Créez votre entreprise

Commencez

☐ **Connectez-vous à** *doterra.com* **pour :**

- Créer votre espace et le mot de passe de votre bureau virtuel.
- Configurer et conserver *continuellement* un modèle de commande de fidélité (LRP) d'au moins 100 PV pour recevoir vos primes de démarrage rapide hebdomadaires et vos commissions mensuelles.
  - Recevoir le produit du mois *gratuit* en passant une commande de fidélité (LRP) d'au moins 125 PV avant le 15 de chaque mois au plus tard.
- Créer votre site Web personnel (cliquez sur *Mes Paramètres de Bureau > Informations Personnelles*).

Soyez soutenu

☐ **Avec votre lignée ascendante, ou avec une vidéo en ligne, procédez comme suit (si ce n'est pas déjà fait) :**

- Participez à un atelier « Introduction aux huiles essentielles ».
- Faites l'objet d'une consultation bien-être
- Participez à un atelier « Introduction à la construction ».

☐ **Planifiez votre première session stratégique et les sessions hebdomadaires suivantes avec votre mentor de lignée supérieure :**

Jour et heure ..... / ..... N° à appeler .....

☐ **Entrez en contact avec l'assistance de votre équipe de lignée ascendante :**

- Lieu de l'appel d'équipe / Lien : .....

  Jour et heure ..... / ..... N° à appeler .....

- Groupe Facebook de l'équipe : .....
- Site Web de l'équipe / Autre : .....
- Des questions ? Contactez votre mentor de lignée ascendante ou votre équipe, ou apprenez en plus grâce aux groupes Facebook dōTERRA Business.

Équipez-vous

☐ **Ajoutez un Kit pour atelier à votre commande fidélité. Vous pouvez également choisir l'un des articles suivants :**

- Livrets Vivre en bonne santé peut être simple.
- Lot de 10 exemplaires des guides Vivre et Construire.
- Supports d'atelier Solutions naturelles.

☐ **Travaillez avec votre lignée ascendante pour commander d'autres brochures informatives.**

Familiarisez-vous

Empowered Life

Découvrez les produits et les formations continues sur :

doterra.com > Discover > Product Education

- Technique AromaTouch
- Université dōTERRA
- La science des huiles essentielles

doterra.com > Resources > Essential Oil Resources

- Dépliants
- Brochures

Empowered Success

Familiarisez-vous avec les documents Empowered Success :

- Guide Vivre
- Guide Partager
- Guide Construire
- Guide Lancement
- Support d'atelier Solutions naturelles

Empowered You

Découvrez la formation sur le développement personnel et apprenez à développer votre entreprise avec le *Guide des forces / Empowered You :*

Pour en savoir plus, rendez-vous à la page 100 de ce guide.

Définissez des objectifs

Les gens qui réussissent fixent des objectifs précis. Exprimez clairement ce que vous voulez et quand vous souhaitez y parvenir. Définissez le niveau de récompense recherché et le rythme auquel vous souhaitez obtenir ces résultats. En prenant des engagements précis envers votre réussite et en les planifiant dans un certain délai de temps, vous serez mieux préparé à vous impliquer dans les activités qui suivent.

La duplication du rang de base Elite est la clé pour progresser/avancer vers les rangs Silver, Platinum, Diamond et plus.

Elite
Vous avez atteint le rang Elite
3000 OV
244 €/mois*

>

Silver
Soutenez 3 bâtisseurs pour atteindre le rang Elite
E E E
1 668 €/mois*

>

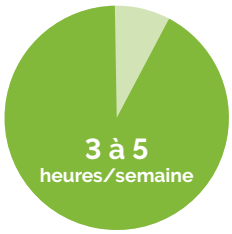
Platinum
Encouragez vos bâtisseurs à soutenir 3 bâtisseurs chacun pour atteindre le rang Elite
S S S
E E E E E E E E E
6 436 €/mois*

1 Choisissez votre niveau de gains

Payer vos produits

250 à 610 €/mois*
Objectif de revenus - Elite à Premier

Combien de temps dois-je investir ?**



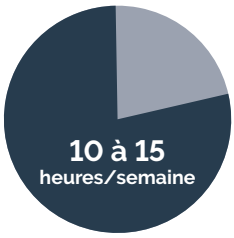
Étapes du rang

- E — Elite en 2 à 3 mois
- P — Premier en 6 mois

Gagner un revenu complémentaire

610 à 3 920 €/mois*
Objectif de revenus - Premier à Gold

Combien de temps dois-je investir ?**



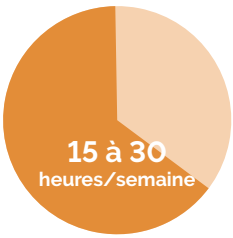
Étapes du rang

- E — Elite en 1 à 2 mois
- S — Silver en 6 à 9 mois
- G — Gold en 1 à 2 ans

Remplacer vos revenus

3 789 à 51 650 €/mois*
Objectif de revenus - Gold à Presidential

Combien de temps dois-je investir ?**



Étapes du rang

- E — Elite en 1 mois
- S — Silver en 6 à 9 mois
- P — Platinum en 1 à 2 ans
- D — Diamond en 1 à 3 ans
- PD — Presidential Diamond en 4 à 7 ans

Conseil

Reportez-vous au guide *Construire* ou aux pages 105-107 de ce guide pour créer des stratégies qui vous permettront de satisfaire aux exigences de rang et de revenus.

*Voir le Plan de compensation dōTERRA pour en savoir plus. Les chiffres indiqués sont des moyennes annuelles pour 2020. Les gains personnels peuvent être inférieurs.
**Le nombre d'heures nécessaires est une estimation.

2 Avancez à votre rythme

Entre la préparation, le partage et les invitations, 1 à 4 semaines peuvent s'écouler avant que vous n'accueilliez vos invités à vos premières présentations. Choisissez le rythme que vous souhaitez adopter pour atteindre le rang Elite à l'aide des échéanciers vers le succès ci-dessous. Commencez tout de suite à inscrire les personnes prêtes à commencer avec dōTERRA lors de rencontres individuelles, même si vous êtes encore à la phase « Prepare (Préparer) ».

Date de lancement des ateliers : ____ /____ /____

☐ Elite en 30 jours

Exemples de manières de générer 3000 OV :

Moyenne de 150 PV par commande d'adhésion x 20 parrainages

OU *3-4 parrainages et une moyenne de 500 PV par atelier x 6 ateliers*

OU *5 parrainages et une moyenne de 750 PV par atelier x 4 ateliers*

☐ Elite en 60 jours

Exemple où nouvelles commandes d'adhésion + commandes de fidélité (LRP) de clients = 3000 OV :

- *8 clients sur les 15 parrainés au cours du 1er mois ont passé des commandes LRP de plus de 100 PV en moyenne*
  + 800 PV
- *4 parrainages ou une moyenne de 600 PV par atelier x 3 ateliers (au cours du 2e mois)*
  + 1800 PV
- *3 parrainages au cours de rencontres individuelles (au cours du 2e mois)*
  + 450 PV

☐ Elite en 90 jours

Exemple où nouvelles commandes d'adhésion + commandes de fidélité (LRP) de clients = 3000 OV :

- *12 clients sur les 20 parrainés au cours du 1er et 2e mois ont passé des commandes LRP de plus de 100 PV en moyenne*
  + 1200 PV
- *4 parrainages ou une moyenne de 600 PV par atelier x 2 ateliers (au cours du 3e mois)*
  + 1200 PV
- *4 parrainages au cours de rencontres individuelles (au cours du 3e mois)*
  + 600 PV

3 Choisissez vos objectifs

Objectif à 90 jours

€ _____ /mois
Rang : _____

Objectif à 6 mois

€ _____ /mois
Rang : _____

Objectifs à 1 an

€ _____ /mois
Rang : _____

4 Choisissez de partager

Partagez vos objectifs avec votre famille et votre mentor de lignée ascendante. Affichez-les ou publiez-les à un endroit où vous les verrez tous les jours.

- Quel est votre degré d'engagement à atteindre le rang Elite et vos objectifs en 90 jours (sur une échelle de 1 à 10) ? Elite :..... 90 jours : .....
- Pourquoi est-il important d'atteindre vos objectifs au rythme que vous avez défini ?.....

.....

- En quoi votre vie sera-t-elle changée si vous atteignez votre objectif à 1 an ? .....

.....

- Comment sera votre vie si vous n'atteignez jamais votre objectif à 1 an ? .....

.....

Prenez l'habitude de consigner d'autres idées pour atteindre ces objectifs et réaliser vos rêves.

Liste de noms

Quelles vies souhaitez-vous changer ? Pour construire un pipeline financier prospère, commencez par inviter d'autres personnes à découvrir comment les solutions et les opportunités commerciales de dōTERRA peuvent les aider.

1 Dressez la liste de toutes les personnes qui vous viennent à l'esprit. Laissez libre cours à vos idées. Vous ne savez pas qui pourrait être à la recherche des solutions que vous offrez. Notez les noms et organisez-les par réseaux (famille, amis...) sur cette page et la suivante.

Famille : *parents, frères et sœurs, autres membres de la famille*	Besoins de santé	Besoin en temps et €	Besoin de finalité	Influenceur	Esprit orienté vers la nature	Exp. commerciale/ vente	Soutien conjoint(e)	Score
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Amis : *actuels, lycée, université, réseaux sociaux*	Besoins de santé	Besoin en temps et €	Besoin de finalité	Influenceur	Esprit orienté vers la nature	Exp. commerciale/ vente	Soutien conjoint(e)	Score
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

2 Ensuite, en pensant à chaque personne que vous avez répertoriée, filtrez votre liste pour identifier les futurs bâtisseurs potentiels. Dans chaque colonne reprenant les qualités que l'on retrouve fréquemment chez les bâtisseurs prospères, cochez celles qui correspondent à la personne. Ensuite, comptez le score dans la dernière colonne.

- Recherche de meilleurs revenus ou un meilleur avenir.
- A besoin de plus d'argent, de temps ou d'une finalité.
- Influenceur social, suivi et imité.
- Intéressé par tout ce qui est naturel et a un mode de vie sain.
- Possède une expérience commerciale ou en ventes, se motive seul.
- Est à un stade de vie qui permet de développer une entreprise.
- A le soutien de son/sa conjoint(e).

	Besoins de santé	€ Besoin en temps	Besoin de finalité	Influenceur	Esprit orienté vers la nature	Exp. commerciale/ vente	Soutien conjoint(e)	Score
1 *Angela Roy*	✓		✓					II
2 *Cousine Jennifer (Yoga)*	✓	✓	✓	✓	✓	✓		~~IIII~~ I

Communauté : *voisins, connaissances d'école, d'associations, de la paroisse*	Besoins de santé	€ Besoin en temps	Besoin de finalité	Influenceur	Esprit orienté vers la nature	Exp. commerciale/ vente	Soutien conjoint(e)	Score
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Autres : *collègues, commerçants ou prestataires de services*	Besoins de santé	€ Besoin en temps	Besoin de finalité	Influenceur	Esprit orienté vers la nature	Exp. commerciale/ vente	Soutien conjoint(e)	Score
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								

Classez votre liste de noms par ordre de priorité

Identifiez les bâtisseurs potentiels

La prochaine étape consiste à classer par ordre de priorité les prospects sur votre *liste de noms*, en commençant par surligner les personnes dont les scores révélant les qualités des bâtisseurs potentiels sont les plus élevés. Vous serez surpris par les personnes qui se révèleront être des bâtisseurs puissants ultérieurement, car certaines n'auront peut-être pas un score élevé. Toutefois, ce système de classement est un bon début.

Posez-vous ces questions :

- Si je devais travailler avec une personne, qui serait-ce ?
- Avec qui travaillerais-je le mieux ?
- Qui ferait preuve d'un engagement et d'une motivation qui égaleraient ou dépasseraient le rythme que j'ai défini pour atteindre mes objectifs ?

Notez le nom des personnes qui vous viennent à l'esprit, qu'elles soient sur votre liste ou non.

Partenaires commerciaux potentiels

_____ _____ _____

_____ _____ _____

_____ _____ _____

Faites le suivi des meilleurs prospects

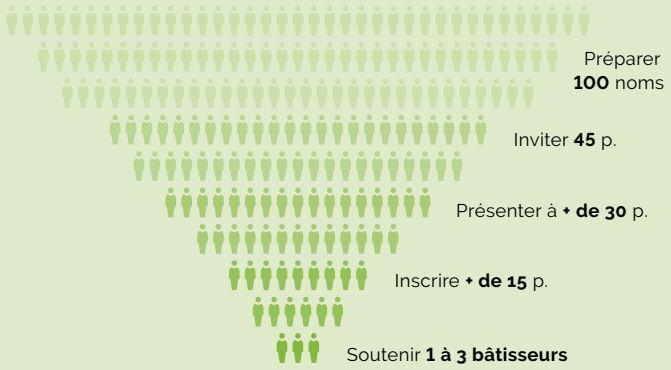
1. Notez vos 45 meilleurs prospects sur votre *Success Tracker (Suivi vers le succès)*.
2. Identifiez la meilleure manière de contacter et d'approcher chaque personne, que ce soit avec des produits ou des opportunités commerciales.
3. Commencez les partages et invitations personnalisées et suivez la progression de chaque personne. Avec l'aide et le soutien de votre lignée ascendante, identifiez quelques bâtisseurs clés le plus tôt possible.
4. Vous pouvez inscrire un nouveau membre n'importe quand et avez jusqu'au 10 du mois suivant l'inscription pour le déplacer au sein de votre structure commerciale. Vous pourrez ainsi créer une structure de placement saine qui vous aidera éventuellement à optimiser vos chances de décrocher des primes. Sans bâtisseurs, votre première ligne n'est composée que de clients, ce qui réduit votre potentiel de revenus.

Liste de noms

Success Tracker (Suivi vers le succès)

Étoffez votre liste

Si d'autres personnes vous viennent à l'esprit ou entrent dans votre vie, ajoutez-les à votre *Liste de noms* pour conserver un bon flux dans votre pipeline. Engagez-vous à ajouter entre 5 et 10 noms par semaine.



Les chiffres comptent

Plus vous avez de personnes dans votre pipeline, plus vous aurez de chances de trouver des clients et des bâtisseurs.

Ayez pour objectif de trouver 3 bâtisseurs au cours des 30 à 90 premiers jours. Si vous ne trouvez pas de bâtisseurs tout de suite, continuez à étoffer votre liste et continuez à inscrire. Beaucoup de bâtisseurs ont d'abord été des clients qui ont ensuite commencé à partager.

Success Tracker (Suivi vers le succès)

Suivez la progression de vos 45 meilleurs prospects ici.
Placez les bâtisseurs en haut de la liste.

Meilleurs bâtisseurs potentiels

Nom	Idée(s) d'échantillon de produit	Meilleure façon de contacter :	Première approche : Produit (P) ou Commerciale (C)		45+			30+	15+				3+			
					Échantillon distribué	Suivi de l'échantillon effectué	Invité à un atelier/rencontre indiv.	Participé à un atelier/rencontre indiv.	Inscrit	Consultation bien-être	Commande LRP configurée	Formation continue	Engagé à organiser des événements	Introduction à la construction	Conférence téléphonique à trois	Introduction au lancement
1			P	C												
2			P	C												
3			P	C												
4			P	C												
5			P	C												
6			P	C												
7			P	C												
8			P	C												
9			P	C												
10			P	C												
11			P	C												
12			P	C												
13			P	C												
14			P	C												
15			P	C												
16			P	C												
17			P	C												
18			P	C												
19			P	C												
20			P	C												
21			P	C												
22			P	C												
23			P	C												
24			P	C												
25			P	C												
26			P	C												
27			P	C												
28			P	C												
29			P	C												
30			P	C												
31			P	C												
32			P	C												
33			P	C												
34			P	C												
35			P	C												
36			P	C												
37			P	C												
38			P	C												
39			P	C												
40			P	C												
41			P	C												
42			P	C												
43			P	C												
44			P	C												
45			P	C												

Planifiez votre réussite

La réussite n'est pas une fin en soi, c'est une habitude. Ces habitudes simples pour réussir sont des pratiques partagées, éprouvées et adoptées par les meilleurs leaders de dōTERRA. En les intégrant dans votre vie, vous découvrirez la puissance des petits gestes quotidiens au fil du temps. Développement d'entreprise cohérent, activités génératrices de revenus… Voilà comment obtenir des résultats ! Passez au moins 70 % de votre temps à inviter, présenter et inscrire. La meilleure façon de se développer est de parrainer et de lancer des bâtisseurs avec succès, qui en retour feront de même.

Découvrez et utilisez les informations et le soutien offerts par votre lignée ascendante par l'intermédiaire d'ateliers hebdomadaires, de la formation continue, et d'appels avec votre équipe. Evitez de réinventer la roue en attendant le bon moment pour endosser certaines responsabilités.

Tous les jours : préparer, partager et inviter

- Utilisez vos produits.
- Investissez-vous dans votre développement personnel.
- Contactez, échantillonnez, faites des suivis et invitez.
- Organisez des interactions, des cours et des rencontres individuelles.

Posez-vous les questions suivantes :

- *Avec qui puis-je partager mon expérience des produits ?*
  Distribuez un échantillon et effectuez un suivi.
- *Qui serait réceptif et désireux d'en savoir davantage sur les huiles essentielles ?*
  Invitez à participer à un atelier « Introduction aux huiles essentielles » ou à une rencontre individuelle.
- *Qui a participé à une présentation et serait prêt à adhérer ?*
  Facilitez les adhésions avec un kit et planifiez une Consultation bien-être.
- *Qui aurait besoin d'une Consultation bien-être ?*
  Organisez une Consultation bien-être et facilitez une inscription au programme de fidélité (LRP).
- *Qui est prêt pour une présentation de l'entreprise ?*
  Invitez à participer à un atelier « Introduction à la construction » ou à une rencontre individuelle.
- *Qui apprécie les huiles essentielles et souhaiterait organiser un atelier ?*
  Invitez à organiser des événements. Planifiez une conversation sur le thème « Introduction à l'organisation ».
- *Qui est prêt à lancer son entreprise ?*
  Présentez les 5 étapes pour réussir pendant une session « Introduction au lancement ».

Toutes les semaines : présenter, inscrire et soutenir

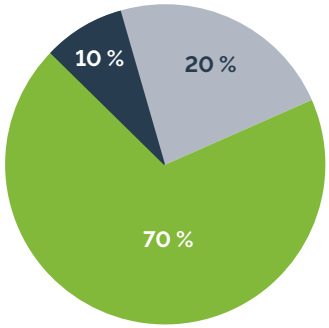
- Organisez des ateliers « Introduction aux huiles essentielles » et des rencontres individuelles.
- Organisez des ateliers « Introduction à la construction » et des rencontres individuelles.
- Organisez des Consultations bien-être.
- Participez à des formations continues et faites-en la promotion.
- Appelez votre équipe.
- Organisez des sessions stratégiques.

Tous les mois

- Passez une commande LRP d'au moins 125 PV.
- Définissez des objectifs, faites le suivi des avancements avec les planificateurs de rangs/Power of 3.
- Inscrivez au moins 4 clients et 1 bâtisseur.
- Participez à des formations commerciales

Tous les ans

- Participez et invitez à des événements :
  - European Convention
  - Leadership Retreat
  - Événements locaux
  - Incentive Trip



Préparer

Soutenir

Vos invitations, présentations et inscriptions, et celles de vos bâtisseurs

Concentrez-vous sur ces étapes

Programme hebdomadaire

À la page *Définissez des objectifs* de ce guide, vous avez choisi votre parcours personnel pour réussir. Le nombre d'heures hebdomadaire recommandé pour finaliser la construction de votre pipeline financier à votre rythme est indiqué ci-après.

Payer vos produits	Gagner un revenu complémentaire	Remplacer vos revenus
Investissement en temps requis : **3 à 10 heures/semaine**	*Investissement en temps requis :* **10 à 30 heures/semaine**	*Investissement en temps requis :* **25 à 50 heures/semaine**

Notez le nombre d'heures que vous souhaitez consacrer chaque jour à votre entreprise au cours d'une semaine normale.

lundi	mardi	mercredi	jeudi	vendredi	samedi	dimanche

Selon la méthode de votre choix, réservez-vous du temps pour vos activités hebdomadaires. Ensuite, notez les événements principaux, comme les engagements familiaux et votre travail, puis vos actions de développement d'entreprise PIPES. Ajoutez les heures de préparation et de déplacement correspondantes selon les besoins.

Heure/Période	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9:00	Développement personnel					
10:00	Appel avec l'équipe				Contacter/ Faire le suivi des personnes sur le Success Tracker (Suivi vers le succès)	Intro. construction avec Jeanne
11:00	Session stratégique : - Hélène à 11 h 00 Intro. au lancement : - Bastien à 11 h 45	Contacter/ Faire le suivi des personnes sur le Success Tracker (Suivi vers le succès)		Session stratégique avec lignée ascendante		
Midi						
13:00		Consultations bien-être : - Maman à 13 h 30 - Seb à 14 h 15	Rencontre individuelle avec Marie		Consultations bien-être : - Kathy à 13 h 30 - Carole à 14 h 15	
14:00						
15:00						
19:00		Intro huiles essentielles au café		Formation continue		

Exemple : 16 à 20 heures par semaine consacrées à dōTERRA pour un rythme de niveau intermédiaire.

Accélérez votre réussite

Vous pouvez détailler votre programme et votre planning de plusieurs façons. L'une d'entre elles consiste à programmer vos 4 premiers ateliers pendant une semaine ou un week-end au cours de votre mois de lancement pour :

- Minimiser les temps d'installation.
- Proposer plusieurs options d'ateliers aux prospects.
- Vous permettre de vous développer d'un atelier à l'autre (les participants enthousiastes invitent facilement d'autres personnes).
- Optimiser les options de placement et mieux vous positionner pour progresser dans les rangs et décrocher des primes.

Conseils de gestion de temps :

- Regroupez les appels en une période définie.
- Ayez plusieurs créneaux disponibles pour vous adapter aux emplois du temps des autres personnes.
- Répondez à vos messages, idéalement sous 24 heures.

Planificateur Elite

Je serai Elite au plus tard le .....

Associez ce planificateur avec votre *Success Tracker (Suivi vers le succès)* pour toutes vos planifications de présentation.

Pendant le mois de lancement : (Rythme : Elite en 30 jours)

- Planifiez plus de 4 ateliers ou plus de 15 rencontres individuelles ou une combinaison des deux.
- Invitez plus de 45 personnes à un atelier ou à des rencontres individuelles.
- Inscrivez plus de 15 personnes.

Planifiez des ateliers

Invitez plus de 15 personnes en personne ou par téléphone/SMS pour avoir un nombre idéal de participants à l'atelier, composé de 6 à 10 invités qualifiés. C'est vous qui organiserez ces ateliers, ou toute autre personne ayant accepté ce rôle. Reportez-vous à votre *Success Tracker (Suivi vers le succès)* pour y trouver des inspirations.

☐ **Atelier 1**
Date/Heure :
Lieu :
Organisateur :

☐ **Atelier 3**
Date/Heure :
Lieu :
Organisateur :

☐ **Atelier 2**
Date/Heure :
Lieu :
Organisateur :

☐ **Atelier 4**
Date/Heure :
Lieu :
Organisateur :

Objectif : Elite + de 3000 OV

Volume total requis		3 000
Volume actuel	-	
Volume prévu	-	
Volume requis	=	

Récompenses

Pour toute adhésion avec commande de kit + première commande de fidélité (LRP), offrez une récompense (par ex. : flacon de 5 ml d'Orange douce et le produit du mois).

Organisez des rencontres individuelles

Organisez des rencontres individuelles en personne, en ligne ou via conférence téléphonique à trois avec les prospects qui ont besoin d'une attention plus personnalisée. Vous pourrez ainsi passer en revue les priorités en matière de bien-être, les difficultés à se dégager du temps dans un emploi du temps chargé, et vérifier si les influenceurs bénéficient d'un cadre plus personnalisé.

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

☐ Nom :
Date/Heure :
Lieu :

Conseil

Invitez activement plus de 15 personnes en personne ou par téléphone/SMS, ou invitez passivement plus de 30 personnes via les réseaux sociaux ou par e-mail (un nombre bien plus important d'invitations est nécessaire pour obtenir les mêmes résultats), afin d'avoir un nombre idéal de participants à l'atelier, composé de 6 à 10 invités qualifiés.

Clarifier l'expérience des personnes sur votre Liste de noms fait toute la différence. Imaginez, si, au cours du même mois :

- Vos invités sont mieux qualifiés, donc vous atteignez **30 participants x 50 % d'adhésions en moyenne = 15 adhésions**.
- Vos invités sont moins qualifiés, donc vous atteignez **50 participants x 30 % d'adhésions en moyenne = 15 adhésions**.

Moins les invités sont qualifiés, plus vous devez envoyer d'invitations. Plus les invités sont qualifiés, moins vous devez envoyer d'invitations.

Apportez des solutions

La réussite commence par vous-même. Pour commencer, soyez le reflet de vos produits. Plus vous expérimenterez leurs profonds bienfaits, plus votre foi grandira. En tant que fournisseur de solutions, vos expériences alimentent votre enthousiasme à partager avec les autres. En partageant cette passion, vous incitez les personnes qui vous entourent à en apprendre davantage, et vous inspirez vos bâtisseurs à faire de même.

Utilisez les produits

Appliquez les principes du bien-être pour vivre de multiples expériences dans lesquelles vous puiserez pour encourager et inspirer les autres.

- Mettez en œuvre votre Plan de bien-être quotidien pour utiliser vos produits tous les jours (Guide *Vivre*).
- À l'aide des brochures de référence de dōTERRA, approfondissez vos connaissances sur les caractéristiques et les bienfaits de chaque produit.
- Prenez l'habitude de vous tourner en premier vers vos produits lorsque des priorités en matière de bien-être se présentent.
- Apprenez à intégrer vos produits dans votre mode de vie de bien-être grâce à la formation continue.
- Soyez votre meilleur client et profitez des nombreuses offres sur les produits dōTERRA.
- Optimisez le programme de fidélité (LRP) en apprenant comment récupérer jusqu'à 30 % sur vos achats et utiliser vos points.

Rendez-vous sur *doterra.com > Discover > Product Education* pour en savoir plus.

Partagez les produits

Lors de vos interactions avec les personnes avec qui vous espérez partager dōTERRA, pensez au service et diffusez une image de bien-être orienté vers soi. Demandez-leur si elles sont prêtes à en apprendre davantage. En tant que Conseiller Bien-Être dōTERRA, soyez le lien entre les gens et vos solutions.

Invitez à en apprendre davantage sur l'utilisation des solutions dōTERRA comme ligne principale de défense.

- Créez des expériences où ces personnes peuvent découvrir les solutions dōTERRA.
- Montrez-leur comment plus de 80 % des priorités en matière de bien-être peuvent être résolues à la maison avec « un livre et un coffret » (guide de référence sur les huiles essentielles et un coffret d'huiles essentielles dōTERRA CPTG™).

La vente, dans sa forme pure, est un service : aider les gens à trouver des solutions aux problèmes qu'ils rencontrent, pourraient rencontrer, ou qu'ils pourraient éviter totalement. Vous apportez des solutions. Non seulement parce que vous résolvez les problèmes, mais aussi parce que vous donnez les moyens aux autres d'apprendre à résoudre les problèmes par eux-mêmes.

Posez-vous la question : *« Qui pourrais-je toucher aujourd'hui, et comment lui proposer mes services ? »*

Identifiez les problèmes
Tout le monde fait face à des défis et des lacunes en termes de
relations, santé, finances, temps, motivation

Mesurez les impacts
Les problèmes ont un coût et peuvent compromettre
relations, santé, finances, temps, confiance, croyance

Proposez des solutions
Après avoir écouté et identifié le ou les besoins, suggérez des pistes à vos prospects :
- Approche produits (pages 37-40, 43)
- Approche commerciale (pages 82-85)

Apprenez à vos bâtisseurs à faire de même

Lorsque vous lancez votre entreprise, donnez du pouvoir aux clients qui utilisent et aiment les produits, aux partageurs qui organisent des cours et aux bâtisseurs qui s'associent à vous pour créer une entreprise. Engagez-vous à développer les compétences nécessaires pour atteindre vos objectifs. Devenez le type de bâtisseur avec qui vous voudriez travailler.

Tirez parti des cinq conversations

Le système Empowered Success est composé de cinq guides conçus pour accompagner les conversations clés qui introduisent les premières phases de l'expérience dōTERRA. Ces étapes peuvent se dérouler dans l'ordre qui convient le mieux à chaque prospect.

Vivre en bonne santé peut être simple

Présentation des solutions aux huiles essentielles.

Support de cours **Solutions naturelles**

Enseigner les solutions naturelles et enrôler.

Guide **Vivre**

Engagement à vivre le mode de vie dōTERRA.

Guide **Partager**

Engagement à organiser des présentations.

Guide **Construire**

Engagement à construire une entreprise.

Ciblez votre message

Considérez-vous comme une personne dotée d'une expérience précieuse, spécialisée dans l'offre de solutions précises à celles et ceux qui en cherchent.
Augmentez le flux de prospects qui passent dans votre pipeline en identifiant le ou les réseaux qui vous attirent et que vous souhaitez servir, puis trouvez les moyens de les contacter. Vous n'avez pas besoin de permission ou de conditions préalables pour faire ce que vous aimez. Vous devez simplement être capable de montrer à vos clients comment obtenir des résultats. Répondez aux questions suivantes pour identifier votre rôle au sein de votre entreprise, qui et comment vous servez, les messages que vous communiquez avec passion, et le type de problèmes résolus lorsque vous donnez les moyens aux autres de le faire.

Recherchez

Soyez clair sur votre manière de diriger. Ayez à l'esprit la recherche du service.

- *Qui êtes-vous ? Pensez à tout ce que vous avez fait dans votre vie, à ce que vous êtes devenu, et à ce qui vous vient naturellement. Dressez la liste de vos expériences de vie uniques, de votre expertise, de votre engagement dans la communauté, de vos relations, de vos passions, de vos compétences, de votre expérience professionnelle et des influences qui continuent à avoir un impact sur la personne que vous êtes.*

- *Qu'est-ce qui vous attire et à quoi voulez-vous participer ? Quel est votre message ou votre cause ? La façon dont vous avez résolu vos problèmes devient votre message aux autres. Quels problèmes avez-vous surmonté grâce aux produits dōTERRA ? Comment êtes-vous devenu porteur de solutions ? Et de ce fait, que souhaitez-vous désormais partager avec nous avec passion ?*

Rédigez vos meilleures anecdotes à ce jour page 36. Ensuite, inspirez-vous-en pour stimuler vos pensées et vos sentiments pendant que vous remplissez cette page. Si votre cause et votre message sont clairs, vous éviterez de donner l'impression de forcer et d'être uniquement motivé par la vente.

Rendez service

Choisissez d'être porteur de solutions.

- *Qui servez-vous ? Qui a besoin de votre message ? Avec qui avez-vous le contact le plus aisé ? Ayez confiance en vous pour partager votre passion avec les personnes qui ont besoin de vos solutions. Décrivez les personnes que vous voulez servir.*

- *Où se rencontrent-elles ? Où pouvez-vous les trouver ?*

- *Quelle est la meilleure façon d'entrer en contact avec elles ? D'où naît ce plaisir de partager et d'agir avec les autres ? Quel est votre message ?*

Apportez une solution

C'est en comprenant les besoins des autres et en ayant conscience de la valeur générée par vos solutions que naît le courage de partager.

- *Lorsque vous montrez aux autres comment résoudre des problèmes spécifiques, de quels types de problèmes s'agit-il ? Identifiez les problèmes que vous résolvez à votre façon. Comment pouvez-vous aider d'autres personnes à trouver des solutions comme vous venez de le faire ?*

.....

.....

Avez-vous des solutions pour la forme physique, la nutrition, le bien-être, le bien-être des enfants, les soins de la peau et la beauté, la vie écologique, le jardinage biologique, le besoin de revenus supplémentaires pour le ménage, ou autre chose ?

- *Pourquoi les gens doivent-ils apprendre et acheter chez vous ? Pourquoi vous choisissent-ils ? Que savez-vous faire que les autres ne savent pas ou ne veulent pas faire ? Quelle communauté pouvez-vous les inviter à rejoindre, ou quels ateliers peuvent-ils suivre pour en apprendre davantage avec vous ? Comment allez-vous les surprendre et les ravir ? En quoi leur monde est-il meilleur parce que vous les avez soutenus ? Qu'est-ce qui vous fait sortir du lot ou vous rend différent ?*

.....

.....

Vos actions

Il peut être utile de rédiger ce que l'on appelle une déclaration de valeurs. Une déclaration de valeurs vous permet de préciser ce que vous faites et quels sont les avantages de travailler avec vous. Lisez les exemples ci-dessous, puis suivez le modèle pour créer votre déclaration.

Une mère de famille souhaitant enseigner aux autres des idées simples sur le thème du bien-être pour les partager avec les membres de sa famille pourrait dire :
J'aide les gens à découvrir des solutions à base d'huiles essentielles pour soutenir leur famille, en utilisant la large gamme de produits merveilleux proposés par dōTERRA.

Une influenceuse, passionnée de fitness, mère de famille et adepte d'une vie saine, pourrait dire :
J'aide les femmes à prendre le contrôle de leur bien-être en bougeant, en mangeant bien et en restant en bonne santé grâce à des produits naturels. Je veux qu'elles se sentent mieux, qu'elles soient plus actives et qu'elles vivent leur vie au mieux (sans baisse d'énergie, sans inconfort et sans mauvaise estime de soi), car mon objectif est de leur donner les moyens de devenir leur propre priorité, même s'il est plus facile de faire passer les autres en premier.

Déclaration de valeurs

J'aide/J'enseigne/Je soutiens ..... (qui)

pour ..... (faire quoi)

afin que ..... (résultat),

contrairement à ..... (alternative moins favorable),

parce que ..... (distinction/en quoi ce que vous offrez est différent ?).

Collaborez avec votre mentor

Vous vous lancez dans les affaires pour vous-même, mais vous n'êtes pas seul. Collaborer avec un mentor de lignée ascendante peut augmenter considérablement votre réussite et celle de votre lignée descendante. Dès le départ, définissez des attentes claires pour votre partenariat afin de créer un environnement propice à la réussite à long terme, où votre relation évoluera en même temps que vous deux. Amusez-vous en travaillant dur et intelligemment ensemble. Partagez vos aspirations et vos rêves avec votre mentor de lignée ascendante, et demandez-lui quels sont les siens.

Certains bâtisseurs n'ont pas de mentor de lignée ascendante, bien que cela soit préférable. Il s'avère même que quelques-uns des bâtisseurs les plus prospères chez dōTERRA n'avaient pas de soutien immédiat sur leur lignée ascendante. Ce guide est conçu comme un outil de formation complet, afin que chacun dispose des bases nécessaires pour réussir. En fin de compte, vous êtes seul responsable de votre niveau de réussite. Si le besoin s'en fait sentir, trouvez une personne qui pourra endosser le rôle de partenaire stratégique et de confiance.

Une relation de mentorat est un partenariat. Tirez le meilleur parti de votre collaboration en établissant un programme clair à l'aide des informations ci-dessous :

Mentor

Ce que vous pouvez attendre de votre mentor

1. **Il croit en vous**. Il se soucie de votre réussite. Il croit à ce que vous dites. Il croit que vous ferez ce qu'il faut pour y arriver.
2. **Il est positif**. Il voit le meilleur de vous et vos possibilités.
3. **Il est honnête**. Il fait des commentaires utiles. Il opère avec dignité.
4. **Il reste concentré sur l'essentiel.** Il vous aide à rester concentré sur l'objectif principal. Il collabore avec vous tout au long de votre progression dans les 5 étapes pour réussir.
5. **Il vous accompagne en puisant dans ses expériences**, et non pas en se basant uniquement sur la théorie.

Déterminez le moment opportun pour appeler votre mentor

1. Quelle est la situation ?
2. Quelles sont les possibilités ?
3. À mon avis, que dois-je faire ?

Trouvez d'abord des solutions par vous-même. Ensuite, si vous avez besoin de plus d'alternatives, appelez votre mentor.

Bâtisseur

Ce qui est attendu de vous

1. **Soyez ouvert à l'accompagnement.** Faites confiance aux processus et aux recommandations éprouvés. Étudiez et envisagez les nouvelles idées et stratégies.
2. **Soyez positif.** L'enthousiasme est contagieux auprès des clients et des bâtisseurs pendant les présentations et les événements.
3. **Travaillez dur.** Respectez le programme de réussite que vous avez défini. Tenez votre parole. Avant toute chose, cherchez à servir.
4. **Apprenez avec sérieux.** Regardez, lisez et étudiez les descriptions de produits et les formations commerciales. Soyez toujours à l'écoute de votre entreprise.
5. **Soyez honnête et responsable.** Mesurez les résultats de manière cohérente ensemble en maintenant un contact régulier. Soyez honnête avec votre mentor en cas de difficulté.
6. **Trouvez une solution, pas une excuse.** Respectez vos engagements envers vous-même. Tout ce qui en vaut la peine implique un dur travail, de la frustration, et de la persévérance. Soyez résilient. Il est possible qu'à un moment, pour quelque raison que ce soit, vous « laissiez tomber ». Si cela arrivait, comment souhaiteriez-vous que votre mentor réagisse ?

Inspiré du Chapitre 3 de Being the Starfish *de Neal Anderson.*

Conseils pour organiser des sessions stratégiques réussies

1. **Planifiez des prises de contact régulières et récurrentes** avec votre mentor.
2. **Décidez de la meilleure façon de communiquer,** par ex. : SMS quotidien le matin et le soir, et/ou appels hebdomadaires.
3. **Avant chaque session stratégique, envoyez un SMS ou un e-mail** reprenant quelques éléments des réussites ou défis que vous avez rencontrés au cours de la semaine précédente et qui devront être reconnus et résolus. Pensez à vous appuyer sur le *Bilan stratégique.*
4. **Appelez votre mentor au moment convenu.**
5. **Soyez prêt** à recueillir des idées et découvrir des solutions, ne vous attendez pas à ce que votre mentor résolve vos problèmes à votre place. Faites appel à votre mentor pour des conseils stratégiques, pas pour une thérapie.
6. **Appuyez-vous sur un développement personnel cohérent** pour dépasser vos limites, être mieux préparé, trouver des solutions et créer des stratégies qui fonctionnent.
7. **Votre lignée ascendante s'alignera sur votre énergie.** Investissez dans votre réussite, et ils investiront en vous.

Bilan stratégique

☐ Avant votre session stratégique, envoyez une photo de ce formulaire complété par SMS ou par e-mail à votre mentor de lignée ascendante.

1 Communiquez et découvrez

Quelles ont été vos réussites la semaine dernière ? .....

Qu'est-ce qui contribue à la croissance de votre entreprise ? .....

Quels défis rencontrez-vous dans votre entreprise ? .....

2 Passez en revue de la semaine précédente

La semaine dernière, comment s'est déroulé le parcours vers vos trois principaux objectifs d'action ? .....

Devez-vous modifier quelque chose à l'avenir ? .....

Indiquez le nombre total d'activités réalisées la semaine dernière dans les cases vertes, puis notez votre objectif pour la semaine à venir dans les cases bleues.

P I P E S

Préparer

- Réservez du temps pour les activités **PIPES**
- Étoffez votre *Liste de noms*
- Organisez une session stratégique avec votre lignée ascendante
- Appelez votre équipe
- Formation produit
- Développement personnel quotidien

✓ Si terminé

Inviter

Partagez vos expériences :
- Échantillon/Expérience huile essentielle
- Votre histoire
- Lien vidéo
- Lien site Web

Inviter à :
- Un atelier « Introduction aux huiles essentielles »
- Un atelier « Introduction à la construction »
- Une consultation bien-être
- Organiser un atelier

Présenter

- Introduction aux huiles essentielles (organiser/enseigner)

Rencontre individuelle

Introduction à la construction

Enrôler

Inscription personnelle

Consultation bien-être

Inscription au programme de fidélité (LRP)

Engagement à organiser des événements

Engagement à construire

Soutenir

Introduction au lancement avec les nouveaux bâtisseurs

Session stratégique avec les bâtisseurs

Formation continue/Amener un invité

Promotion des formations/événements d'équipe

Participer à une formation d'équipe/Amener un bâtisseur

Concentrez-vous sur les invitations, les présentations et les parrainages pour construire votre pipeline.

Entourez les domaines où vous constatez une baisse d'activité. Axez les actions de la semaine à venir sur l'augmentation du flux dans ces domaines.

3 Objectifs de la semaine à venir :

Consultez votre planificateur de rang pour vous aider à choisir les actions principales de la semaine.

Rang :

Objectifs du mois :
Power of 3 : 42 €, 212 €, 1275 €

3 actions principales Que doit-il se passer ?	**Votre part** Comment allez-vous y parvenir ?	**Soutien de lignée ascendante** De quel type de soutien avez-vous besoin ?	**Date de réalisation**
			____ / ____
			____ / ____
			____ / ____

4 Avancées

De quel développement personnel/formation bénéficiez-vous ? Quels autres éléments pourraient renforcer votre foi, votre perspicacité et vos compétences ?

.....

5 Rappels importants

Appel avec l'équipe, promotions de l'entreprise, événements, etc.

.....

Ma réussite dépend de moi. Je décide des actions que je mène. Je cherche et obtiens la formation nécessaire pour améliorer mes résultats. Je me défais continuellement de mes croyances limitantes, je forge mon caractère et j'étends mon influence à mesure que j'atteins mes objectifs.

Les ingrédients de la réussite

Votre réussite dépend de vous.

Vous avancez à votre rythme. Le parcours idéal est présenté dans ce guide.

Appuyez-vous sur les ressources.

Vous êtes dans cette entreprise pour vous-même, mais vous n'êtes pas seul. Votre lignée ascendante et l'entreprise s'engagent à vous proposer les formations, le matériel éducatif et les outils nécessaires à votre réussite.

Apprenez, observez, exécutez, progressez.

Voici à quoi ressemble une formation : vous apprenez chaque étape, vous observez comment faire, vous exécutez, vous mesurez les résultats, on vous fait des commentaires, puis vous progressez en recommençant encore et encore.

Définissez votre objectif.

Choisissez de devenir indépendant et de réussir le plus rapidement possible.

Réussir prend du temps.

Selon la constance et l'efficacité de vos efforts, et le rythme de croissance que vous avez sélectionné, vous pouvez :

- En 90 jours : gagner suffisamment pour rembourser vos commandes et vos fournitures.
- En 1 an : gagner un revenu à temps partiel.
- En 2 à 3 ans : générer des revenus significatifs.
- En 5 à 7 ans : devenir un professionnel de renommée mondiale et générer des revenus importants.

Tout cela demande du travail.

Contrairement à un poste d'employé où l'on est motivé par des forces extérieures et des attentes, pour devenir un entrepreneur hors pair, vous devez recadrer votre esprit pour vous concentrer sur la création, la contribution, la finalité et la passion. Désormais, vous êtes votre propre force motrice.

La croissance est essentielle.

Pour gagner plus, soyez plus nombreux. Les bâtisseurs avec qui vous collaborez s'impliqueront à leur propre rythme. Envisagez de parrainer davantage pour vous créer des options de croissance supplémentaires et ne pas être limité par le rythme de chaque bâtisseur. Par exemple, si vous visez le rang Silver, travaillez avec quatre branches au lieu de trois.

Des compétences libératrices.

Les compétences requises ne sont pas difficiles, mais elles doivent être pratiquées, utilisées et maîtrisées au fil du temps.

Une concentration ciblée.

Concentrez-vous sur les activités rentables, les activités de construction de votre pipeline et la suppression des distractions. Ciblez votre énergie. L'énergie se répand là où se porte votre attention.

Faites preuve de courage.

Beaucoup de gens se sentent menacés lorsqu'ils quittent un ancien univers pour en intégrer un nouveau. Vous allez probablement être confronté à des refus et des reculs. Choisissez de rester sur la voie qui mène à vos rêves.

Les deux côtés du flacon

dōTERRA™

Votre partenariat avec dōTERRA est un accord bilatéral. D'un côté du flacon se trouve la gérance de dōTERRA. De l'autre côté, il y a vous qui partagez ces huiles essentielles précieuses avec le monde. Avec un approvisionnement responsable, la création d'une communauté et une recherche d'avant-garde, dōTERRA propose des huiles essentielles CPTG™ d'une qualité inégalée - le don de la terre - de la source jusqu'à vous, tout en récompensant généreusement ses collaborateurs pendant tout le processus.

Conseiller Bien-Être

Lorsque vous partagez les solutions naturelles pour le bien-être que sont les huiles essentielles pures, vous invitez votre entourage à découvrir des possibilités, tout en dirigeant, soutenant et enseignant la puissance de ces dons de la terre aux personnes que vous sentez appelées à servir.

Approvisionnement › Flacon › Valider › Envoyer › Recompenser • **Partager › Inviter › Résoudre › Autonomiser › Diriger**

Inviter

Changez la vie des autres

À la fin de l'étape Inviter, vous aurez partagé des échantillons, des histoires et des invitations avec les personnes figurant sur votre Liste de noms, les préparant ainsi à vivre une expérience positive lors d'une présentation.

Aucun succès n'est immédiat. Et aucun échec n'est instantané. Tous deux sont le produit d'un léger avantage, le pouvoir des actions quotidiennes cumulées au fil du temps.

—

Jeff Olsen

Préparez-vous à partager

dōTERRA est un partenariat commercial. Prenez le temps de créer et d'entretenir les relations lorsque vous commencez à partager.

Au moment opportun, demandez à vos prospects quelles sont leurs priorités en matière de bien-être, et partagez les solutions possibles à l'aide d'histoires et d'échantillons. Si vous cherchez à servir, les autres seront naturellement réceptifs à ce que vous avez à offrir. Plus une personne vivra des expériences positives avec les huiles essentielles et avec vous, plus elle aura envie d'apprendre.

Encouragez les autres à accepter une invitation à en savoir plus sur les huiles essentielles en partageant d'abord vos expériences. De nombreuses occasions de partage se présentent naturellement au cours de vos activités quotidiennes (lors d'une rencontre sociale, d'un événement sportif, sur les réseaux sociaux, dans la file d'attente d'un magasin, etc.).

Votre histoire

Prenez le temps de faire l'exercice *Partagez votre histoire* (page 36). Affiner son histoire pour en tirer des messages concis, pertinents et prêts à être partagés fait vraiment toute la différence. Les histoires déclenchent des émotions et aident les autres à se reconnaître dans vos expériences, leur donnant ainsi espoir. Plus votre message est clair, plus vos prospects sont conscients de ce qu'ils acceptent.

L'expérience des huiles essentielles

Créez des expériences avec des huiles essentielles à partir de vos propres flacons lorsque l'instant vous semble naturel (par ex., partagez une goutte d'une huile essentielle que vous avez dans votre sac ou accrochée à votre porte-clés). Soyez équipé pour aider les autres à découvrir des solutions naturelles.

Échantillon

Lors de la création d'échantillons pour vos prospects, tenez compte des points suivants :

- Personnalisez les échantillons pour cibler des besoins ou des intérêts précis. Concentrez-vous sur des aspects pour lesquels vous pouvez facilement apporter votre aide.
- Préparez des échantillons d'huiles essentielles qui impactent rapidement (comme Orange douce, Deep Blue™, Lavande, Menthe poivrée, PastTense™).
- Offrez le livret *Vivre en bonne santé peut être simple* avec des consignes d'utilisation pour les échantillons. N'oubliez pas d'indiquer vos coordonnées au dos.

Conseils

- Ayez toujours des échantillons sur vous.
- Prenez toujours les coordonnées.
- Utilisez les échantillons préfabriqués de dōTERRA.

Votre histoire est votre outil le plus précieux pour influencer votre mission, votre message et votre mouvement, et pour générer les revenus et créer l'impact dont vous êtes capable.

Chris Smith

Partagez votre histoire

En partageant des témoignages sur la différence apportée par vos solutions dōTERRA, vous suscitez la curiosité et créez de la valeur afin que vos prospects aient envie d'en savoir plus et soient plus susceptibles de prendre le temps d'écouter.

Rédigez, affinez et inspirez-vous sur votre histoire afin de libérer votre écoute et d'entendre les besoins des autres. Votre objectif est de partager les possibilités qui s'offrent à eux. Au moment opportun, partagez votre histoire et personnalisez-la de manière à ce qu'elle soit pertinente pour eux.

Histoire des produits

Soyez prêt à partager votre passion pour les produits dōTERRA et à expliquer pourquoi ils sont importants pour vous.

- À quelle situation de bien-être étiez-vous confronté ? Depuis combien de temps cela durait-il ? Quels sont les problèmes qui en ont résulté ?
- Qu'aviez-vous essayé ? Quel genre de résultats obteniez-vous ? Combien cela vous a-t-il coûté ?
- Qu'est-ce qui vous a mené chez dōTERRA ? Qu'est-ce qui était différent dans leurs solutions ?
- Quel genre de résultats avez-vous commencé à obtenir ? Comment les produits ont-ils changé votre vie ?
- À quoi ressemble votre vie aujourd'hui ? Quelle direction prenez-vous et que ferez-vous à l'avenir en conséquence ?

Pour vous, de quelle manière les produits dōTERRA répondent-ils aux besoins des gens et changent-ils leur vie ?

L'histoire de votre entreprise

Soyez prêt à partager vos aspirations et vos rêves et à expliquer pourquoi l'opportunité dōTERRA a le potentiel de vous aider à construire votre avenir.

- Où étiez-vous avant dōTERRA ? Vous aviez peut-être deux emplois, vous en aviez assez de faire des heures supplémentaires ou vous vous êtes lassé de votre environnement de travail.
- Où êtes-vous aujourd'hui ? Vous êtes peut-être en train de changer d'emploi, prêt à faire quelque chose de nouveau ou à vous concentrer sur un nouvel objectif.
- Que souhaitez-vous accomplir avec votre entreprise dōTERRA ? Quelle est votre motivation ? (Par ex., réaliser vos rêves et non pas ceux des autres, avoir la possibilité de générer un revenu régulier en formant les gens sur les huiles essentielles.) Quelle est votre cause ?

Pour vous, comment l'entreprise dōTERRA répond-elle aux besoins des gens et change-t-elle leur vie ?

Partagez et effectuez un suivi

Soyez ouvert et attentif lorsque vous créez des occasions de partager et d'inviter, peu importe où et avec qui vous êtes.

Recherchez et créez des occasions où le partage semble logique et se fait naturellement. Que ce soit avec une relation existante ou avec une nouvelle personne, établissez la confiance dans chaque interaction.

Pas besoin d'être un spécialiste pour entrer en contact et partager avec succès. Contentez-vous d'être authentique. Découvrez ce qui importe le plus aux yeux de chaque personne avec qui vous interagissez, en vous intéressant sincèrement à qui elles sont, à ce qu'elles vivent et à la manière dont vous pouvez les servir. N'hésitez pas à utiliser ou à adapter les scripts ci-dessous.

Communiquez et découvrez

1 Contactez une personne avec qui vous n'avez pas parlé récemment.

Lorsqu'une personne reçoit un appel d'une personne à qui elle n'a pas parlé depuis longtemps, c'est excitant, surtout si la conversation se passe bien. Mais si cette conversation se transforme en un argumentaire de vente, le sentiment de connexion authentique peut s'envoler rapidement. Lorsque vous entrez en contact de cette manière, soyez honnête et franc.

En personne ou au téléphone, engagez la conversation et créez une connexion.

Comment allez-vous ? Racontez-moi comment vous allez et comment va votre famille ?

Discutez autant que vous le voulez tant que vous êtes à l'aise. Après un moment, passez à l'objet de votre appel.

Ça fait si longtemps, et j'aimerais vous parler de quelque chose en particulier.

Continuez à créer une connexion par le biais de la conversation et à construire la relation.

Faites le lien avec vos solutions

2 Partagez votre histoire et suscitez la curiosité

Racontez comment les produits vous ont aidé, vous et votre famille (reportez-vous à votre histoire, page 36). Soyez précis. Restez simple et direct. *Eh bien, vous êtes au courant des difficultés que nous avons eues avec...Nous avons adoré comment les huiles essentielles dōTERRA nous ont aidé !*

Partagez les possibilités :

A. J'aimerais vous en dire plus sur les formes naturelles de bien-être. Que savez-vous sur les huiles essentielles ?

B. J'adore les huiles essentielles et je ne peux pas garder ça pour moi ! Je pense que vous allez aussi les adorer. En avez-vous déjà essayé ?

C. Pour de nombreuses personnes, il est important d'avoir un mode de vie sain, de bien manger, de faire de l'exercice régulièrement, d'avoir un sommeil de qualité et de se débarrasser des produits toxiques à la maison. Est-ce votre cas également ? Quelles mesures avez-vous prises ? Que savez-vous sur les huiles essentielles ?

3 Identifiez les problèmes et mesurez les impacts

Rendez vos échanges pertinents en posant des questions pour découvrir les priorités et apporter une valeur ajoutée au cours de la conversation.
Vous pourrez ensuite adapter plus naturellement vos solutions à leurs besoins... *Lorsqu'il est question de votre...* (par ex., bien-être), *qu'aimeriez-vous améliorer ? Quel impact cela a-t-il sur vous ? Depuis combien de temps cela dure-t-il ? Combien est-ce que cela vous a coûté ?*

Ne jugez pas chaque jour par la récolte que vous faites, mais par les graines que vous semez.

Robert Louis Stevenson

Une conversation condensée

Avec une relation déjà établie, commencez ici

Lorsque vous prenez contact en personne ou par téléphone :
partagez un témoignage personnel simple mais puissant ou l'expérience d'une autre personne, qui, selon vous, pourrait l'intéresser.

Invitez cette personne à essayer un échantillon ou offrez-lui une expérience avec les huiles essentielles.

A. En connaissance d'une priorité en matière de bien-être :
J'ai pensé à ____ (citez une huile essentielle) *car je sais que vous cherchez une solution pour ____* (un membre de la famille). *J'aimerais beaucoup vous donner un échantillon gratuit d'huile essentielle pour que vous puissiez l'essayer. Elles sont plus fiables, plus sûres, moins chères et souvent plus efficaces que les solutions synthétiques modernes. J'aimerais que vous puissiez en faire l'expérience. Est-ce que vous êtes là demain pour que je vous l'apporte ?*

B. Sans connaissance d'une priorité en matière de bien-être :
J'ai eu des résultats assez spectaculaires avec les huiles essentielles et j'ai pensé à vous : (partagez un témoignage personnel simple mais puissant ou l'expérience d'une autre personne, qui, selon vous, pourrait les intéresser). *Je sais que chacun doit faire face à toutes sortes de défis. J'aimerais beaucoup vous donner un échantillon gratuit d'huile essentielle pour que vous puissiez en faire l'expérience vous-même. Est-ce que vous êtes là demain pour que je puisse venir vous déposer un échantillon ?*

Ensuite, passez à l'étape 5.

Créez des expériences

Il existe de nombreuses façons de proposer des échantillons dōTERRA. Les histoires sont souvent assez puissantes pour inciter les gens à en savoir plus. Après avoir raconté la vôtre, demandez, *seriez-vous ouvert à essayer quelque chose de naturel pour ça ?* Ou, *seriez-vous d'accord si je vous montrais comment faire ?*

Ensuite, proposez l'une des options suivantes :

- Offrez un échantillon (voir ci-dessous pour plus de détails).
- Organisez une rencontre individuelle : *Et si nous prenions rendez-vous pour en savoir plus sur vos objectifs de bien-être ?*
- Partagez un lien : *Et si je vous envoyais un lien pour en savoir plus sur____ ? Est-ce que vous le consulteriez ?*

4 Invitez à essayer

Pour un prospect, l'une des meilleures façons de renforcer sa foi dans les produits dōTERRA est de faire l'expérience des huiles essentielles. C'est à ça que sert la préparation d'échantillons. Chaque goutte partagée suscite l'intérêt, augmente la confiance et crée des raisons convaincantes d'en savoir plus. Une préparation d'échantillons réussie peut se traduire par une augmentation de la fréquentation des ateliers, des adhésions, des inscriptions au programme de fidélité (LRP), et bien plus encore. Les scripts suivants sont des modèles pour y parvenir.

Demandez la permission de partager un échantillon :

A. Si je vous donne un échantillon, l'essayerez-vous pendant quelques jours ?

B. Souhaitez-vous apprendre comment les huiles essentielles peuvent vous aider pour ce problème ? Cela ne vous dérange pas si je vous laisse un échantillon ?

C. Est-ce que je peux vous offrir un coffret cadeau d'huiles essentielles ? Un coffret cadeau peut être composé d'un ou deux échantillons et d'un livret.

5 Échantillon

- Proposez des échantillons pour répondre à un à deux besoins afin de cibler les résultats.
- Offrez un échantillon pour deux jours (environ 10 à 15 gouttes).
- Proposez des échantillons ciblant les priorités en matière de bien-être les plus faciles, ou offrez un échantillon plus générique composé d'une huile essentielle plus commune.
- Insérez un exemplaire du guide *Vivre en bonne santé peut être simple* ou un livret de référence rapide.
- Montrez ou expliquez comment utiliser l'échantillon.

Obtenez la permission de faire un suivi dans les 48 heures et veillez à bien obtenir leurs coordonnées : *Et si je prenais des nouvelles et vous appelais dans quelques jours pour voir ce que vous en pensez ?*

Exemple de consignes d'utilisation

Il est beaucoup plus efficace d'offrir un échantillon accompagné d'instructions que d'espérer que les prospects découvrent par eux-mêmes ce qu'il faut faire. *Voilà ce que vous allez faire : Lorsque vous irez vous coucher ce soir, avec le bout des doigts, massez quelques gouttes de dōTERRA Serenity™ sur vos tempes et votre nuque.*
Je vous appellerai dans deux jours pour savoir comment ça s'est passé. Quel est le meilleur moment pour vous contacter ?

6 Définissez les attentes

Faites en sorte que les prospects aient des attentes raisonnables quant aux résultats lorsqu'ils utilisent un échantillon, afin de créer un environnement où ils se sentent à l'aise pour explorer des solutions avec vous plutôt que de risquer de les décevoir. *Parce que chacun est différent, les résultats peuvent varier d'une personne à l'autre. Si la première huile que vous essayez ne vous procure pas les bienfaits que vous recherchez, nous pouvons essayer une autre option. Je suis convaincu que nous pouvons trouver ce qui vous convient le mieux pour que vous puissiez commencer à utiliser des solutions plus sûres, naturelles et efficaces chez vous et à portée de main.*

7 Effectuez un suivi après leur expérience

Effectuez un suivi dans les deux jours suivant par téléphone. Choisissez la réponse adaptée :

Expérience positive

Échantillon essayé.

- Invitez à en savoir plus pendant un atelier (suivez le script aux pages suivantes).
- Envisagez d'offrir un échantillon pour inciter à participer à un atelier.

Aucun résultat

Pas génial. OU **Il ne s'est rien passé.**

- Ne réagissez pas, écoutez tout simplement.
- Reformulez leur expérience.
- Posez des questions pour savoir si cette personne doit utiliser l'échantillon encore quelques jours, ou plus souvent au cours d'une journée, ou éventuellement utiliser une méthode d'application différente.

Soyez patient et aidez-la à trouver une solution. Ou, si nécessaire, offrez un nouvel échantillon.

Échantillon non essayé

Ne l'a pas essayé.

Invitez cette personne à essayer l'huile essentielle que vous lui aviez suggérée en lui donnant des exemples d'utilisation.
Dites-lui que vous la rappellerez demain pour savoir comment cela s'est passé.

Lorsque vous la rappelez, selon qu'elle ait essayé ou non l'huile essentielle, utilisez les idées présentées dans les colonnes **Expérience positive** ou **Aucun résultat** pour poursuivre votre conversation.

Conseil

Si une personne ne vous répond plus, ne soyez pas déçu : supposez qu'elle était concentrée sur autre chose et reprenez votre conversation sur dōTERRA avec elle.

Invitez à en savoir plus

Tenez compte du degré de confiance.
Ce n'est pas parce que vous avez noté le nom d'une personne sur votre liste que vous devez soudainement l'inviter à un atelier. Personne n'aime un discours de vente agressif, mais tout le monde apprécie une personne suffisamment attentionnée pour partager quelque chose d'extraordinaire. Lancez une invitation à en savoir plus, idéalement, lorsque le prospect a eu une expérience personnelle positive avec les produits. Évitez d'inviter les gens en masse. Inspirez-vous des conseils et scripts ci-dessous pour personnaliser vos invitations.

Une invitation efficace est :

- **Personnalisée** : utilisez le prénom.
- **Enthousiaste** : partagez un bienfait ou une valeur.
- **Directe** : « J'organise un atelier, souhaitez-vous participer ? »
- **Précise** : mentionnez le sujet qui sera abordé.
- **Limitée** : indiquez les dates de la promotion spéciale, ou le créneau horaire de l'événement.
- **Spécialisée** : « Venez apprendre avec moi », ou « Venez écouter un présentateur spécial ».
- **Attentionnée** : faites preuve d'un intérêt sincère pour leurs besoins.

Le moment idéal pour inviter une personne est après une expérience positive avec une huile essentielle ou une histoire poignante. Vous pouvez vous inspirer des scripts suivants pour personnaliser votre propre invitation :

Invitez à participer à un atelier

A. *J'aimerais partager plus d'informations avec vous. J'organise un atelier avec un excellent professeur le ___, ou nous pouvons nous rencontrer séparément. Qu'est-ce qui vous arrangerait le mieux ?*

B. *Après une si bonne expérience, je vous conseille maintenant de vous renseigner sur la façon d'introduire les huiles essentielles dans votre maison. J'organise un atelier le ___, ou nous pouvons nous rencontrer séparément. Qu'est-ce qui vous arrangerait le mieux ?*

C *Si vous pensez que ___* (huile essentielle) *est extraordinaire, alors, j'aimerais partager une autre huile essentielle puissante avec vous. Voici la prochaine étape : il y a un atelier d'introduction aux huiles essentielles le ___ et un autre le ___. Je pense que ce que vous allez y apprendre pourrait changer votre vie. J'aimerais beaucoup que vous y participiez. Lequel de ces créneaux vous convient mieux ?*

D. *Comme je vous l'ai mentionné, j'ai appris à connaître les huiles essentielles, et elles nous apportent une énorme différence à moi et famille. Nous les utilisons pour tout. Je sais que vous avez des soucis de _____ . J'organise un petit atelier et j'aimerais que vous soyez mon invité. Cela se passe chez moi jeudi à 19 h 00. Si vous n'êtes pas disponible pour participer à l'atelier, nous pourrions nous rencontrer la semaine prochaine. Qu'est-ce qui vous arrangerait le mieux ?*

En proposant deux options de date et d'heure, vous augmentez considérablement vos chances d'obtenir une réponse positive. Après leur engagement, envoyez-leur les détails. Expliquez-leur que vous les appellerez pour leur donner plus de détails quelques jours avant l'atelier.

Invitez à une rencontre individuelle

Je rencontre les gens en ligne ou en personne, je leur demande quels sont leurs objectifs en matière de bien-être et ce qu'ils veulent apprendre. Nous passerons 30 minutes ensemble environ. Aucune obligation, c'est simplement une opportunité de découvrir quelques-uns des outils puissants qui répondront à vos besoins. Lorsque nous aurons trouvé des solutions qui vous conviennent, je vous montrerai la meilleure façon de démarrer. Est-ce que cela vous servirait ?
Ensuite, fixez une date et une heure.

Invitez à regarder une vidéo/un webinaire

Vous m'avez dit que vous étiez intéressé par _____ (sujet). *Je vous envoie un lien vers une vidéo, qui, je pense, pourrait vous intéresser - Bon visionnage !*

Rappelez-leur leur engagement

Quel que soit le type de présentation, obtenez la permission de rappeler vos invités avant l'événement.

Un appel et un SMS de rappel peuvent faire toute la différence. Partagez votre enthousiasme. Et rappelez-vous que ce n'est qu'un rappel car ces personnes se sont déjà engagées à venir.

Appelez vos invités 48 heures avant la présentation pour leur rappeler d'y assister. *J'ai hâte de vous voir jeudi à 19 h 00 ! Vous allez adorer écouter ____. Vous repartirez avec d'excellents moyens de soutenir votre famille de manière naturelle. N'hésitez pas à venir accompagné d'un ou une amie pour recevoir un cadeau gratuit.*

Envoyez un SMS 2 à 4 heures avant votre présentation. Partagez votre enthousiasme à nouveau. Ajoutez une information utile. *J'ai hâte de vous voir plus tard aujourd'hui et que vous découvriez ces solutions pour vous et votre famille. Une fois sur place, n'hésitez pas à vous garer dans l'allée ou dans la rue.*

Inviter sans échantillon

Parfois, l'invitation peut se faire tout de suite, sans échantillon.

Utilisez les exemples de scripts suivants pour vous aider à mener des conversations qui se traduiront en invitations efficaces.

Invitation à un atelier

J'organise un petit atelier sur le bien-être. Il aura lieu chez moi et durera environ 45 minutes. Nous pouvons passer en revue vos objectifs de bien-être et si vous trouvez quelque chose que vous voulez essayer avec votre famille, ce serait génial ! Si ce n'est pas le cas, ce n'est pas grave, mais je pense que vous allez apprécier ! Est-ce quelque chose qui vous intéresse ? Génial ! Il y a un atelier mercredi à 19 h 00 et vendredi à midi. Quel jour vous convient le mieux ?

Invitation à une rencontre individuelle

Je contacte tous mes amis pour organiser une visite de 30 minutes afin de passer en revue vos objectifs de bien-être, de vous proposer quelques astuces pour utiliser les huiles essentielles et d'autres produits naturels, et pour vous parler des différentes solutions. Si vous trouvez quelque chose que vous voulez essayer avec votre famille, ce serait génial ! Si ce n'est pas le cas, ce n'est pas grave. Mais d'après ce que je sais de votre mode de vie, je pense que vous allez adorer ! Est-ce quelque chose qui vous intéresse ?

Les 3 manières d'inviter

Je peux accompagner mes clients sur leur parcours dōTERRA de trois manières. La première consiste à vous accompagner pour apprendre à utiliser les produits, à approfondir votre formation et à recommander des amis qui s'intéressent aux solutions naturelles. La seconde est de vous aider à faire en sorte que vos produits soient payés, et peut-être même gagner de l'argent de manière ludique en partageant dōTERRA avec vos proches. Et la troisième manière est adaptée aux personnes qui disent : « Je sais qu'il est important d'avoir plusieurs sources de revenus et je suis passionné par le bien-être naturel. J'aimerais pouvoir créer une entreprise en faisant cela à temps partiel depuis chez moi. » Laquelle de ces manières vous conviendrait mieux ? Fantastique !

Si la personne opte pour la solution 1, répondez ainsi :
« Alors, la prochaine étape pour vous est de participer à un atelier. J'en organise justement un jeudi ! ».

Si la personne opte pour la solution 2, répondez ainsi : *« Alors, la prochaine étape est de nous rencontrer. Je me réserve des créneaux toutes les semaines pour expliquer à quoi cela peut ressembler. Je peux vous proposer mardi à 19 h 00 et jeudi à midi. Qu'est-ce qui vous arrangerait le mieux ?*

Le calendrier idéal pour partager et inviter

Les personnes que je connais et qui ont un réseau performant, celles qui reçoivent une multitude de recommandations et sont vraiment heureuses d'elles-mêmes, font toujours passer les besoins des autres avant les leurs.

Bob Burg

Touchez plus de personnes

La clé de la fidélisation des clients et des recommandations consiste à établir des relations significatives au-delà de la transaction commerciale.

Le meilleur moyen d'étoffer votre *Liste de noms* est de laisser les autres le faire pour vous. Laissez les gens parler sur les huiles essentielles et sur la différence que vous faites. Ainsi, grâce au pouvoir des relations au sein de la communauté, ils vous aideront à atteindre davantage de personnes.

Les différentes manières de communiquer

- Utilisez les réseaux sociaux et les ateliers pour présenter des témoignages. Cela fait vendre les produits et offre une vue d'ensemble à votre public. Par exemple, demandez quelle est leur huile préférée et organisez un concours dans un fil de discussion sur Facebook. Ou demandez un retour d'expérience sur les échantillons que vous avez distribués. Suivez et conservez les belles histoires, voire des vidéos, afin de pouvoir les partager ultérieurement.
- Recherchez et associez-vous avec des influenceurs qui aiment les huiles essentielles et qui sont suivis par de nombreuses personnes qui leur font confiance, afin de toucher davantage de personnes.
- Invitez un spécialiste à ajouter les huiles essentielles à ses services existants.
- Découvrez de nouveaux groupes et communautés, faites connaissance avec leurs membres, aidez ou enseignez bénévolement, ou tenez un stand lors d'un événement.
- Recontactez les personnes qui n'ont pas encore accepté d'échantillon, une invitation à en savoir plus ou de participer à un atelier.
- Proposez des ateliers dans une entreprise locale. Postez des dépliants.
- Faites des études sur les huiles essentielles avec votre lignée ascendante.

Touchez plus de personnes avec les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux peuvent être un outil puissant pour toucher davantage de personnes et étendre votre influence. Apprenez à développer votre entreprise en ligne avec assurance en vous appuyant sur la dōTERRA Social Media Academy.

Création d'un programme de recommandation

La plupart des bâtisseurs ont tendance à parrainer d'abord leur « marché chaud » ou leurs relations établies. La création d'un programme de recommandation est un excellent moyen d'inciter à partager ses recommandations. Cela permet également de mettre en avant la confiance que vous avez dans vos produits et vos services. Les autres personnes savent ainsi qu'elles peuvent vous faire confiance avec leur famille, leurs amis, leurs collègues, etc. Vous pouvez mettre en place votre programme de recommandation de plusieurs manières. Voici quelques pistes pour vous guider :

- Préparez des produits afin de les offrir en cadeau pendant l'événement.
- Prévoyez des produits pour récompenser le partage d'une recommandation, l'adhésion d'une personne recommandée, etc.
- Créez un formulaire en ligne (sondage Google, par exemple) que vos clients pourront partager.
- Envoyez une carte de remerciement avec une offre de récompenses supplémentaires si la personne propose davantage de recommandations.

Présenter et Enrôler

Partagez le message avec un appel à l'action

À la fin de l'étape Présenter et Enrôler, vous animerez vos cours et rencontres individuelles avec assurance, et vous inscrirez des personnes qui auront assisté à ces présentations pour les placer avec succès dans votre organisation.

L'enthousiasme est l'un des moteurs les plus puissants de la réussite. Rien de grand n'a jamais été accompli sans enthousiasme.

Ralph Waldo Emerson

Organisez des présentations

Afin que vos prospects approfondissent leurs connaissances, la prochaine étape consiste à les faire participer à une présentation où ils découvriront une vue d'ensemble de l'offre dōTERRA : des produits qui changent la vie et des opportunités de revenus. Faites appel à votre lignée ascendante pour vos premiers ateliers ou premières rencontres individuelles, afin d'apprendre à présenter efficacement. En étudiant les détails des présentations réussies d'Introduction aux huiles essentielles aux pages suivantes, gardez à l'esprit que le contexte de cette formation est celui d'un atelier. Adaptez ce que vous apprenez selon les besoins et les désirs pour travailler de la meilleure façon possible dans un cadre individuel ou en ligne.

Options de présentation

Étudiez les différentes manières de présenter le message dōTERRA efficacement. Familiarisez-vous avec les avantages uniques de chaque format ci-dessous et choisissez celui qui correspond le mieux au lieu, aux circonstances et à l'agenda de votre prospect.

Rencontre individuelle

Créez un cadre intime et personnalisé.

Apportez un support de cours, un formulaire d'adhésion, un diffuseur, des huiles essentielles et des échantillons à partager (pensez à apporter une mallette d'échantillons d'huiles essentielles), le guide de référence sur les huiles essentielles et tout autre produit susceptible de répondre aux besoins des prospects. Consultez le *Planificateur d'ateliers* pour découvrir des idées supplémentaires.

Demandez à l'avance (ou au début de la présentation) quels sont leurs besoins ou leurs questions.

Utilisez un ordinateur portable, une tablette ou un téléphone pour partager les vidéos et inscrire.

Conférence téléphonique à trois

Similaire à une rencontre individuelle, mais avec le soutien et la crédibilité de votre lignée ascendante.

Fixez un rendez-vous entre votre lignée ascendante et votre prospect.

Envoyez le support de cours à l'avance par courrier ou par e-mail.

Assurez-vous que tout le monde a bien reçu le bon numéro de téléphone ou le bon lien avant l'appel pour éviter tout retard.

Décidez à l'avance qui initiera et dirigera l'appel et partagez avec cette personne ce que vous savez sur le prospect et ses préoccupations/besoins.

Atelier sur les huiles essentielles

L'objectif d'un atelier est d'inscrire des clients afin qu'ils puissent se lancer, et non pas leur apprendre tout ce qu'il faut savoir sur les produits.

À la maison, au bureau, dans un café ou ailleurs, la création d'expériences avec les huiles essentielles au sein d'un groupe permet aux gens d'acquérir de la confiance et des connaissances, dans un environnement sans pression.

Présentez les principaux bienfaits des produits et expliquez comment ils contribuent au bien-être

Posez des questions pendant votre présentation et laissez les participants répondre et partager leurs expériences.

Faites circuler les huiles. Créez des expériences avec les produits tout au long de l'atelier.

Adressez-vous aux participants par leur nom pendant la présentation pour personnaliser l'expérience.

Proposez des rafraîchissements aux huiles essentielles après l'atelier pour encourager les invités à discuter et à rester afin d'avoir le temps de répondre aux questions et de faciliter les adhésions.

Pensez à enregistrer vos présentations pour les regarder plus tard et améliorer votre prestation.

Présentation virtuelle

Utilisez Zoom, Facebook, FaceTime ou tout autre outil simple et flexible pour recevoir les prospects qui vivent à distance, ou pour présenter des ateliers ou organiser des rencontres individuelles plus immédiats.

Envoyez le support de cours à l'avance par courrier ou par e-mail.

Assurez-vous que les participants et vous-même disposez à l'avance des identifiants, logiciels, applications ou liens nécessaires. Vous éviterez ainsi les distractions et les pertes de temps inutiles.

Planifiez une conversation de suivi avec chaque prospect après qu'il a assisté ou regardé une présentation.

Invitez vos prospects à adhérer au cours de la discussion de suivi.

Facultatif : Assistez à une présentation avec des invités. Une autre possibilité pour les prospects de faire l'expérience d'une présentation d'introduction est d'assister à cette présentation avec eux. Si possible, organisez-vous pour vous rencontrer avant de vous rendre à l'événement ou pour regarder le film ensemble. Aidez-les à adhérer lors de l'événement ou pendant celui-ci, ou effectuez un suivi dans cette optique dans les 48 heures.

Utilisez le Planificateur d'atelier pour créer une expérience mémorable pour tous les participants (voir page suivante).

Planificateur d'atelier

En tant que bâtisseur et présentateur hôte, utilisez ce support pour répartir les responsabilités et préparer un atelier réussi. Une bonne planification vous permet de vous concentrer sur vos invités afin de les aider à trouver les solutions adaptées à leurs besoins.

Organisateur : ..... Titre : ..... Présentateur : .....

Date : ..... Lieu : .....

1 Préparation

☐ **Invitez et confirmez les participations**	De préférence, envoyez les invitations une à deux semaines avant l'événement. Ratio typique : 15 invitations = 7 à 10 participants.	
☐ **Préparez les participants avant le cours**	• Partagez un échantillon ou une expérience des huiles essentielles. • Distribuez le livret *Vivre en bonne santé peut être simple* avec l'échantillon.	• Assurez-vous d'avoir eu une expérience positive avec le produit avant de lancer des invitations. • Reportez-vous aux pages 33-43 de ce guide pour consulter les scripts.
☐ **Préparez la pièce**	• Veillez à ce que l'éclairage soit adéquat et la pièce bien ventilée. • Disposez quelques chaises, et installez-en plus si nécessaire. • Éliminez au préalable toute distraction potentielle.	• Créez un espace de présentation des produits simple à partir duquel le présentateur pourra enseigner. • Diffusez des huiles essentielles qui mettent de bonne humeur (par ex., Citrus Bliss™, Orange douce).
☐ **Préparez des rafraîchissements**	• Ajoutez des huiles essentielles de Citron, Orange douce ou Mandarine dans l'eau de boisson. Mettez ces boissons à la disposition des invités dès leur arrivée afin qu'ils découvrent immédiatement les huiles essentielles.	• Offrez des snacks et gourmandises infusées aux huiles essentielles (consultez le blog dōTERRA pour avoir des idées). • Offrez des rafraîchissements après le cours afin que les invités restent plus longtemps.
☐ **Définissez des objectifs**	• Nombre de participants : ..... • Nombre d'adhésions :	• Nombre d'ateliers réservés : ..... • Nombre de nouveaux bâtisseurs identifiés : .....
☐ **Préparez une histoire et une introduction**	• Vérifiez que l'hôte a bien préparé son histoire dōTERRA ainsi qu'une courte présentation de son présentateur invité spécial.	

2 Présentation

Flux de formation pour les présentateurs débutants

	Atelier 1	Atelier 2	Atelier 3
☐ **Le rôle du bâtisseur**	• Souhaiter la bienvenue/Partager une histoire • Présenter/Soutenir le présentateur • Partager une expérience des huiles essentielles	• Souhaiter la bienvenue/Partager une histoire • Présenter/Soutenir le présentateur • Partager une expérience des huiles essentielles • Présenter une partie de l'atelier	• Souhaiter la bienvenue/Partager une histoire • Présenter l'intégralité de l'atelier • Partager une expérience des huiles essentielles
☐ **Rôle du présentateur de lignée ascendante**	• Soutenir l'hôte • Présenter l'intégralité de l'atelier • Partager votre histoire	• Soutenir l'hôte • Présenter une partie de l'atelier • Partager votre histoire	• Soutenir l'hôte • Partager votre histoire
☐ **Rassembler les outils pédagogiques** *Décidez qui fournit les outils suivants*	• Supports de cours • Formulaires d'adhésion • Stylos • Huiles essentielles à faire circuler • Diffuseur • Produits à présenter • Guides de référence sur les huiles essentielles • Guides *Vivre*, *Partager*, et *Construire*	Facultatif : • Échantillons préemballés à distribuer • Cadeau pour l'hôte • Récompenses d'adhésion • Récompenses pour programmation d'ateliers • Calendrier pour fixer les dates d'ateliers et les consultations bien-être	• Guides produits • Invitations/Dépliants pour les prochains ateliers/événements
☐ **Impliquez les membres de votre équipe**	Ratio idéal : un Conseiller Bien-Être pour trois invités pour mieux accompagner les adhésions pendant les ateliers.		

3 Ateliers suivants

Proposez à vos invités de venir avec un ami à l'atelier suivant.

Organisateur : ..... Titre : ..... Présentateur : .....

Date : ..... Lieu : .....

Présentez avec assurance

Plus vous maîtriserez les techniques de présentation, plus vous gagnerez en assurance. Préparez-vous et préparez vos réponses à l'avance, afin de rester concentré le moment venu. Soyez conscient des résultats que vous souhaitez obtenir. Notez vos attentes pour chaque présentation (par ex., nombre d'adhésions, volume, ateliers réservés, nouveaux bâtisseurs identifiés), puis prenez les mesures nécessaires pour les réaliser.

Présentations de produits efficaces

- **Soyez accueillant et motivant.** Souriez et créez un lien avec les participants.
- **Soyez clair et assuré.** Si vous ne connaissez pas une réponse, dites : « Vérifions ensemble ! »
- **Ayez conscience de votre langage corporel.** Plus de 75 % de la communication est non verbale.
- **Regardez les gens dans les yeux.** Adoptez une gestuelle ouverte et accueillante.
- **Entrez en contact avec votre public.** Partagez votre histoire et soyez vulnérable.
- **Apprenez à vos invités à s'appuyer sur les ressources,** et pas uniquement sur vous. Laissez les supports et les autres ressources être les experts. Si c'est simple, il est possible de le refaire. Les futurs bâtisseurs doivent se dire : « Je suis capable de le faire ! »
- **Impliquez votre public.** Posez des questions motivantes. Laissez-les faire part de leurs préoccupations et expériences.
- **Mettez de l'huile essentielle sur les participants !** Créez des expériences avec les produits pendant tout l'atelier. Laissez les huiles essentielles opérer leur magie.
- **Invitez-les à agir** et à rapporter les huiles essentielles chez eux. Utilisez des récompenses pour susciter l'enthousiasme.
- **Soyez bref.** Votre présentation ne doit pas durer plus d'une heure pour maintenir l'intérêt. Prévoyez du temps pour répondre aux questions et inscrire les participants par la suite.
- **Soyez attentif** à l'énergie que vous déployez pendant une présentation. Ayez une approche positive des adhésions. Évitez d'avoir l'air désespéré, d'insister ou d'être motivé par la vente.
- **Soyez professionnel.** La façon dont vous vous habillez et agissez a un impact sur votre crédibilité. Répétez les scripts pour que vos mots viennent plus naturellement au moment voulu.

Préparez-vous aux questions.

Si vous avez l'impression de ne pas être assez qualifié pour enseigner :

- Ne vous sentez pas obligé d'être un expert. Ce n'est pas nécessaire.
- Des ateliers simples sont plus faciles à dupliquer.
- Laissez les supports et les vidéos être les experts.
- Expliquez l'impact positif des produits sur votre vie.
- Apprenez à vos invités à s'appuyer sur les ressources, et pas uniquement sur vous.

Si le label CPTG™ est remis en question :

- Invitez les participants à essayer les huiles essentielles dōTERRA eux-mêmes.
- Ne vous concentrez pas sur les produits des concurrents.
- Concentrez-vous sur la force des normes dōTERRA.

Si l'ingestion des huiles essentielles suscite des inquiétudes :

- dōTERRA préconise les utilisations internes conformément à la réglementation.
- Expliquez l'importance de la pureté CPTG™ pour une consommation interne en toute sécurité.
- Proposez aux invités de faire ce qu'ils pensent être le mieux pour eux.

S'il y a une faible participation ou des absences :

- Profitez de cette occasion pour chouchouter les personnes présentes.
- Soyez assuré que les personnes qui font acte de présence sont parfaites pour cet atelier.
- Passez en revue votre processus d'invitation, ou celui de votre hôte, puis réfléchissez à la manière de l'améliorer à l'avenir.
- Si personne ne vient, utilisez ce temps précieux pour trouver des moyens d'affiner vos processus d'invitation en utilisant les formations disponibles en ligne et dans ce guide aux pages 33-43.

Si quelqu'un mentionne des solutions moins chères :

- La manière la plus sûre d'obtenir des huiles essentielles CPTG™ est de les acheter directement auprès de dōTERRA : aucune adultération garantie.
- Les avantages d'une adhésion en tant que Client Premium l'emportent sur n'importe quelle autre promotion en ligne (recevez jusqu'à 30 % de vos achats en points de fidélité gratuits grâce au programme de fidélité (LRP)).

Si l'hôte dit aux invités : « Vous n'êtes pas obligé d'acheter » :

- Expliquez pourquoi vous appréciez le produit.
- Soulignez la valeur d'une adhésion en tant que Client Premium et d'un kit.
- Créez des expériences avec les produits pendant le cours afin que les invités et l'hôte en saisissent la valeur.
- La prochaine fois, préparez votre hôte afin qu'il comprenne la valeur du parrainage et l'objectif du cours avec une session « Introduction à l'organisation ».

Si quelqu'un demande s'il s'agit de marketing de réseau :

- Reconnaissez le fait que dōTERRA offre la possibilité de gagner des revenus.
- Soulignez que plus de 50 % des membres sont des clients fidèles qui aiment tout simplement les produits.
- dōTERRA est conscient que les produits sont plus visibles de personne à personne, et non pas sur une étagère ou dans une publicité.
- dōTERRA choisit de rémunérer les personnes qui partagent leurs produits et incitent les autres à faire de même.

Conseils

- Avant une présentation de produits ou de l'entreprise pendant une réunion en ligne ou par téléphone envoyez les documents, les liens et les instructions.
- Découvrez les besoins de participants avant la présentation. Si vous présentez en présence d'un membre de votre lignée ascendante, partagez vos connaissances au préalable.

Introduction aux huiles essentielles

Une présentation d'introduction aux huiles essentielles est le meilleur moyen pour les prospects d'en apprendre davantage sur la puissance des huiles essentielles. Le support de cours *Solutions naturelles* est un outil puissant et efficace pour faire passer ce message. Quelle que soit la manière dont les prospects sont initiés, l'objectif est de renforcer la foi dans les produits dōTERRA. Lorsque les invités découvrent comment les huiles essentielles peuvent améliorer leur vie, ils sont ravis à l'idée d'utiliser des solutions naturelles. Utilisez le script ci-dessous pour vous guider et réussir vos présentations.

Il n'est pas nécessaire d'essayer de tout enseigner pour avoir une présentation efficace. Les meilleures introductions durent généralement moins d'une heure, afin de respecter le temps que les invités ont bien voulu vous réserver pour apprendre et adhérer au programme. Une fois qu'ils seront clients, ils pourront en apprendre davantage. Ce premier atelier est consacré à la démonstration de la valeur qui les incite à adhérer. Le reste vient plus tard avec la Consultation bien-être, les ateliers de formation continue et la participation à la communauté de bien-être de votre équipe. Idéalement, donnez au moins deux ateliers d'introduction aux huiles essentielles par semaine pour maintenir un flux régulier dans votre pipeline.

Déroulement idéal (45 à 60 minutes)

Utilisez le support de cours *Solutions naturelles*

.

5 min

1 Bienvenue et présentations

10 min

2 Que sont les huiles essentielles et comment les utiliser ?

5 min

3 Identifier les priorités en matière de bien-être

15 min

4 Découvrez les solutions

5 min

5 Invitez à changer des vies

5 min

6 3 manières d'acheter

5 min

7 Invitez à adhérer au programme

Présenter pour renforcer la crédibilité

Lorsque vous avez commencé à partager dōTERRA avec votre « marché chaud », vos participants sont venus parce qu'ils vous connaissaient et vous faisaient confiance. Lorsqu'un membre de votre lignée ascendante participe à votre atelier en tant que présentateur spécial, soulignez sa crédibilité et ses connaissances avec une biographie bien préparée et une présentation chaleureuse.

Objectif :

- Rassemblez les gens, partagez vos connaissances et vos expériences, et faites en sorte que le bien-être soit amusant.
- Concentrez-vous sur les priorités des participants, partagez les meilleures solutions et découvrez la puissance des huiles essentielles dōTERRA.
- Identifiez vos prochains hôtes, programmez vos futurs ateliers et parrainez de nouveaux bâtisseurs.

Comment diriger un atelier

1 Bienvenue et présentations

Souhaitez la bienvenue à vos invités. Présentez-vous, expliquez ce que vous faites, et partagez une courte histoire (1 à 2 minutes) sur la façon dont les huiles essentielles dōTERRA ont changé votre vie. Par exemple : *Avant d'entendre parler de dōTERRA, je cherchais une routine de coucher plus naturelle. Une amie m'a suggéré d'appliquer quelques gouttes de lavande sur la plante des pieds avant de me coucher. La première fois que j'ai essayé, j'ai adoré. Je me suis réveillée en me sentant fraîche et bien reposée. C'est incroyable ce que quelques gouttes peuvent faire.*

Ne partagez pas votre témoignage le plus puissant. Réservez-le pour la fin du cours. Expliquez aussi depuis combien de temps vous utilisez des huiles essentielles et pourquoi vous aimez l'entreprise.

Partagez votre intention : remerciez vos participants d'être venus. Expliquez ce que vous espérez qu'ils retiennent de ce cours. *Mon souhait le plus cher est que vous compreniez la puissance des huiles essentielles et la manière dont elles peuvent changer votre vie.*

Présenter un présentateur et remercier un hôte : vous pouvez inclure un présentateur dans votre réunion. Présentez et partagez 2 ou 3 faits sur le présentateur afin de motiver votre public à l'écouter. Vous pouvez ensuite lui laisser la parole. Votre réunion peut également être organisée par une autre personne. N'oubliez pas de la remercier pour son temps et le soutien qu'elle aura apporté à la réunion.

Partagez le programme : indiquez la durée de l'atelier (45-60 min). Expliquez qu'un moment sera consacré aux questions à la fin du cours. Expliquez également aux personnes intéressées d' en savoir plus sur les opportunités de dōTERRA que vous leur fournirez un aperçu après l'atelier.

Introduction : vous avez le choix

Appuyez-vous sur la page 1 du livret « Solutions naturelles » et parlez des différentes approches du bien-être*Tout d'abord, jetons un coup d'œil à nos options* (pointez vers le haut du support). *L'approche moderne est représentée ici* (pointez vers le triangle à l'envers). *Elle se concentre sur la gestion des symptômes, et non sur les causes profondes. Lorsque l'on se casse quelque chose, comme _____* (par exemple, le poignet d'un enfant suite à une blessure au sport), *les soins médicaux modernes sont à la fois excellents et appréciés. Toutefois, un système axé sur les soins de crise ne laisse que peu de place aux soins de bien-être. Dans la plupart des cas, le système de santé actuel n'est pas conçu pour nous soutenir au-delà d'un certain point. C'est à chaque personne de trouver d'autres solutions.*

L'autre triangle représente l'approche naturelle (pointez le triangle vers le haut sur la droite). *Elle aborde l'idée que le corps a des besoins, et que s'ils ne sont pas satisfaits, certains maux ou problèmes peuvent survenir. L'accent est donc mis ici sur l'adoption d'habitudes quotidiennes volontaires visant à améliorer le bien-être. L'objectif n'est pas uniquement d'essayer de ne pas avoir de symptômes, mais de vivre bien. Et comme l'accent est mis sur l'utilisation de solutions sûres et naturelles, nous disposons d'options autres que les agents synthétiques ou artificiels.*

C'est à ce moment que les huiles entrent en scène. Qu'il s'agisse de répondre aux besoins fondamentaux du corps ou de résoudre des causes profondes, l'approche reste la même. S'assurer que nous bénéficions de tout ce qui est bon en quantité adéquate et se débarrasser ou éviter ce qui peut être nocif, voilà ce que les huiles font le mieux !

Faites circuler un flacon d'Orange douce. *Maintenant, pour nous préparer au prochain sujet, je vais faire circuler un flacon d'Orange douce. J'aimerais que vous remarquiez deux choses. Premièrement, que son odeur est très proche de celle d'une orange fraîche. Il est important qu'une huile essentielle ait réellement l'odeur du fruit, de la plante, de l'herbe ou de l'épice dont elle est extraite. Deuxièmement, que remarquez-vous lorsque vous mettez une goutte dans la paume de vos mains et que vous les frottez l'une contre l'autre comme ceci ?* (Faites la démonstration) *Maintenant, à vous d'essayer. Que ressentez-vous ? Avez-vous remarqué la rapidité avec laquelle vous vous êtes sentis énergisés et revigorés ? Cela nous amène à nos prochains sujets : que sont les huiles essentielles et comment les utiliser ?*

2 Que sont les huiles essentielles et comment les utiliser ?

Expliquez : les huiles essentielles sont naturelles, efficaces et sûres

Qui a déjà frotté ou écrasé une feuille de menthe poivrée entre ses doigts avant de la sentir ? Pourquoi avez-vous fait cela ? En faisant cela, vous avez rompu les sacs d'huile essentielle pour sentir un parfum plus fort. Voici un sac d'huile essentielle de menthe poivrée agrandi sur cette photo (pointez). *Les composés aromatiques contenus dans ces minuscules sacs aident la plante à se protéger et à s'épanouir. En utilisant ces huiles essentielles, qui proviennent de l'écorce, des feuilles, des tiges, des fleurs et des racines des plantes, nous profitons de ces mêmes bienfaits.*

Voici trois points (pointez) *que je souhaiterais mettre en avant.* Vous pouvez demander à une personne de lire chaque point à haute voix avant d'entamer les scripts ci-dessous.

Premièrement, les huiles dōTERRA sont pures, naturelles et sûres. Nous y reviendrons en détail dans une minute. Rien n'a été ajouté ou enlevé à ces fantastiques extraits de plantes. Grâce à leur pureté, elles procurent de profonds bienfaits. Elles peuvent donc être utilisées par tout le monde en toute sécurité. Très bien. C'était notre premier point sur les huiles essentielles. Qui peut nous résumer ce point ? Récompensez la personne qui répond en lui offrant un échantillon d'huile essentielle et en expliquant les bienfaits qu'elle procure.

Deuxièmement, les huiles essentielles sont efficaces. Elles possèdent notamment la capacité d'aider notre corps à combattre les menaces. Ces petites taches (sur l'image) *représentent ce que notre corps doit gérer au quotidien. L'un des plus grands atouts des huiles essentielles est leur taille moléculaire et leur composition. Cela leur permet de traverser les membranes cellulaires pour se mettre rapidement au travail. De plus, la composition chimique des huiles essentielles est très complexe. Par conséquent, les menaces ne peuvent pas développer de résistance contre la multitude de composés chimiques qu'elles contiennent. N'est-ce pas extraordinaire ? C'était le deuxième point formidable sur les huiles essentielles. Qui peut nous résumer ce point ?* Récompensez la personne qui répond en lui offrant un échantillon différent d'huile essentielle et en expliquant les bienfaits qu'elle procure.

Troisièmement, les huiles essentielles sont puissantes. Il faut une quantité énorme de matériel végétal pour fabriquer un flacon d'huile essentielle. Les huiles sont super concentrées et abordables. Il faut par exemple 1 kg de feuilles de menthe poivrée pour fabriquer un flacon de 15 ml.+ Pensez à la quantité de matériel végétal nécessaire pour fabriquer une seule goutte ! Alors, qu'est-ce que cela signifie ? Une petite quantité suffit pour chaque tâche, et c'est pour cela que les huiles essentielles sont très abordables : elles ne coûtent que quelques centimes par dose.

Maintenant, essayons l'huile de Menthe poivrée et découvrons sa puissance. En faisant circuler ce flacon, versez une goutte dans votre paume comme précédemment avec l'Orange douce. Frottez vos mains l'une contre l'autre, placez-les sur votre nez et votre bouche, et inspirez profondément (faites la démonstration puis faites circuler le flacon). *Faites attention à ne pas vous en mettre dans les yeux. Certaines huiles, comme la Menthe poivrée, sont très puissantes. Nous employons donc souvent une huile végétale pour diluer ou adoucir son exposition. L'huile de coco fractionnée est celle que je préfère* (pointez/montrez si vous le souhaitez). *Vous pouvez également l'utiliser pour calmer une réaction suite à l'application d'une huile essentielle sur une peau sensible, ou en cas de contact accidentel avec les yeux.*

Je souhaite que vous viviez deux expériences différentes avec la Menthe poivrée. Premièrement, vous noterez que je l'ai fait circuler après l'Orange douce. C'était pour que vous puissiez superposer les deux huiles comme un mélange. Cette combinaison est un formidable remontant. Deuxièmement, lorsque vous inspirez, essayez de le faire d'abord avec votre nez, puis avec votre bouche (faites la démonstration). *Essayez de le faire pendant 30 secondes ! Comment vous sentez-vous et quelle sensation ressentez-vous en respirant ? Troisièmement, vous pouvez également frotter une goutte sur votre nuque si vous vous sentez tendu ou si vous avez trop chaud* (faites la démonstration). *N'ayez pas peur d'en mettre un peu sur votre palais* (faites la démonstration). *Racontez-moi ce que vous ressentez ! Qui a déjà le goût dans sa bouche juste parce qu'on la fait circuler ? Voilà la puissance des huiles essentielles !*

Très bien. C'était notre troisième point passionnant sur les huiles essentielles. Qui peut me résumer ce point ? Récompensez la personne qui répond en lui offrant un échantillon différent d'huile essentielle et en expliquant les bienfaits qu'elle procure.

Expliquez : dōTERRA est sûr et pur

Ensuite, découvrons pourquoi la qualité a toute son importance. Le Dr David Hill, l'un de nos Founding Executives et notre premier médecin-chef, a déclaré : « la caractéristique la plus importante d'une huile essentielle est sa pureté. »

Toutes les huiles essentielles ne sont pas égales. Il existe trois catégories principales d'huiles essentielles. La première est synthétique (pointez la partie grise du diagramme). *Selon de multiples tests effectués par des laboratoires tiers, la plupart des fournisseurs vendent des produits contenant des agents artificiels et compromis. Ces huiles manquent de pureté et peuvent aussi être nocives pour l'organisme. Soyez prudents. Ne vous mettez jamais en danger, vous ou votre famille, en utilisant des huiles bon marché et frelatées.*

Ensuite, vous avez les huiles essentielles de qualité alimentaire (pointez la partie verte). *Cette norme est bien plus élevée car le produit est destiné à un usage interne. Toutefois, cette catégorie est principalement utilisée pour aromatiser les aliments, sans pour autant présenter d'avantages spécifiques pour la santé. La troisième catégorie est testée* (pointez la partie violette). *Il est facile de penser que les huiles « testées » sont de meilleure qualité. Le problème de cette catégorie est que les produits testés ne sont pas bien réglementés. Principalement utilisés pour les massages, l'aromathérapie ou l'usage cosmétique, ils doivent répondre à des normes peu élevées pour être admis dans cette catégorie. Cela laisse donc de la place aux additifs, aux matières synthétiques et à de nombreux autres éléments contaminants. Lorsque votre santé est en jeu, la pureté compte, et cette catégorie est encore sujette à de nombreuses questions.*

Les consommateurs sont souvent induits en erreur et pensent qu'il existe un autre niveau de qualité des huiles essentielles sur le marché. Il est important de savoir que de nombreux produits dits « de santé » ne sont pas bien réglementés. Les produits utilisés principalement pour les massages, les arômes ou les cosmétiques répondent en fait à des normes de qualité

+ Varie selon les saisons, régions, années, et autres variables.

peu élevées, ce qui signifie que des additifs, des produits synthétiques et de nombreux autres éléments contaminants peuvent y être ajoutés. Lorsque votre santé est en jeu, la pureté compte réellement. Tout produit qui va sur vous, ou évolue autour de vous, rentre en vous.

Les cadres fondateurs de dōTERRA ont constaté un énorme vide sur le marché pour les huiles essentielles pures. C'est pourquoi dōTERRA s'est donné pour mission d'aspirer à la pureté et de produire les meilleures huiles essentielles du marché. Ils ont défini une nouvelle norme sans précédent appelée CPTG - Certified Pure Tested Grade™ (pointez la partie jaune du diagramme)*. Chaque lot est soumis à des tests rigoureux pour garantir l'absence de contaminants étrangers ou d'additifs. Cette norme dépasse les exigences d'étiquetage biologique. dōTERRA applique les critères nécessaires pour veiller à ce que la grande majorité de ses huiles essentielles puissent être ingérées. Sur chaque flacon d'huile essentielle dōTERRA destinée à un usage interne, le mode d'emploi indique : « Pour parfumer les plats »* (montrez le flacon)*.*

La pureté influe sur la puissance. La puissance est liée à l'efficacité d'une huile. L'endroit où pousse la plante, la manière dont elle est récoltée et la façon dont elle est distillée ont un impact sur sa composition chimique et sa constance. Lorsque vous utilisez une huile essentielle, vous voulez qu'elle agisse de la même manière à chaque fois. Plus la qualité des huiles essentielles est élevée, plus ces dernières fonctionnent avec et pour votre organisme.

Pour résumer, veuillez noter ceci : toute utilisation d'huile essentielle est systémique. Qu'elles soient synthétiques ou pures, les arômes et les parfums RENTRENT en vous. Voilà pourquoi il faut éviter les produits synthétiques et apprécier ce formidable don que sont les huiles essentielles pures. Je suis ici pour vous apprendre à utiliser des huiles essentielles pures uniquement. Sinon, tout ce que nous aborderons ensuite ne serait pas applicable.

Expliquez : comment utiliser les huiles essentielles dōTERRA
Les huiles essentielles peuvent être utilisées de nombreuses façons. Vous en avez déjà expérimenté au moins une lorsque nous avons fait circuler les flacons d'huiles essentielles. Pour chaque façon d'utiliser les huiles essentielles, je vais vous donner une ou deux raisons principales de choisir chacune des méthodes.

L'utilisation aromatique (pointez vers le support) *vous permet de créer une atmosphère ambiante. Grâce à un processus appelé « olfaction », un mot élégant pour dire « odeur », les molécules d'huile essentielle passent directement dans le système limbique en moins de 30 secondes. Vous avez eu l'occasion de découvrir ces bienfaits à action rapide il y a quelques instants lorsque vous avez essayé l'Orange douce et la Menthe poivrée. Pour créer une expérience aromatique, j'utilise plusieurs méthodes que j'apprécie particulièrement, notamment inhaler à partir de mes paumes, vaporiser dans l'air, porter l'huile essentielle en parfum ou l'utiliser dans un diffuseur.*

Montrez votre diffuseur en marche pendant l'atelier et mentionnez le nom de l'huile essentielle utilisée et pourquoi. Vous pouvez également inviter quelqu'un à partager une petite anecdote sur la diffusion d'huiles essentielles. Récompensez la personne qui a partagé cette histoire avec un échantillon d'huile essentielle et expliquez les différentes manières de l'utiliser.

La deuxième façon d'utiliser les huiles essentielles est l'application topique. Cela signifie appliquer les huiles essentielles directement sur la peau. Par exemple, utilisez Deep Blue™ (faite circuler Deep Blue™ et invitez les gens à l'appliquer si besoin) *sur les muscles fatigués pour soulager et apaiser. J'aime aussi appliquer les huiles essentielles sur la plante des pieds. Pour les enfants ou les personnes à la peau sensible, diluez les huiles essentielles avec de l'huile de coco fractionnée* (montrez le flacon)*.*

Cela ne change en rien l'efficacité, mais ralentit intentionnellement l'absorption. Posez la question suivante à vos invités et laissez-les répondre : *À votre avis, quels sont les meilleurs endroits ou les meilleures façons d'utiliser les huiles essentielles en application locale ?* Si cela peut vous rendre service, invitez quelqu'un à partager une courte anecdote sur l'utilisation topique des huiles essentielles. Récompensez la personne qui répond en lui offrant un échantillon et en expliquant ses différentes utilisations.

La troisième façon d'utiliser les huiles essentielles est l'ingestion. Nous

avons déjà parlé de l'importance de la pureté, notamment dans le cadre d'un usage interne. En dehors de dōTERRA, cela n'existe pratiquement pas. Lorsqu'une huile essentielle dōTERRA est étiquetée comme étant propre à l'utilisation interne, la norme de qualité CPTG™ indique que l'ingestion du produit ne présente aucun risque. Recherchez la mention « Pour parfumer les plats » sur les consignes d'utilisation. Aucune autre marque ne fait cela. Ce que je suis sur le point de vous expliquer ne signifie pas que personne ne doit ingérer d'huiles essentielles achetées dans le commerce. Avec dōTERRA, vous pouvez mettre les huiles dans votre bouche, sous votre langue, dans de l'eau ou une autre boisson, ou les mettre dans des capsules végétales (montrez le flacon).

La science progresse constamment et nous montre que l'ingestion d'huiles essentielles est un mode d'administration unique et puissant. Vous en apprendrez plus sur ce sujet plus tard pendant les ateliers de la formation continue. Invitez quelqu'un à partager une courte anecdote sur l'utilisation interne des huiles essentielles. Récompensez la personne qui répond en lui offrant un échantillon et en expliquant ses différentes utilisations.

3 Identifier les priorités en matière de bien-être

Expliquez et invitez : quelles sont vos principales priorités en matière de santé ?
Nous abordons enfin ma partie préférée de l'atelier. Je vous invite à noter vos principales priorités bien-être pour découvrir leurs solutions en matière d'huiles essentielles. Plus tôt, je vous ai dit que tout ce dont vous aviez besoin pour prendre votre santé en main était un livre et un coffret. Apprendre à utiliser ces deux supports a joué un rôle déterminant sur mon parcours. Notez votre exemple : *Je me souviens qu'un jour, ma fille est arrivée en pleurant à cause d'une petite chute à vélo. J'ai attrapé mon guide de référence et j'ai vu que l'Arbre à thé et l'Encens étaient les réponses parfaites, alors, je les ai appliqués. Une minute après, elle était à nouveau dehors et jouait gaiment*

Allez-y et notez vos trois principales priorités en matière de santé ici en haut de la page 3 (pointez le haut de la page). *Réfléchissez à ce qui vous embête et que vous souhaitez voir diminuer dans votre vie, comme le manque d'énergie, un sommeil de mauvaise qualité ou une fatigue mentale. Que voulez-vous davantage ? De l'énergie, des environnements*

stimulants pendant la journée ou une amélioration du bien-être...? Quelques pistes pour vous faire réfléchir : plus de soutien du système immunitaire, soulagement et apaisement, ou soutien pendant les périodes de stress. Notez quelques idées dont nous pourrons discuter.

Ensuite, regardez l'image illustrant une armoire de produits (pointez). *Vous remarquerez que les étagères sont organisées par thèmes. L'étagère du bas représente le choix de créer des habitudes quotidiennes plus saines. L'étagère du milieu nous invite à nous rafraîchir plus souvent en prenant régulièrement soin de nous. Et l'étagère du haut nous permet d'avoir des solutions à portée de main pour être prêt à tout.*

Repensez aux triangles de la première page. Imaginez qu'ils puissent tenir sur cette page. Imaginez ou dessinez le premier, où le sommet est plus large et axé sur la gestion des symptômes. Eh bien, c'est votre étagère du haut où vous avez des solutions pour intervenir. Par exemple, imaginons que vous êtes resté un peu trop longtemps au soleil et que vous avez maintenant besoin de Lavande. Elle est là (pointez) *! Ou bien, vous êtes resté assis à votre bureau toute la journée, et PastTense™ est le produit idéal pour vous aider à soulager les tensions. Vous vous sentez peut-être un peu fatigué après un long voyage et vous avez besoin d'un de plus de soutien avec les gélules On Guard™+. Et voilà* (pointez). *Votre voisin tond sa pelouse, et dōTERRA Air™ vous aide à retrouver une sensation de dégagement des voies respiratoires.*

Pensez maintenant à l'autre triangle, plus large en bas, en vous concentrant sur des habitudes intentionnelles qui répondent aux besoins fondamentaux de l'organisme. En adoptant de bonnes pratiques, nous obtenons de meilleurs résultats jour après jour. Peu importe ce que vous notez sur votre liste de priorités, les habitudes quotidiennes que vous adopterez y répondront probablement. Partagez votre exemple : *Ma fille en est l'exemple parfait. Elle utilisait ZenGest™ plusieurs fois par jour* (pointez). *Elle a ensuite découvert ZenGest™ TerraZyme, le complexe d'enzymes digestifs de dōTERRA'* (pointez). *Parce qu'elle a pris l'habitude de prendre ce complexe avec ses repas, elle ne prend ZenGest que de manière occasionnelle aujourd'hui.*

L'étagère du milieu pourrait être appelée l'étagère pivotante. Que vous choisissiez d'utiliser Deep Blue™ avant et après chaque séance d'entraînement, ou que vous attendiez de l'utiliser lorsque vous ne pouvez plus bouger, le choix vous appartient ! Attendez-vous d'avoir des problèmes de sommeil avant d'utiliser dōTERRA Serenity™, ou bien l'utilisez-vous régulièrement tous les soirs ? C'est ça, l'idée de l'étagère pivotante : trouver la manière dont les huiles essentielles fonctionnent pour vous.

L'objectif de l'étagère du bas de l'armoire est de stocker les produits qui nous aident à améliorer notre santé. L'étagère du haut contient des produits qui aident à soulager l'inconfort sur le moment. Et l'étagère du milieu permet de travailler dans les deux sens !

4 Découvrez les solutions

- Invitez les participants à partager quelques-unes de leurs priorités.
- Montrez que leur nouvelle compréhension de ce que représente chaque étagère leur permet de trouver des solutions facilement.
- Montrez comment utiliser un guide de référence en recherchant l'une des priorités mentionnées par un des participants. Montrez-leur également comment rechercher les huiles essentielles qui les intéressent et comment trouver les protocoles.
- Pendant cette partie du cours, faites circuler les huiles essentielles suggérées comme solutions potentielles pendant que vous ou d'autres personnes partagez brièvement une anecdote sur un succès.

Dans chaque atelier, trouvez le moment idéal pour évoquer le dōTERRA Lifelong Vitality Pack™ (par exemple, lorsque quelqu'un vous demande comment améliorer son bien-être général) et mettez en avant ses avantages. Expliquez à quel point ces produits sont essentiels au bien-être lorsque l'on est en quête de solutions. Lorsque les participants évoquent leurs priorités, écoutez-les pour décider si le dōTERRA Lifelong Vitality Pack répondrait à leurs besoins. Sollicitez les témoignages des utilisateurs actuels lorsque cela est possible. Expliquez que c'est le produit le plus vendu de dōTERRA avec une garantie de remboursement de 30 jours.

En revenant sur la page 3, travaillez avec le groupe pour discuter des priorités en matière de bien-être qu'ils ont notées précédemment. Demandez à un volontaire de parler de ses priorités. En utilisant les produits de l'armoire, discutez de suggestions et de solutions pour leurs priorités. Expliquez brièvement comment chaque produit vous a aidé ou a aidé une personne de votre entourage, ou laissez une personne témoigner. Ce processus peut être répété plusieurs fois pendant 10 à 15 minutes environ.

Trois éléments renforcent cette partie de votre atelier pour vos participants :

- **Trouver des solutions.** Les participants savent utiliser le cadre de vie proposé par les étagères de l'armoire, ils savent se référer aux suggestions d'huiles essentielles et aux points répertoriés au milieu de la page, et ils ont eu l'occasion d'écouter les idées des autres participants à l'atelier. Le moment où une personne autre que l'enseignant fait des suggestions devient celui où chacun se dit : « Moi aussi, je peux le faire ! »
- **La preuve émanant de la société.** Pour les participants, il n'y a rien de plus puissant que d'écouter les témoignages de personnes qui utilisent déjà les huiles essentielles ou qui ont déjà essayé un échantillon et confirment que les huiles essentielles fonctionnent !
- **Guides de référence.** Montrer comment rechercher une priorité en matière de santé ou une huile essentielle dans un guide de référence est une partie très importante de votre cours pour deux raisons. Tout d'abord, les personnes réitèreront ces recherches après le cours pour sélectionner le kit qui leur convient et passer leur première commande. Ensuite, cela leur prouve qu'il leur sera facile de trouver des solutions par eux-mêmes à l'avenir.

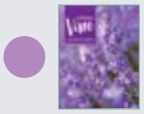
Le point le plus important que vos participants doivent savoir désormais est que les huiles essentielles offrent des solutions puissantes, naturelles et sûres pour eux-mêmes et leur famille. L'étape suivante consiste à les aider à comprendre les trois manières de démarrer avec dōTERRA.

5 Invitez à changer des vies

- Identifiez les 3 types de personnes : clients, partageurs et bâtisseurs.
- Partagez la mission de dōTERRA : changer le monde (Co-Impact Sourcing™, dōTERRA Healing Hands™).

Trois types de personnes : avec qui partageront-elles ?

Utilisez les scripts suivants pour aider les prospects à choisir leur voie d'adhésion et pour vous aider à les placer dans votre organisation selon les personnes avec qui ils souhaitent partager.



Client

Partageur

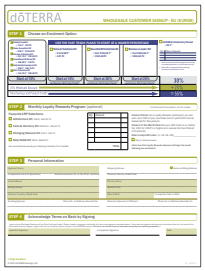
Bâtisseur

	Utilisez ces scripts pendant la présentation et pointez chaque section à mesure de votre progression. **Quelles vies souhaitez-vous changer ?** *Nous avons constaté que nous servons trois types de personnes.*	**Appuyez leur choix**	Utilisez ces scripts après la présentation lorsque vous aidez chaque personne individuellement. **Adhésion recommandée**
Client	*Le premier type de personnes est passionné par l'idée d'un mode de vie naturel. Lorsqu'elles découvrent la puissance des huiles essentielles, elles sont impatientes de partager ces produits avec leur famille. dōTERRA soutient ce type de personnes en proposant une formation gratuite sur les huiles essentielles et un généreux programme de fidélité.*	**Vivre** ☐ Invitez-les à transformer leur vie. ☐ Distribuez un guide *Vivre* à chaque participant en prévision de leur prochaine Consultation bien-être. Chaque personne est un client ! ☐ Programmez une Consultation bien-être dans les jours suivant la réception de leur kit.	Client Premium Kit de leur choix *Trouvons ce qui vous convient le mieux, pour vous et vos proches.*
Partageur	*Le deuxième type de personnes souhaite partager naturellement ce qu'elles aiment. Et elles aiment les produits dōTERRA ! En partageant leur passion au fil du temps, ces personnes peuvent gagner suffisamment d'argent pour payer les huiles qu'elles achètent chaque mois. Des millions de personnes dans le monde entier bénéficient actuellement des huiles essentielles de cette manière grâce à dōTERRA.*	**Partager** ☐ Invitez-les à changer la vie des autres en organisant un atelier. ☐ Distribuez un guide *Partager* aux personnes qui se sont engagées à organiser un atelier. ☐ Planifiez une session Introduction au partage dans les jours suivants.	Conseiller Bien-Être Kit Essentiels de la Famille ou Habitudes quotidiennes *Trouvons le kit le plus adapté pour vous et vos proches, qui vous permet de partager avec ceux que vous aimez et de faire une différence dans leur vie.*
Bâtisseur	*Le troisième type de personnes a écouté votre présentation et s'est dit : « C'est ça que je veux faire ! Je veux changer la vie des gens en leur enseignant la puissance des huiles essentielles ». dōTERRA récompense ce type de personnes avec un plan de compensation généreux. Lorsque ces personnes sensibilisent les autres à la puissance des huiles essentielles, elles peuvent gagner suffisamment d'argent pour compléter leur revenu et mieux maîtriser leur temps et leurs finances.* *Si vous appartenez à la deuxième ou troisième catégorie de personnes, venez me/nous voir après l'atelier et je/nous pourrai/pourrons vous aider à démarrer.* OU *Si vous appartenez à la deuxième ou troisième catégorie de personnes, restez après les rafraîchissements pour écouter une brève introduction sur les joies du partage et de la génération de revenus avec dōTERRA.*	**Construire** ☐ Invitez-les à changer leur avenir et à faire la différence. ☐ Distribuez un guide *Construire* aux personnes intéressées par l'entreprise. ☐ Planifiez une session « Introduction à la construction » dans les jours suivants.	Conseiller Bien-Être Kit Solutions naturelles *Je vous recommande d'investir dans un kit Solutions naturelles. Il est important de gagner en expérience avec plusieurs produits dōTERRA différents et de disposer d'échantillons supplémentaires à partager. Ensuite, d'autres personnes suivront votre exemple.*

Un autre point très spécial à savoir sur dōTERRA est que chaque fois que vous achetez vos huiles essentielles, vous changez la vie et faites une différence pour des milliers de personnes dans le monde entier. Grâce aux programmes dōTERRA Co-Impact Sourcing™ et dōTERRA Healing Hands™, dōTERRA est associé à un vaste réseau de cultivateurs et leurs familles, faisant ainsi une énorme différence dans leurs vies et leurs opportunités.

Inscrivez avec succès

La seule manière de réellement changer des vies et de changer votre avenir est d'introduire les huiles essentielles dōTERRA dans les foyers de vos prospects. Partez du principe qu'ils sont venus à votre présentation parce qu'ils sont attirés par ce que vous avez à offrir. Si vous les avez préparés avant de venir, ils seront plus enclins à faire des achats. Invitez avec assurance les participants à passer à l'étape suivante : prendre en main leur propre bien-être en adhérant et en achetant un kit. Les huiles essentielles dōTERRA peuvent être achetées de trois manières différentes. Aidez-les à choisir la solution la mieux adaptée dans leur cas.



6 Trois manières d'acheter

Expliquez-leur qu'il existe trois manières d'acheter : au prix public, au prix membre ou bien en tant que Conseiller Bien-Être.

Prix public

La première manière est d'acheter au prix public. Bien entendu, c'est la manière la plus coûteuse d'acheter et elle est plus typique dans un environnement de vente au détail. C'est une très bonne solution pour une personne qui souhaite faire un achat unique.

Prix membre (Client Premium)

La deuxième façon d'acheter est au prix membre. Avec dōTERRA, une adhésion en tant que Client Premium vous permet de faire des achats avec 25 % de réduction sur le prix public.

Conseiller Bien-Être

La troisième manière d'acheter des huiles essentielles est de devenir Conseiller Bien-Être. C'est la manière la plus intelligente d'acheter vos huiles essentielles. Permettez-moi de vous expliquer.

Options de kits

Partagez quelques détails concernant les différentes options de kits et invitez à adhérer au programme. *dōTERRA souhaite vraiment vous soutenir dans votre mode de vie naturel avec des huiles essentielles conçues pour votre bien-être au quotidien, et des produits pour vous soutenir en cas de problème. dōTERRA propose des kits qui sont plus rentables que l'achat séparé d'huiles essentielles. En achetant un kit, votre adhésion en tant que Client Premium devient gratuite. Regardons quels sont les kits disponibles.* (distribuez le *Formulaire d'inscription pour Client Premium*)).

Présentez brièvement le ou les kits les plus adaptés pour votre classe. Les scripts suivants scénarisent ce qu'il faut dire et comment comparer les kits pour les aider à prendre une décision. *Voici les kits les plus populaires pour démarrer. Laissez-moi vous en parler un peu plus.*

- *Le kit Solutions naturelles vous accompagne véritablement dans votre mode de vie. Il contient tout ce que vous avez vu dans l'armoire* (pointez la page 2 du support de cours). *Il contient quelques-unes des huiles essentielles les plus importantes, un diffuseur fantastique, des produits On Guard™, des produits pour le bien-être quotidien et le dōTERRA Lifelong Vitality Pack™. Ce kit vous fera économiser de l'argent par rapport au prix au détail, c'est donc un moyen très rentable de commencer.*
- *Le kit Habitudes quotidiennes est un mini kit de mode de vie. Il comprend le dōTERRA Lifelong Vitality Pack, des compléments et toutes les huiles que vous pourriez utiliser dans votre routine quotidienne.*
- *Le kit Essentiels de la Famille contient 10 des meilleures huiles essentielles, dont nous avons parlé précédemment.*
- *Le kit Essentiels de la Maison est conçu pour vous offrir de nombreuses solutions pour votre bien-être personnel et celui de votre foyer. Il contient également un diffuseur élégant.*

Les choix sont nombreux ! Je peux vous aider à choisir le kit le plus adapté pour vous et votre famille.

Réservez les prochains ateliers pendant vos ateliers

Développez votre réseau en invitant vos participants à organiser leur propre cours. Fixez-vous comme objectif de réserver deux cours pour chaque cours enseigné. Vous trouverez ci-dessous quelques pistes pour inciter les gens à réserver les prochains cours :

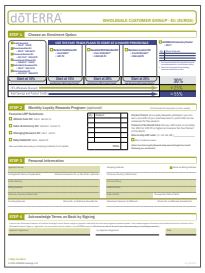
Pendant le temps que nous avons passé ensemble, vous avez probablement pensé à des personnes de votre entourage qui pourraient bénéficier de cette même expérience. Si vous souhaitez organiser votre propre réunion, venez discuter avec l'un d'entre nous après. Et si vous réservez dès ce soir, vous rentrerez chez vous avec ce porte-clés ! Montrez le porte-clés.

Ce porte-clés contient mes huit huiles essentielles préférées à emporter partout avec moi. Je l'aime beaucoup car peu importe où je suis, j'ai mes huiles essentielles avec moi. (Partagez une expérience avec une ou plusieurs des huiles essentielles sur le porte-clés.) *Tout le monde devrait en avoir un ! Qui veut en ramener un à la maison ?*

Vous n'allez pas m'acheter ce porte-clés : vous pouvez le gagner en tant que récompense ! Si l'un ou l'une d'entre vous souhaite que _____ ou moi venions donner un cours amusant comme celui d'aujourd'hui, vous pourrez repartir chez vous avec l'un de ces porte-clés. Voici comment ça marche : Si vous réservez un cours aujourd'hui, vous recevez un porte-clés vide. Nous pourrons décider plus tard d'une date qui nous convient à tous les deux (ou prévoyez de mettre un calendrier à disposition pour s'inscrire). *Lorsque vous organiserez votre cours, pour chaque personne que vous aurez invitée et qui y assistera, je remplirai un flacon d'huile dans votre porte-clés avec l'une des huiles de base ! Donc si vous avez quatre participants, je remplirais quatre de ces petits flacons. Si vous avez huit participants, je remplirais le tout !*

7 Invitez à adhérer au programme

Avant de conclure, je voudrais partager avec vous pourquoi je prends le temps d'enseigner aux autres la puissance des huiles essentielles.



- Terminez le cours en partageant un témoignage poignant. Ce témoignage doit être l'une de vos expériences les plus marquantes avec les huiles essentielles. Partagez avec authenticité et avec votre cœur. Concluez en expliquant comment cela vous a motivé à partager ces expériences avec d'autres personnes.
- Parlez des récompenses d'adhésion et/ou des promotions dōTERRA. Soyez clair et concis. Un esprit confus dit non. Évitez de mentionner un trop grand nombre d'offres.
- Après le cours, invitez les participants à utiliser un guide de référence pour trouver des solutions aux priorités en matière de bien-être qu'ils ont énumérées à la page 3.
- Faites-leur remarquer qu'ils peuvent ajouter des articles supplémentaires, si nécessaires ou souhaités, à leur commande initiale (ou à leur première commande de fidélité (LRP)).
- Expliquez-leur comment remplir les formulaires d'adhésion, expliquez la différence entre Client Premium et Conseiller Bien-Être. La plupart des gens sont inscrits en tant que Clients Premium, mais ceux qui veulent partager et construire sont inscrits en tant que Conseiller Bien-Être.

Offrez les rafraîchissements infusés aux huiles essentielles et répondez aux questions. Distribuez les guides de référence. Ayez suffisamment d'exemplaires à disposition pour tous les participants.

Une attention individuelle

Vous aurez besoin d'au moins 15 à 20 minutes après l'atelier pour aider chaque personne à choisir son kit. Demandez à chaque personne de rechercher ses principales préoccupations dans un guide de référence. La première personne que vous devez aider est celle qui doit partir en premier.

Passez en revue les priorités de chaque personne et les produits qu'elles ont notés et dont elles pensent avoir besoin en fonction de leurs recherches dans les guides de référence. Assurez-vous qu'elles aient bien inclus des huiles essentielles fréquemment utilisées pour chaque priorité. Ensuite, proposez le kit le mieux adapté à leurs besoins. Expliquez ce que vous aimez dans le kit et indiquez quel est le meilleur produit selon vous.

Ne vendez pas plus que nécessaire et ne poussez pas à l'achat. Au contraire, aidez-les sincèrement à satisfaire leurs besoins en faisant le lien entre les produits et leurs priorités et en expliquant comment le kit leur apportera un soutien spécifique. Supposez que ces personnes sont venues prêtes à acheter et qu'elles veulent améliorer leur bien-être. Au moment de remplir le formulaire d'adhésion, laissez-les se débrouiller seules, mais rassurez-les en leur disant que vous êtes là pour les aider en cas de besoin ou de questions.

Le meilleur moment pour planifier une Consultation bien-être est au moment de l'inscription. Le meilleur moment pour une consultation est après la livraison de la première commande. Reportez-vous au script à la page 69 dans la deuxième colonne pour vous aider à réserver un créneau.

Effectuez un suivi dans les 48 heures suivant l'atelier pour aider les personnes qui ne se sont pas encore inscrites. Rappelez-leur l'existence de toute promotion intéressante. *Je suis heureuse que vous ayez pu nous rejoindre pour cet atelier ! Qu'avez-vous le plus apprécié ? Selon vous, comment les huiles essentielles peuvent-elles vous aider, vous et votre famille ? Quel kit correspond le mieux à vos besoins ? Avez-vous des questions ? Est-ce le bon moment pour vous expliquer comment vous lancer ?* Les adhésions sont souvent le résultat de 3 à 5 échanges. Les personnes qui ne se sont pas inscrites pendant l'atelier peuvent avoir besoin de plus d'expériences/d'informations avant de se lancer.

Facultatif : invitez les participants à rester (après avoir laissé du temps pour s'inscrire) et à en savoir plus sur le partage des produits dōTERRA avec une courte session d'introduction à la construction. Voir pages 87-88 pour plus de détails.

Conseils pour enrôler

- Surmontez les objections si nécessaire :
  Ne sait pas quel kit commander : Encouragez-les à réfléchir à leurs priorités en matière de bien-être, en utilisant éventuellement un guide de référence pour les aider.
  Proposez des suggestions. *Si j'étais vous, j'opterais pour le kit _____ lors de mon adhésion, car...*
  Préoccupations financières : *Aimeriez-vous organiser un cours pour gagner l'argent nécessaire à l'achat du kit que vous voulez vraiment ?*
  Autres préoccupations : Écoutez, puis répondez à leurs désirs et préoccupations. Faites des suggestions. Aidez-les à choisir un kit.
- Quel que soit le format de présentation, utilisez l'une des méthodes suivantes pour enrôler vos nouveaux clients tout de suite ou dans les 48 heures :

1. Faites en sorte que vos prospects vous remettent leur bon de commande rempli ou vous envoient une photo de ce bon par SMS ou par e-mail.
2. Recueillez leurs informations d'inscription par téléphone.

Stratégie de placement

Réussir le placement de vos nouveaux adhérents est essentiel pour recevoir une rémunération, progresser dans les rangs et réussir sur le long terme. Définissez des attentes claires pour préserver les relations, car si certains choisissent leur voie dès le début, d'autres mettent du temps avant de décider à devenir plus qu'un client.

Suivi de modification du Tuteur d'origine

Vous avez jusqu'au 10 du mois suivant pour soutenir votre nouveau membre, alors profitez de ce temps et de la Consultation bien-être pour en savoir plus sur ses intérêts et ses désirs, et vous aider à prendre des décisions adaptées pour son placement. Consultez votre lignée ascendante pour obtenir de l'aide et des conseils stratégiques.

Votre engagement auprès des nouveaux adhérents est essentiel pour leur réussite à long terme. Appuyez-vous sur les stratégies de placement suivantes pour guider vos activités de suivi. Pour vraiment changer des vies, considérez ces premiers jours d'adhésion comme le moment où vous « payez » le prix pour assurer le succès de votre entreprise ; cela ne vous coûte qu'un peu de votre temps pour leur montrer que vous vous intéressez à eux. En manifestant ce soutien, vos bâtisseurs seront plus enclins à faire de même.

Découvrez leur voie

Maintenant que le nouvel adhérent a assisté à une présentation ou à une Consultation bien-être, assimilez les trois voies ci-après pour découvrir ses centres d'intérêt. Utilisez les éléments suivants pour vous aider à déterminer où les placer. Privilégiez la vision à long terme et la réussite aux besoins à court terme en plaçant les gens là où ils s'épanouiront et seront soutenus. Consultez la page 108 pour plus d'informations.

Client

- Son principal intérêt est d'utiliser les produits pour son bien-être personnel et celui de sa famille.
- Adhère en tant que Client Premium.
- Peut être inscrit (ou pas) au programme de fidélité (LRP).

Partageur

- Veut partager avec les autres en organisant un atelier ou des rencontres individuelles.
- Adhère en tant que Client Premium, ou Conseiller Bien-Être (avec pour objectif d'inscrire d'autres personnes et de recevoir des commissions).
- Est inscrit au programme de fidélité (LRP) avec une commande de plus de 100 PV.

Bâtisseur

- Veut générer des revenus.
- Adhère en tant que Conseiller Bien-Être.
- S'engage à passer une commande LRP de plus de 100 PV chaque mois afin de recevoir des commissions.
- A un score probablement plus élevé, si l'on considère les qualités d'un bâtisseur prospère telles qu'énumérées aux pages 1 à 6 de ce guide.

Identifiez le type de bâtisseur

Le placement des bâtisseurs dans votre équipe est crucial pour la réussite à long terme. Placez des constructeurs engagés *et* compétents sur votre premier niveau. Envisagez de placer des bâtisseurs engagés *ou* compétents sur votre deuxième niveau.

- **Engagé :** suit et termine les 5 étapes pour réussir.
- **Compétent :** Inscrit seul un bâtisseur au cours du premier mois d'engagement à construire.

Quel est votre rôle ?

Parrain

- Généralement, la personne qui a présenté dōTERRA au nouvel adhérent (À qui appartient ce contact ? Qui l'a invité ?)
- Reçoit des primes de démarrage rapide sur les achats de son nouvel adhérent pendant les 60 premiers jours suivant l'adhésion.
- Collabore avec le tuteur (si différent) pour déterminer qui s'occupe de la Consultation bien-être, du suivi, et de l'accompagnement continu.
- Le nouvel adhérent est pris en compte pour l'avancée du parrain dans les rangs (un par branche physique), mais il ne doit pas nécessairement être sur la première ligne de cette branche.
- Conservez toujours les parrainages de vos nouveaux adhérents jusqu'à ce qu'il s'avère utile de les transférer vers leur tuteur ou un autre bâtisseur pour atteindre un autre rang et créer des stratégies à long terme.

Tuteur

- La personne sous laquelle le nouvel adhérent est directement placé (aussi appelée lignée ascendante directe).
- Bénéficie des primes Power of 3 et Unilevel.
- Accompagne lors de la Consultation bien-être et autres besoins de suivi (selon les dispositions prises).

Un parrain peut modifier le tuteur du nouvel adhérent une fois au cours des 14 premiers jours d'adhésion via le bureau virtuel.

Pour modifier le tuteur d'une personne au cours des 14 premiers jours, rendez-vous sur : *doterra.com > Bureau virtuel > Réseau > Demande de changement de tutuer*

Où devez-vous les placer ?

Placez les nouveaux adhérents là ou ils s'épanouiront et seront soutenus. Ajoutez des bâtisseurs au fur et à mesure où vous les trouvez. Le rythme de développement d'une structure d'équipe peut varier. Le moment auquel vos bâtisseurs ou partenaires commerciaux s'inscrivent et s'impliquent détermine la vitesse à laquelle vous lancerez chaque nouvelle branche. Par exemple, certains commencent avec un bâtisseur et se développent à partir de là, tandis que d'autres peuvent commencer avec trois bâtisseurs. Ils ont peut-être commencé avec un réseau plus important ou des relations déjà établies.

Trouvez trois personnes

Idéalement, il vous faudra trouver trois bâtisseurs au cours de votre processus de lancement. Continuez à vous référer à votre *Liste de noms* et au *Success Tracker (Suivi vers le succès)* pour contacter les personnes que vous avez identifiées comme bâtisseurs potentiels. Plusieurs interactions et expériences étant parfois nécessaires pour qualifier les bâtisseurs engagés (d'où la nécessité de respecter la fenêtre de suivi de 14 jours), utilisez la stratégie ci-dessous pour vous aider à structurer votre prime Power of 3 et vos futurs objectifs de rang. Pensez à placer un ou deux clients sur votre première ligne pour dégager le volume nécessaire à l'obtention d'une prime Power of 3.

1. Inscrivez vos partenaires commerciaux.
2. Placez-les, en privilégiant la vision sur le long terme et la réussite aux besoins à court terme.
3. Vous pouvez le déplacer, le cas échéant, au plus tard le 10 du mois suivant l'adhésion.

Légende

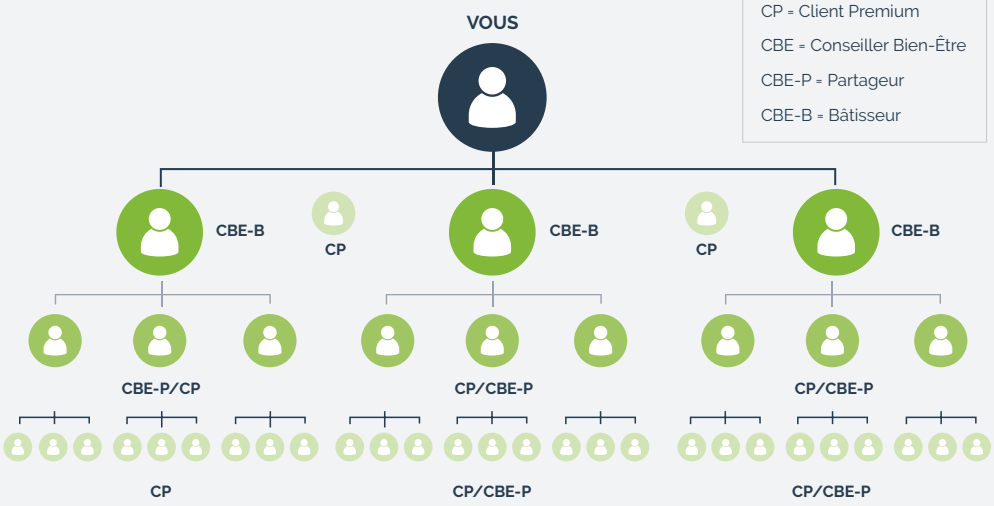
CP = Client Premium
CBE = Conseiller Bien-Être
CBE-P = Partageur
CBE-B = Bâtisseur

Structure idéale

Niveau 1 : Vos partenaires commerciaux (engagés et compétents)

Niveau 2 : Bâtisseurs et Partageurs (engagés ou compétents)

Niveau 3 : Clients+



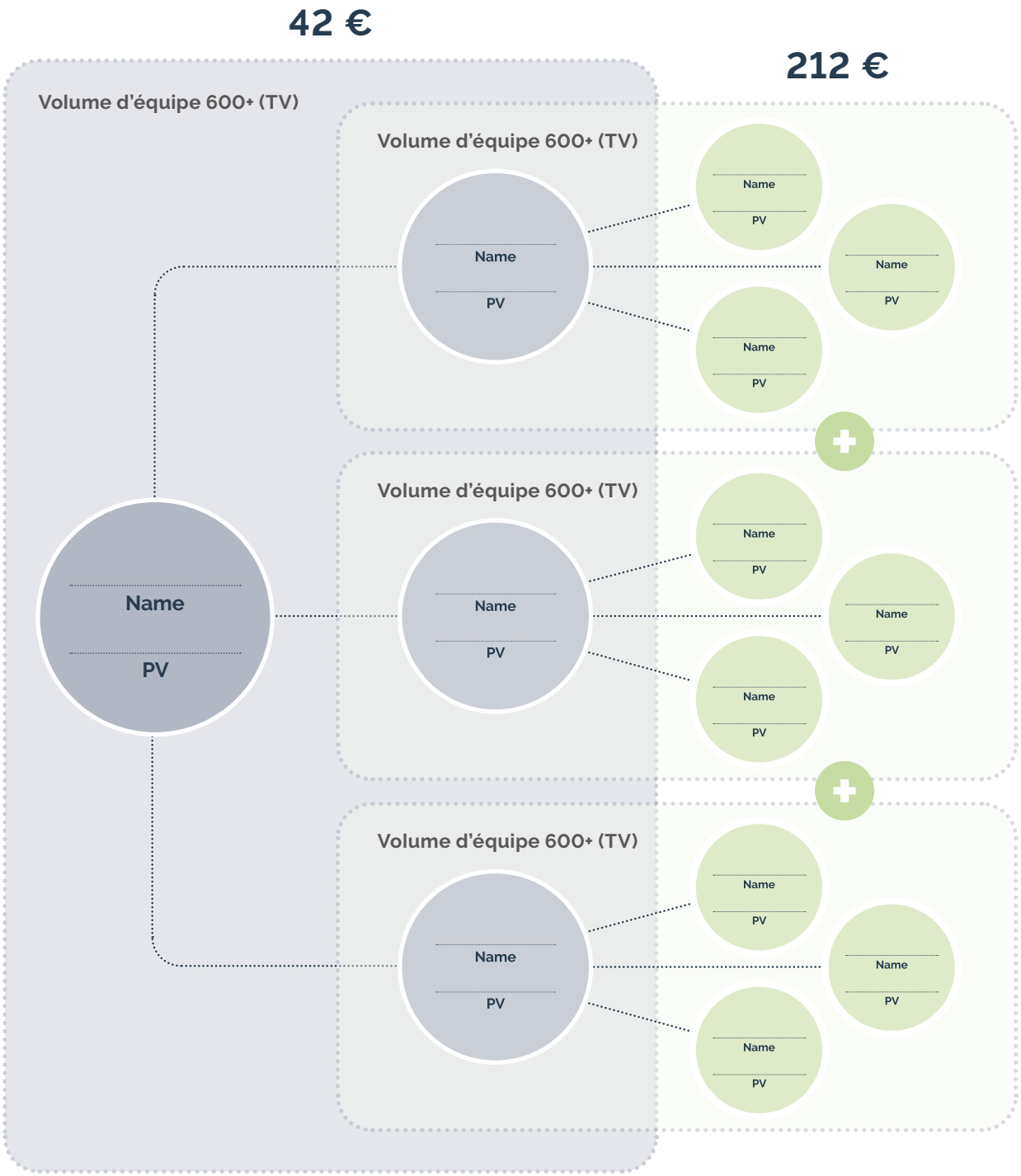
Conseils de placement

- **Placez vos clients dans une équipe où un tuteur a des centres d'intérêt similaires, ou bien où ils auraient des atomes crochus avec des personnes qu'ils connaissent déjà ou qui vivent à proximité.** En vous basant sur les différentes colonnes de la *Liste de noms* (pages 15-16), trouvez le moyen de placer les personnes où elles peuvent vraiment se soutenir mutuellement. Vous pouvez créer une branche « famille », une branche « amis communs », une branche en fonction du lieu, ou une branche axée sur une niche.
- **Au fur et à mesure de vos parrainages, pensez à placer certains de vos nouveaux adhérents sous des bâtisseurs engagés et compétents qui inscrivent et soutiennent activement leur équipe et leurs clients.** En les accompagnant vers leurs objectifs, vous atteindrez les vôtres. Cependant, les placements sous des bâtisseurs « potentiels » peuvent souvent être vecteurs de frustration. Il est fortement recommandé de conserver votre rôle de parrain sur votre nouvel adhérent jusqu'à ce qu'il soit acquis par le nouveau tuteur. Au cas où leur performance ne serait pas aussi bonne qu'escomptée, vous aurez toujours la possibilité de faire croître votre inscription en tant que branche qualifiante bien à vous, ou en ayant la possibilité de les déplacer ultérieurement.
- **Si vous n'avez pas encore identifié de bâtisseurs engagés pour une branche, réfléchissez à une autre personne (comme un membre de votre famille en qui vous avez confiance) que vous pourrez remplacer plus tard par un bâtisseur/partenaire commercial qualifié.**
- **N'oubliez pas ce qui suit concernant les Clients Premium :**
  - Vous pouvez déplacer ou faire monter en grade un Client Premium (CP) pendant la période de modification du tuteur d'origine (au plus tard le 10 du mois suivant l'adhésion) si son placement est plus adéquat ailleurs.
  - Si le CP décide de devenir Conseiller Bien-Être (CBE) après la période de modification du tuteur d'origine, son placement de tuteur reste inchangé.
  - Si vous souhaitez modifier son placement après la période de modification du tuteur d'origine, le CP devra devenir CBE. Après la montée en grade, pour pouvoir bénéficier d'un changement de tuteur, il doit inscrire un nouveau client avec 100 PV. Vous avez ensuite jusqu'au 10 du mois suivant à compter de ce parrainage pour décider où le déplacer lui, ainsi que son nouvel adhérent.

Pour toute modification ou question liée au placement, veuillez vous rendre sur Onglet *Downline (Réseau) > Placements* **dans votre bureau virtuel, ou contactez votre lignée ascendante ou le Service client. Les demandes de déplacement et de modification peuvent également être transmises à europeplacements@doterra.com.**

Planificateur Power of 3

En structurant les rangs futurs avec vos partenaires commerciaux et leurs partenaires, vous travaillez naturellement à la génération de votre prime Power of 3 de 212 €. Vous devez obtenir un volume d'équipe 600 (TV) par case de quatre personnes (tout autre volume de première ligne étant également inclus). Toutes les personnes dans chaque case doivent avoir une commande LRP de 100 PV minimum.



doTERRA
ALPHA
CRS+

Soutenir

Favoriser l'autonomie avec des solutions

À la fin de l'étape Soutenir, vous saurez comment mener des Consultations bien-être, inscrire vos clients au programme de fidélité (LRP), les fidéliser en leur proposant des communications personnalisées et des possibilités de formation continue, et les inviter à partager et à construire.

Quel que soit votre produit, vous évoluez dans le domaine de la formation. Vos clients doivent être constamment formés. Ils doivent apprendre comment améliorer leur vie en permanence.

—

Robert G. Allen

Accueillez et intégrez les clients

Les clients représentent la majorité du volume de chaque équipe. C'est la relation que vous avez avec vos clients qui nourrit la relation qu'ils ont avec dōTERRA.

Veillez à répondre aux besoins des nouveaux adhérents et gagnez le droit de les conserver comme clients à l'avenir. Instaurez une culture de service, d'amour et d'appréciation dès le début en offrant à vos clients des Consultations bien-être : la porte d'entrée pour établir des habitudes dōTERRA à long terme.

Déroulement idéal

Vous trouverez ci-dessous un rythme idéal pour l'accueil et l'intégration de vos clients. Ajustez éventuellement pour répondre aux besoins de chacun. Utilisez ce processus de suivi efficace pour soutenir chaque nouvel adhérent. N'oubliez pas la fenêtre de déplacement de 14 jours pour modifier le placement de tout nouvel adhérent, si nécessaire ou souhaité. La duplication commence par un suivi en temps voulu de vos nouveaux adhérents, puis se poursuit lorsque vos bâtisseurs apprennent à faire de même.

Inscrire

En attendant la livraison de leur kit

- Envoyez une lettre de bienvenue, et/ou un SMS d'accueil et d'intégration, une série d'e-mails ou une campagne automatique.
- Programmez une Consultation bien-être au moment de l'inscription lorsque l'enthousiasme est au plus haut. Prévoyez-la peu de temps après la livraison de leur kit. Offrez le guide *Vivre* en même temps que vous fixez le rendez-vous.

Parce que vous investissez dans votre bien-être, je veux investir en vous et vous donner les meilleurs conseils pour utiliser vos nouveaux produits. Je ne voudrais pas que vous achetiez un produit sans savoir l'utiliser. Ce dont vous avez le plus besoin, c'est de savoir comment utiliser vos produits pour obtenir les résultats escomptés.

Donc, la prochaine étape que nous allons passer ensemble est importante. Fixons un rendez-vous téléphonique de 30 minutes dans les trois jours suivant la réception de vos produits. Suite à cet appel, vous repartirez avec un Plan bien-être qui répondra à vos principales priorités en matière de santé, vous saurez comment commander et recevoir des produits bonus, et vous apprendrez à trouver des solutions à tout moment. Qu'en pensez-vous ?

- Envoyez des conseils sur les huiles essentielles par SMS/e-mail.

La veille de la Consultation bien-être

- Envoyez un SMS de rappel la veille de la Consultation bien-être. Vous pouvez éventuellement partager des informations supplémentaires, par exemple un lien vidéo à regarder avant votre rencontre pour optimiser le temps que vous passerez ensemble.

Consultation bien-être

(voir page 71)

Idéalement, 3 jours environ après la réception de leurs produits, organisez une Consultation bien-être (30-60 min) pour aider chaque nouveau membre à :

- Faire le lien entre les produits et leurs priorités en matière de bien-être.
- Intégrer dōTERRA dans leur mode de vie.
- Mettre en place un Plan bien-être quotidien.
- Optimiser leur adhésion grâce au programme de fidélité (LRP).
- Se connecter et apprendre à passer et modifier des commandes.
- Se familiariser avec les ressources et la communauté.
- Inviter à partager et à construire :
  - suscitez l'intérêt pour les récompenses offertes aux hôtes.
  - Expliquer comment gagner des produits gratuits ou générer des revenus.

Suivez l'évolution de l'intérêt et réalisez tous les déplacements nécessaires dans les 14 jours.

Conseils

- Un pipeline financier est le résultat d'une attention suffisante pour changer des vies, pas seulement une fois, mais continuellement.
- N'oubliez pas que chaque membre de votre équipe est un client.
- Prenez soin d'établir un lien authentique et constant avec vos clients et de leur donner les moyens de répondre à leurs propres besoins.
- Motivez votre équipe en expliquant comment les produits dōTERRA aident à atteindre les objectifs de bien-être et à vivre une vie en autonomie.
- Établissez des relations de confiance en tenant votre parole et en réalisant les activités de suivi dans les délais promis. Utilisez un système éprouvé pour faire le suivi de vos clients et envoyer des rappels.

Tous les mois

- Envoyez des communications sur les promotions et les récompenses.
- Partagez des conseils et des annonces de nouveaux produits.
- Faites la promotion de la formation continue et faites des campagnes automatisées (voir pages 73-74).

Régulièrement

(tous les 30 à 90 jours) :

- Appelez vos clients pour les assister.
- Proposez un suivi de Consultation bien-être pour réévaluer le Plan bien-être quotidien et garantir des expériences positives.
- Regardez les formations sur le mode de vie de bien-être pour renforcer votre confiance et approfondir vos connaissances sur les produits.
- Si une personne ne passe pas commande pendant 60 jours, contactez-la (voir suggestions pages 75-78).

Invitez à organiser et à construire

Avec l'expérience, les clients renforcent naturellement leur foi en dōTERRA et en ses produits, ce qui augmente leur désir et leur volonté de partager ce qu'ils aiment. Certains émergeront en tant qu'organisateurs et bâtisseurs lorsqu'ils seront invités à s'impliquer davantage.

Une communauté de clients en bonne santé

Consultation bien-être

1 Commencez par une présentation du mode de vie

- ✓ Distribuez un guide *Vivre* (en personne, par courrier ou par e-mail).
- ✓ Répondez à toutes les questions sur les produits qu'ils peuvent avoir.
- ✓ Faites-leur faire l'auto-évaluation de la page 3 du guide *Vivre*.
- ✓ Présentez-leur rapidement le mode de vie dōTERRA.
- ✓ Invitez-les à créer leur liste de vœux.

2 Faites la Consultation bien-être

- ✓ Faites la Consultation bien-être et finalisez le Plan de bien-être quotidien.
- ✓ Réfléchissez à leur plan à 90 jours et à leurs trois prochaines commandes de fidélité.
- ✓ Faites en sorte qu'ils se réjouissent de recevoir leurs produits livrés au meilleur prix grâce au programme de fidélité (LRP).
- ✓ Montrez-leur comment se connecter au bureau virtuel pour configurer leur première commande de fidélité (LRP) et ajuster les futures commandes.

3 Familiarisez-vous avec les ressources

- ✓ Recommandez votre guide de référence et votre application préférés.
- ✓ Présentez l'assistance dōTERRA, les formations en ligne et les plateformes de réseaux sociaux.
- ✓ Invitez à rejoindre l'équipe et les groupes de la communauté.
- ✓ Invitez à participer à la formation continue (voir pages 73-74 de ce guide).
- ✓ Invitez à partager et à construire (distribuez les guides *Partager* et/ou *Construire* et réservez une session « Introduction à l'organisation » ou « Introduction à la construction », selon leurs intérêts).

Offrez un guide de référence en cadeau pour toute mise en place de première commande fidélité (LRP) de plus de 125 PV avant le 15 du mois suivant.

Balayez les inquiétudes

Si les clients vous font part de préoccupations concernant certains produits qui ne leur ont pas procuré les résultats escomptés, écoutez-les puis faites des suggestions (voir ci-dessous), ou donnez-leur des idées pour modifier la quantité d'huile essentielle ou les méthodes employées afin d'obtenir plus facilement les résultats souhaités. Appuyez-vous sur les conseils suivants pour les aider à vivre une expérience positive :

Utilisez les huiles essentielles plus souvent

Essayez d'utiliser de petites quantités d'huiles essentielles plus fréquemment. Pour certains problèmes, essayez 1 à 2 gouttes toutes les 1 à 2 heures.
Pour d'autres problèmes, essayez d'utiliser votre ou vos solutions au moins 1 à 3 fois par jour pendant un mois ou plus, jusqu'à ce que vous obteniez les résultats souhaités ou pour réévaluer vos progrès. Il faut parfois du temps pour améliorer certaines choses. Et d'autres ont besoin d'étapes supplémentaires pour obtenir des résultats optimaux.

Quelque chose bloque les effets

Réduisez la consommation ou l'exposition aux toxines, aux substances nocives ou synthétiques, et aux anti-nutriments comme le sucre, la caféine ou les aliments transformés.
Tous ces éléments peuvent affaiblir l'immunité, détourner l'énergie du corps des projets de bien-être, et diminuer les effets des huiles essentielles. La déshydratation, des niveaux élevés de stress et le manque de sommeil peuvent également avoir un impact important sur les résultats attendus.
En outre, les huiles essentielles ont besoin des nutriments présents dans l'organisme pour agir efficacement. Si les réserves de nutriments sont faibles, cela peut diminuer les résultats, voire les compromettre. Si vous ne l'avez pas encore fait, n'oubliez pas d'ajouter le trio de produits Lifelong Vitality à votre routine quotidienne de bien-être.

Essayez une solution différente

Ce qui fonctionne pour une personne peut ne pas fonctionner pour une autre. Chaque personne est différente, et l'un des plus grands avantages de l'utilisation des huiles essentielles est la possibilité de s'adapter à ces différences. Essayez différentes solutions jusqu'à ce que vous trouviez les bonnes.
N'oubliez pas non plus de penser aux origines émotionnelles d'un problème physique. Nos pensées et croyances ont des impacts directs et indirects sur nos processus biologiques. Utilisez également les huiles essentielles pour le soutien émotionnel afin d'améliorer le niveau et la rapidité des résultats.

Formation continue

Après l'accueil et l'intégration des clients

Proposez à vos clients des formations qui les aideront à renforcer leur confiance, leur expérience et leurs connaissances. En les aidant à trouver de la valeur dans leurs produits, à découvrir la puissance du mode de vie dōTERRA, et à optimiser leur adhésion, votre rétention de clients sera plus élevée. La formation continue peut se dérouler en ligne, en personne ou sous forme d'enregistrement.

Pourquoi se former continuellement ?

- Renforcer la confiance dans les produits
- Changer des vies
- Motiver à passer des commandes de fidélité (LRP) régulières
- Susciter le désir de partager et de construire
- Développer votre équipe

Conseils d'invitation

- Invitez vos clients à inviter d'autres personnes.
- Invitez les prospects qui ne se sont pas inscrits lors de leur premier cours.
- Invitez des prospects et des clients intéressés par un sujet précis.
- Invitez des bâtisseurs qui veulent en savoir plus.

Ateliers

Utilisez les ateliers de formation continue proposés par votre lignée ascendante ou commencez à organiser les vôtres. Après les Consultations bien-être, le guide *Vivre* reste un excellent support pour un enseignement permanent du mode de vie. Il contient une série d'ateliers prérédigés. Au début de chaque cours, présentez le thème en rapport avec la Pyramide du mode de vie de bien-être, puis utilisez les pages correspondantes comme référence.

Thèmes éventuels :

- Des habitudes quotidiennes saines avec LLV
- Cuisiner avec les huiles essentielles
- La santé des enfants
- Soutenir un mode de vie sain
- Vivre avec énergie et vitalité
- Exercices et mouvements
- Aide à la relaxation
- Aromathérapie des émotions
- Détox de 30 jours
- Soin de la peau, des cheveux et du corps
- Être toujours prêt

Ateliers de spécialisation :

Proposez des ateliers sur des thèmes liés au mode de vie qui suscitent l'intérêt.

- Rentrée des classes
- Maman et bébé
- Préparations hivernales faites maison
- Huiles essentielles pour animaux domestiques
- Soin du visage et spa
- Intimité
- Transformation du sac de gym
- Les huiles essentielles en milieu professionnel

Regroupez les Consultations bien-être

En regroupant les Consultations bien-être, vous pourrez servir un plus grand nombre de nouveaux adhérents plus rapidement. Vous pouvez envoyer à l'avance une vidéo présentant les principes de base, afin de consacrer plus de temps aux questions et réponses et d'aider les participants à définir des Plans de bien-être quotidien et des listes de vœux sur 90 jours.

Quelques avantages :

- La participation est souvent plus élevée en cas de visioconférence ou d'appel téléphonique qu'en cas de visite en personne.
- Invitez chaque personne à accéder à ses produits pendant la conversation.
- Pensez à proposer une récompense en cas de participation ou pour être venu accompagné d'un invité.

Ressources en ligne

Équipe

Utilisez les superbes supports de formations fournis par votre lignée ascendante pour vous et vos clients, jusqu'à ce que ce soit votre tour de fournir des supports, généralement lorsque vous aurez atteint un rang élevé comme Gold ou Platinum et que vous aurez vos propres bâtisseurs leaders avec qui travailler. La formation de l'équipe est généralement proposée sous la forme d'un appel Zoom ou Facebook Live hebdomadaire, ou elle est mise à disposition sur le site Web de l'équipe.

dōTERRA

Partagez et faites la promotion de ce qu'il se passe sur *doterra.com :*

Discover > Product Education

- Technique AromaTouch™
- Université dōTERRA
- La science des huiles essentielles

Resources > Essential Oil Resources

- Dépliants
- Brochures

Réunions d'utilisateurs d'huiles essentielles

Invitez les clients à se réunir et à éprouver un sentiment de communauté, tout en explorant des façons créatives d'utiliser leurs huiles essentielles et leurs produits. Faites en sorte que ce soit ludique et simple. Invitez les participants à partager leurs expériences, conseils et recettes préférés. Faites des recherches ensemble avec un guide de référence sur une huile essentielle. Envisagez d'organiser un événement mensuel ou trimestriel récurrent, soit au même endroit soit en changeant d'hôtes à chaque fois.

Choyez les clients

Cultivez une communauté dynamique d'utilisateurs d'huiles essentielles. L'une des meilleures façons de développer votre équipe est de prendre soin de ceux qui sont déjà inscrits : un filon à exploiter. Les gens aiment les environnements où les valeurs sont partagées et où ils peuvent apprendre et grandir ensemble.

En comblant le manque d'expérience des clients, vous soutiendrez efficacement leurs objectifs de bien-être à long terme. Pensez aux personnes dont vous vous occupez, consultez votre bureau virtuel et déterminez où sont les besoins. Recherchez celles qui ont cessé de commander ou n'ont jamais passé de deuxième commande, par exemple. Appuyez-vous sur un ou plusieurs des scripts suivants pour canaliser les conversations du service client. Commencez par discuter de tout et de rien pour établir un lien. Mais surtout, posez des questions pour découvrir quels sont les besoins non satisfaits.

Découvrez quels sont les besoins

- Ne sait pas comment utiliser les produits.
- N'a pas encore eu l'occasion de découvrir la différence.
- Ne sait pas comment commander en ligne ou ne connait pas le programme de fidélité (LRP).
- N'a pas encore eu sa Consultation bien-être.
- Ne connait pas les autres produits.
- A besoin d'idées supplémentaires.

Appel de suivi

1 Communiquez et découvrez

Bonjour, c'est _____, votre Conseiller Bien-Être dōTERRA. Je vous appelle pour vous remercier d'être un client fidèle et je vous contacte...

A. Répondez aux questions et proposez des solutions :
...pour voir si vous avez des questions spécifiques sur la façon d'utiliser vos produits ou si vous avez des priorités que vous espérez résoudre dès maintenant ? Écoutez et proposez des solutions pertinentes ou cherchez des solutions ensemble à l'aide d'un guide de référence.

B. Effectuez un suivi de la progression et proposez des solutions :
... J'aimerais savoir si vous appréciez vos produits et ce qui fonctionne pour vous ! Confirmez leurs expériences positives et faites d'autres suggestions pour répondre à leurs besoins.

A. *Moi aussi, j'adore ZenGest™ ! Avez-vous déjà essayé les gélules ?*

B. *On dirait que vos enfants aiment la Lavande à l'heure du coucher ! Avez-vous déjà envisagé d'acheter un diffuseur pour chaque chambre afin de répondre aux différents besoins de chaque membre de la famille ?*

C. *J'adore comment vous utilisez Deep Blue™ avec vos clients ! Je suis sûre qu'ils apprécient aussi ! J'ai remarqué que beaucoup de masseurs utilisaient AromaTouch™ et dōTERRA Balance™ avec beaucoup de succès également !*

2 Apportez de la valeur

Utilisez les **scripts supplémentaires** si vous le souhaitez (voir page suivante).

3 Clôturez

Merci pour cette occasion de discuter aujourd'hui, et de savoir comment vous utilisez les huiles essentielles dōTERRA ! Je vous enverrai_____ (par ex., lien par SMS) *et je veillerai à ce que vous _____* (par ex., rejoindre un groupe Facebook)*. Si vous avez des questions supplémentaires, n'hésitez pas à me contacter !*

Connaissez votre taux de rétention

Suivez l'activité de vos clients personnels et ceux de votre équipe, ainsi que le taux de rétention dans votre bureau virtuel :

Services Conseiller Bien-Être > Liste détaillée de la généalogie > Sommaire Généalogique

C'est le suivi qui assure la fortune.

Michael Clouse

Scripts supplémentaires

Invitation à rejoindre la communauté

Saviez-vous que nous disposons d'une incroyable communauté _____ (par ex., Facebook) *où vous pouvez poser des questions et accéder aux formations, ainsi que recevoir des notifications sur les événements et les produits en promotion. J'aimerais vous y ajouter.*

Invitation à la formation continue

Je vous propose de vous joindre à notre série de formations sur le bien-être. Chaque atelier porte sur un thème précis et offre des conseils d'utilisation pour les huiles essentielles et produits dōTERRA.

A. *Nous nous rassemblons tous les _____ à _____* (par ex., mardi à 19 h 00) *pour une visioconférence Zoom. Je vous enverrai le lien.* Ou *chez _____* (par ex, chez moi).

B. *Nous diffusons en direct tous les _____ à _____* (par ex., mercredi à 19 h 00) *à partir notre groupe de passionnés d'huiles essentielles sur Facebook appelé _____. Je vous enverrai un lien pour que vous puissiez vous inscrire. Êtes-vous intéressé par un thème en ce moment ? Je peux vous donner des informations sur un atelier tout de suite !*

C. *Nous conservons tout en ligne pour que vous puissiez accéder à tous les cours à tout moment. Rendez-vous sur notre _____* (par ex., site Web de l'équipe ou groupe Facebook), *puis sous _____* (par ex., _____ onglet ou guide). *Je vous enverrai le lien. Êtes-vous intéressé par un thème en ce moment sur lequel je peux vous envoyer tout de suite des informations ?*

Proposez des promotions et récompenses

A. *Je voulais vous parler d'une offre intéressante ! En passant une commande de _____* (par ex., 200 PV) *minimum avant le _____* (par ex., 15, 30) *de ce mois, vous recevrez _____* (par ex., une promotion dōTERRA, ou une de vos promotions) ! En cas d'engagement, *Très bien ! Je note ici que vous allez passer votre commande avant le 15 afin de recevoir votre _____ gratuit ! Je n'ai rien oublié ?*

B. *dōTERRA propose une offre extraordinaire pour une semaine uniquement : _____* (par ex., BOGO (un acheté, un gratuit). *Voici quelques détails... Je peux vous envoyer un lien _____ qui vous dirige directement sur l'offre _____.*

C. *Aussi, j'offre un cadeau gratuit _____* (par ex., une huile essentielle) *à tous mes clients qui passent une commande fidélité (LRP) de plus de 100 PV ce mois-ci, pour les remercier de leur fidélité. Est-ce quelque chose que vous utiliseriez ou apprécierez ? Fantastique ! Je vous envoie tout de suite les détails.*

Invitez à partager et à construire

A. *Je sais à quel point vous aimez utiliser vos produits, et je suis sûr que vous connaissez d'autres personnes qui en bénéficieraient également. Seriez-vous prêt à organiser un atelier et aimeriez-vous recevoir un cadeau pour le faire ?*

B. *En outre, je reviens juste de _____* (par ex., événement, cours, convention). *J'étais entouré de personnes si motivées, leur énergie et leur enthousiasme m'ont fait penser à vous ! J'aimerais discuter un peu plus de cela avec vous. Seriez-vous intéressé par les opportunités dōTERRA ?*

Conseils

Utilisez les offres pour créer un sentiment d'urgence

Un excellent moyen d'augmenter les commandes fidélité (LRP) de la part des clients actifs ou moins actifs est de les informer régulièrement des promotions et récompenses offertes par dōTERRA, votre lignée ascendante ou vous-même. Vous pouvez même obtenir de meilleurs résultats en faisant correspondre ces offres aux intérêts des clients ou en les invitant à essayer un nouveau produit.

Pensez à cibler vos récompenses aux endroits où vous avez le plus besoin de volume ou d'adhésions pour progresser. Collaborez avec votre lignée ascendante si nécessaire.

- *Aucune commande passée depuis un moment ? Les offres BOGO (Un acheté, un gratuit) sont parfaites pour déclencher un achat.*
- *Commandes de quelques articles par mois ou de temps en temps ? Offrez une récompense pour les commandes de plus de 100 PV.*
- *Commande habituelle de plus de 100 PV par mois ? Envisagez de proposer une récompense pour les commandes de plus de 200 PV.*

Créez une liste de clients VIP

Tenez une liste organisée des personnes qui aiment recevoir des informations sur les offres spéciales et les possibilités de formation. Faites en sorte qu'elle soit facile à utiliser, afin que vous puissiez partager rapidement des messages

Répondez aux besoins et fixez un appel de Consultation bien-être

1 Communiquez et découvrez

Bonjour _____, c'est _____, votre Conseiller Bien-Être dōTERRA. Je suis là pour vous accompagner et en consultant mon bureau virtuel, j'ai constaté que...

Inscrit au programme de fidélité (LRP) mais n'a pas eu de Consultation bien-être

...vous avez l'air de vraiment apprécier nos huiles essentielles et vous faites des achats tous les mois ! J'aimerais savoir quels sont vos produits préférés ! Qu'est-ce qui vous a mené vers les huiles essentielles au départ ?
Posez ces questions si vous n'en connaissez pas les réponses.
C'est génial que vous profitiez du programme de fidélité !

Aussi,...

Aucune commande passée depuis un moment

...vous n'avez pas passé de commande depuis un moment et je voulais vérifier si je pouvais répondre à vos questions, si vous en avez ?

Aussi,...

Achats effectués mais pas inscrit au programme de fidélité (LRP)

...vous avez l'air de vraiment apprécier les huiles essentielles et vous achetez régulièrement. J'aimerais savoir quels sont vos produits préférés et ce qui fonctionne pour vous.

Je vous appelle également pour vous expliquer les meilleurs points de dōTERRA et comment gagner des produits gratuits avec le programme de fidélité (LRP). Vous pouvez récupérer jusqu'à 30 % de la valeur de vos achats en produits gratuits. Vous pouvez facilement modifier ou annuler votre commande à tout instant. Voulez-vous plus de détails ou de l'aide pour créer votre commande de fidélité ?

Inscrit au programme de fidélité (LRP) mais la carte bancaire ne passe pas

...à un moment, vous avez créé votre commande de fidélité. Elle est toujours configurée dans le système mais elle n'est pas activée. Êtes-vous au courant ? Je ne voudrais pas que vous vous demandiez pourquoi votre commande n'a pas été expédiée. Il est possible que la carte figurant dans votre dossier ait expiré ou que vous ne l'utilisiez plus. Je vous aiderais avec plaisir à résoudre ce problème. Vous pouvez également contacter le service client pour obtenir de l'aide.

Aussi,...

2 Planifiez une Consultation bien-être

A. N'a jamais eu de Consultation bien-être : *Je voulais m'assurer que vous étiez au courant d'une offre incroyable qu'il ne faut pas manquer ! Avec votre compte, vous avez le droit à une Consultation bien-être gratuite, au cours de laquelle je discuterai avec vous pendant environ 30 minutes, soit à votre domicile, soit par téléphone, et je vous aiderai à faire correspondre vos priorités en matière de bien-être avec les produits dont vous disposez. Nous utiliserons le guide* Vivre *, que je vous ferai parvenir à l'avance.*

Rappelez-moi avec quel kit vous avez démarré _____ (demandez uniquement si vous l'ignorez ou si cela fait trop longtemps pour le vérifier dans le bureau virtuel)*. Ah oui ! Parfois, lorsque les gens reçoivent leurs huiles essentielles pour la première fois, ils ne savent pas trop comment les utiliser. L'objectif d'une Consultation bien-être est de vous aider à utiliser ces produits dans le cadre de votre Plan de bien-être quotidien et de vous montrer comment en tirer les meilleurs bienfaits tout au long de la journée. Je veux également m'assurer que vous savez comment optimiser votre adhésion et gagner des produits gratuits.*

B. Proposez un suivi de Consultation bien-être : *Je sais que nous avons eu une Consultation bien-être lorsque vous avez commencé. Cela fait un certain temps maintenant, et je me suis dit qu'il serait utile de revoir votre Plan de bien-être quotidien et de s'assurer que vous l'utilisez en toute confiance.*

J'aimerais fixer un rendez-vous de suivi avec vous ! Est-ce que _____ ou _____ (jour) *à _____* (heure) *vous conviendrait ?... Fantastique ! Si vous êtes comme moi, vous aimez les SMS de rappel. Voulez-vous que je vous en envoie un ?*
- D'accord ! Tout est réglé ! Voici mes coordonnées si vous cherchez à me joindre... J'ai hâte de vous retrouver.

doTERRA
Bringing hope,
healing hearts,
raising leaders,
living dreams
doTERRA
Build

Trouvez des bâtisseurs

Engagement dans la cause

À la fin de l'étape « Trouvez des bâtisseurs », vous saurez comment trouver et former vos partenaires commerciaux et vos bâtisseurs de lignée descendante, pour créer une communauté dynamique et prospère de bâtisseurs d'entreprises.

Le leadership consiste à communiquer clairement aux gens leur valeur et leur potentiel, que ces derniers ne peuvent être qu'inspirés à les voir en eux-mêmes.

—

Stephen Covey

Trouvez des partenaires commerciaux

Une entreprise prospère nécessite de s'associer à des personnes partageant les mêmes idées et qui veulent ce que dōTERRA et vous avez à offrir. Appliquez ces conseils sur le recrutement pour trouver et recruter des partenaires commerciaux compétents et engagés.

1. **Commencez en ayant le résultat final à l'esprit.** Créez une vision pour les bâtisseurs potentiels. Qu'est-ce qui alimente votre passion de servir votre communauté ? Vous êtes le patron de votre propre entreprise et vous leur demandez de s'associer à vous. Ils doivent savoir où vous allez avant de vous rejoindre.

2. **Vous y parviendrez, avec ou sans eux.** Vous êtes seul responsable de votre réussite ou de votre échec. Vous avez effectivement besoin de personnes qui vous suivent, mais personne ne peut faire ou défaire votre entreprise. Vous avez besoin de personnes qui ont envie de collaborer avec vous. Si les gens ont le sentiment que votre réussite dépend d'eux, ils auront tendance à refuser de participer. Au lieu de cela, partagez l'excitation de votre réussite future. Ils ne voudront pas passer à côté de cette occasion et choisiront souvent de vous rejoindre pour cette raison.

3. **Maîtrisez « Introduction à la construction ».** Soyez aussi calé sur la présentation « Introduction à la construction » que sur la présentation « Introduction aux huiles essentielles ». Excellez dans le partage de l'opportunité commerciale. Faites de nombreuses présentations pour gagner en assurance et en expérience dans le parrainage de bâtisseurs.

4. **Emmenez vos prospects à des événements de l'entreprise et d'équipe.** N'oubliez pas que les gens prennent des décisions pendant les événements.

5. **Présentez-les à votre lignée ascendante.** Appuyez-vous sur votre lignée ascendante pour renforcer la crédibilité de l'opportunité dōTERRA. Invitez-les à partager leurs expériences avec vos prospects. (Pour plus de détails sur les conférences téléphoniques à trois, rendez-vous à la page 82.)

6. **Les gens font affaire avec des gens qu'ils apprécient.** Avec qui voulez-vous passer du temps ? Avec qui voulez-vous voyager ? Vous ne cherchez pas une lignée descendante mais des partenaires commerciaux. Soyez le genre de personne avec qui quelqu'un a envie de monter une entreprise. Dites à quel point vous aimez ce que vous faites, et comment cela change votre vie. Vos meilleures pistes émaneront des personnes pour lesquelles vous aurez manifesté un intérêt sincère. Si vous les aidez à trouver des solutions à leurs problèmes, elles seront plus enclines à s'impliquer.

7. **Croyez en eux.** Les nouveaux bâtisseurs manquent d'expérience et ont besoin de ressentir la confiance que vous leur accordez, jusqu'à ce qu'ils acquièrent confiance en eux-mêmes. Au début, c'est vous qui croyez plus en eux qu'ils ne croient en eux-mêmes. Insufflez-leur de la confiance.

Le partenaire commercial idéal

Consultez la page 108 pour identifier les atouts que vous recherchez dans vos partenaires commerciaux. En gagnant en expérience, continuez à étoffer votre liste.

Engagé et compétent - Il est :

- Authentique : un vrai de vrai
- Rempli d'une foi et d'un engagement intentionnel
- Prêt et motivé à se dépasser
- _____
- _____
- _____
- _____

Désinvolte et réticent - Il n'est pas :

- Inauthentique - non impliqué
- Résigné et désengagé
- Attaché à son histoire et ses excuses
- _____
- _____
- _____
- _____

Invitez à construire

Référez-vous à votre *Liste de noms* et concentrez-vous sur les personnes que vous avez identifiées comme meilleurs bâtisseurs potentiels. Suivez ces étapes simples pour les inviter à créer une entreprise avec vous. Appuyez-vous sur les scripts et modifiez-les selon vos besoins.

- Commencez par prendre contact en personne, en ligne ou par téléphone pour entretenir votre relation. Trouvez des moyens authentiques de planter des graines sur l'opportunité dōTERRA en glissant des idées et des vidéos, puis en posant des questions comme celles-ci :
  A. *Vous êtes intéressé par de nouvelles opportunités commerciales et de revenus ?*
  B. *Voulez-vous en savoir plus sur une opportunité de complément de revenus avec dōTERRA ?*
  C. *Avez-vous pensé à partager votre amour pour les huiles essentielles avec d'autres personnes et à éventuellement gagner des revenus supplémentaires ?*
- Partagez votre vision.
- Dites à vos prospects pourquoi vous avez pensé à eux et pourquoi vous aimeriez travailler avec eux.
  Vous avez le sens des affaires, vous êtes extraverti, vous avez un bon contact avec les gens, vous êtes entreprenant.
- Une fois qu'ils auront exprimé leur intérêt, invitez vos prospects à en savoir plus lors d'une présentation « Introduction à la construction ».
- Envisagez d'organiser une conférence téléphonique à trois avec votre lignée ascendante lorsque vous recrutez vos partenaires commerciaux afin de renforcer la crédibilité.
  J'ai discuté avec _____ (lignée ascendante) *aujourd'hui. Savez-vous qui elle est ? Elle est experte en _____* (motivation/intérêt/antécédents de la lignée ascendante) *et elle évolue au rang _____* (rang de la lignée ascendante) *chez dōTERRA. Elle est exceptionnelle et tellement demandée !*
  Elle serait ravie de vous avoir au téléphone. Je serai également là. Voici les créneaux qu'elle peut nous consacrer :_____. Lequel de ces créneaux vous convient le mieux ?

Avant de vous connecter, invitez vos prospects à regarder une courte vidéo qui leur présente ce qui, selon vous, les inspirera ou les intéressera (par ex., le plan de compensation de l'entreprise, la qualité des produits/CPTG™, Co-Impact Sourcing™, dōTERRA Healing Hands™).

Fixez un créneau pour discuter des vidéos dans les 48 à 72 heures suivantes.

Conseil

Lors d'une présentation à un potentiel bâtisseur d'entreprise, que ce soit en personne ou par Zoom, les rencontres individuelles s'avèrent souvent plus efficaces. Une personne identifiée comme influenceuse préfèrera souvent une conversation plus intime qui pourra être personnalisée.

Programme :

- Posez des questions pour découvrir l'autre.
- Identifiez les points douloureux du prospect.
- Identifiez les besoins.
- Proposez des solutions.

Pourquoi organiser une conférence téléphonique à trois

Les conférences téléphoniques à trois s'appuient sur les connaissances de votre lignée ascendante en tant qu'expert crédible, afin d'aider un prospect à gagner le respect, l'assurance et la confiance en vous, votre équipe et l'entreprise. Ensemble, présentez une introduction aux opportunités commerciales dōTERRA (voir script « Introduction à la construction », pages 89-90) à l'aide du guide *Construire*.

Que ce soit lors d'un appel téléphonique, d'une visioconférence Zoom ou même d'une rencontre individuelle, il peut être rassurant pour vous et votre prospect qu'une personne plus expérimentée sur votre ligne ascendante dirige l'appel. Bientôt, ce sera vous qui dirigerez les conférences téléphoniques à trois pour vos bâtisseurs qui recruteront leurs propres partenaires commerciaux et bâtisseurs.

Toujours avoir à l'esprit :

- Vous, votre lignée ascendante et votre prospect êtes tous présents pendant l'appel.
- Assurez-vous que chaque participant dispose des informations sur l'appel à l'avance.
- Écoutez attentivement, prenez des notes et trouvez les moyens d'être une lignée ascendante impliquée et compétente pour votre nouveau bâtisseur.
- Faites en sorte que la conversation soit pertinente pour le prospect.

Le pouvoir des partageurs

En invitant d'autres personnes à découvrir la magie du partage de solutions, vous détiendrez le pouvoir du partage. Les partageurs peuvent apporter un regain d'énergie à votre équipe et à votre entreprise.

Étendez votre influence

Touchez plus de personnes en demandant à celles que vous connaissez déjà de vous mettre en relation avec leurs contacts. Connaissent-elles quelqu'un qui serait à la recherche d'une opportunité comme dōTERRA ?

Souvent, au cours d'une conversation informelle, les gens se confient à une personne en qui ils ont confiance pour leur indiquer qu'ils sont en quête d'une opportunité nouvelle ou différente dans leur vie. C'est à cet instant que le réseautage fonctionne le mieux : lorsqu'un « intermédiaire » rapproche les gens. Utilisez les scripts en haut de la page suivante pour vous aider à générer les bonnes conversations afin de demander à vos bâtisseurs de faire des recommandations.

Invitez à organiser des événements

L'une des façons les plus efficaces de faire grandir votre communauté dōTERRA et de trouver de nouveaux bâtisseurs est de faire organiser des présentations par d'autres personnes avec leurs propres invités. Tendez l'oreille pendant les conversations, ou, lorsque vous interagissez sur les médias sociaux, observez pour ouvrir des portes. Au moment opportun, partagez une expérience de produit, ou plus d'informations sur la façon dont dōTERRA vous a aidé. Lorsque vous communiquez, partagez une anecdote comme celle-ci : *Mon rêve est de faire partie d'un mouvement, d'apporter de l'espoir et du bien-être dans les maisons et les vies en apprenant aux autres comment utiliser les produits dōTERRA au quotidien, comme je le fais ! J'aime savoir que je change des vies dans le monde entier : celles des agriculteurs et de leurs familles, et celles de gens ici, chez moi.*

Dès que vous faites tester des échantillons, invitez, organisez, présentez, et surtout pendant les Consultations bien-être et les ateliers de formation continue, semez des graines sur le partage, l'organisation, et l'opportunité commerciale.

Voici quelques exemples :

A. *Si vous vous voyez faire ce que je fais (aider les autres à découvrir des solutions) et que devenir Conseiller Bien-Être chez dōTERRA vous intéresse, j'aimerais beaucoup vous expliquer comment faire en sorte que vos produits soient payés, et vous présenter la possibilité de compléter et d'augmenter vos revenus. Venez me parler après l'atelier !*

B. *Pourquoi ne pas anticiper ? Fixons une date pour que vous puissiez organiser un atelier comme celui que vous venez de suivre, afin de le partager avec vos proches.*

Organisez avec succès

Invitez des partageurs et des partenaires commerciaux potentiels à organiser un atelier en personne ou en ligne. Grâce aux expériences positives, ils pourront s'imaginer faire comme vous, et des bâtisseurs pourront émerger.

- Dirigez un cours « Introduction à l'organisation » en vous appuyant sur le guide *Partager* et le *Planificateur d'ateliers* (voir page 50) pour créer un plan clair et organisé, qui identifie les actions de chacun et la manière de créer une expérience optimale propice aux adhésions.
- Demandez-leur de dresser une liste des personnes qu'ils souhaitent inviter (famille, amis, voisins, collègues, par exemple) à l'aide de la page 2 du guide *Partager*. Suggérez-leur de créer des expériences en partageant leur histoire et leurs échantillons avant de lancer des invitations.
- Décidez à l'avance la manière dont ils souhaitent être rémunérés : en tant que Conseiller Bien-Être ou par les récompenses offertes aux organisateurs que vous proposez. L'intérêt peut croître après avoir organisé un atelier.
- Effectuez un suivi afin de renforcer leur engagement à générer un revenu avec dōTERRA, et d'identifier clairement qui sera en charge de finaliser les inscriptions, de mener les Consultations bien-être et d'assister les clients.

Demandez à vos bâtisseurs de faire des recommandations

A. *Je vous contacte pour demander votre soutien. J'ai sensibilisé et enseigné sur les huiles essentielles auprès de nombreuses personnes depuis _____ et je cherche actuellement à développer mon activité dans le domaine de _____* (par ex., lieu géographique, type d'entreprise)..

Je souhaite investir mon temps, mon argent et mes ressources dans la bonne personne : quelqu'un qui s'intéresse au bien-être naturel, qui a l'esprit d'entreprise et qui a juste besoin d'un encadrement et d'un soutien appropriés. Connaissez-vous quelqu'un pour qui en savoir plus sur les produits et opportunités de dōTERRA serait bénéfique ? Est-ce que je peux vous envoyer un coffret cadeau d'huiles essentielles afin que vous ayez une meilleure idée du type de personne à qui cela pourrait convenir ?

B. *Je suis actuellement en partenariat avec dōTERRA, une entreprise de bien-être primée qui pèse des milliards de dollars, afin de partager la puissance et l'influence des huiles essentielles sur des millions de vies à travers le monde.*

Je suis actuellement à la recherche de personnes qui pourraient être intéressées par cette activité qui change la vie. Je respecte vraiment votre opinion et je me demandais si vous connaissiez quelqu'un qui serait intéressé par dōTERRA, peut-être en raison de changements économiques, ou d'un simple désir d'aider les autres. Cela peut également être une personne qui n'a pas exprimé d'intérêt particulier, mais qui serait brillante, énergique et motivée. Je serais très reconnaissant pour toute recommandation qui vous viendrait à l'esprit. Si vous souhaitez d'abord en savoir plus, nous pouvons également fixer un rendez-vous pour en discuter.

Parlez aux inconnus

Lorsque deux inconnus se rencontrent, l'une des premières questions qu'ils posent est souvent : « Quel est votre métier ? ». L'une des compétences les plus puissantes que vous puissiez acquérir est d'initier cette conversation en étant le premier à poser la question. Pourquoi ? Parce que si vous leur demandez, ils vous poseront la même question en retour. Les exemples de conversation suivants montrent votre puissance lorsque vous exprimez clairement ce que vous faites :

A. *Vous avez certainement remarqué comment la plupart des gens remettent leur santé entre les mains des autres. Je fais quelque chose extraordinaire. J'apprends aux gens comment prendre le contrôle de leur santé.*

B. *Saviez-vous que la plupart des gens s'intéressent au bien-être naturel mais ne savent pas par où commencer ? Je fais quelque chose extraordinaire. Je sensibilise les gens à l'une des solutions les plus puissantes de la nature et à la manière de l'utiliser facilement.*

Si jamais on vous demande *ce que vous faites en premier,* renversez la conversation pour pouvoir poser des questions sur leur travail et personnaliser votre réponse : *J'adore ce que je fais ! Et vous ? Que faites-vous ?* Ensuite, lorsque vous saurez quel est leur métier, vous pourrez adapter votre réponse :

A. *Je travaille avec des parents et je leur apprends comment prendre soin de leur famille naturellement en utilisant des huiles essentielles et d'autres produits.*

B. *Je travaille avec des ostéopathes et je leur apprends à générer un flux de revenus supplémentaires dans leur cabinet en partageant le mode de vie de bien-être avec les huiles essentielles avec leurs clients.*

Et vous ? Vous avez des priorités financières ou en matière de bien-être sur lesquelles vous vous concentrez ? Lorsque la personne aura répondu, poursuivez ainsi :

A. *Seriez-vous prêt à essayer quelque chose de nouveau ?*

B. *Seriez-vous intéressé par un moyen de générer des revenus supplémentaires ?*

L'objectif lorsque vous proposez cela est que l'autre personne dise : « Oui, dites-m'en plus sur ce que vous faites. » Vous pourrez ensuite répondre quelque chose de cet ordre : *Je travaille avec des personnes qui veulent des solutions sûres, naturelles et efficaces pour prendre soin du bien-être de leur famille. En savez-vous beaucoup sur les huiles essentielles ?*

Si leur réponse est négative, vous détenez désormais une excellente opportunité de partager votre histoire, d'expliquer pourquoi les produits dōTERRA et/ou l'opportunité commerciale sont une solution pour vous et votre famille (reportez-vous à la page 36 pour préparer vos anecdotes à l'avance).

Poursuivez la conversation en posant des questions, en écoutant et en découvrant des moyens d'ajouter de la valeur à leur vie en faisant le lien entre l'opportunité dōTERRA et leurs besoins. L'objectif, en fin de compte, est de rechercher les personnes qui vous recherchent. Dans votre conversation, dépeignez une image dans laquelle les personnes pourront se reconnaître et voudront en savoir plus, si bien entendu, cette opportunité est faite pour eux.

Le réseautage ne consiste pas seulement à échanger des cartes de visite ou des coordonnées. Pour donner du sens à votre démarche, créez des stratégies de suivi pour les personnes que vous rencontrez. Une fois la connexion établie, utilisez les étapes présentées dans les autres parties de ce guide pour développer votre conversation.

Vous devez demander. Demander, c'est le secret le plus puissant et le plus négligé du monde pour réussir et être heureux.

—

Percy Ross

Introduction à la construction

Les gens choisissent l'opportunité commerciale de dōTERRA pour différentes raisons. Certains pour les revenus, d'autres pour la mission. Quelle que soit la raison, le guide *Construire* vous aide à lancer les bonnes conversations.

Pendant un atelier d'introduction à la construction, concentrez-vous sur ce qui compte le plus pour vos participants en posant des questions (voir les suggestions page suivante), afin de découvrir quels sont leurs intérêts et besoins, comme les revenus, le sentiment de finalité, ou un emploi du temps plus flexible. Ensuite, faites le lien entre leurs objectifs et vos solutions dōTERRA.

Une autre option consiste à n'enseigner qu'une partie du guide *Construire* (étapes 1 à 4), après un atelier « Introduction aux huiles essentielles ». Peu importe ce que vous enseignez, à un moment donné de la conversation, le besoin de créer un lien individuel au cours des étapes 5 à 9 émerge. Fixez un rendez-vous ultérieur avec chaque participant pour renforcer les engagements par le biais d'une conférence téléphonique à trois avec votre lignée ascendante (comme expliqué page 82) ou pendant la session stratégique « Introduction au lancement ». Pour maintenir le flux dans votre pipeline, présentez au moins une « Introduction à la construction » par semaine. Faites des présentations simples, reproductibles et adaptées à vos prospects. Utilisez le plan et le script des pages suivantes pour réussir vos présentations.

Finalité

- Rassemblez les gens, écoutez leurs besoins et partagez l'opportunité dōTERRA.
- Concentrez-vous sur les besoins des participants, découvrez comment l'opportunité peut fonctionner pour eux et partagez cette information.

Conseil important

Effectuez un suivi dans les 72 heures pour inscrire (si ce n'est pas déjà le cas) et organisez une session stratégique « Introduction au lancement ». Utilisez ce guide pour veiller à ce que chaque personne ait bien compris les étapes essentielles à la création d'une entreprise prospère et d'une base solide pour obtenir des résultats futurs.

Déroulement idéal (20 à 60 minutes)

Utilisez le guide *Construire*.

5 min

1 Souhaitez la bienvenue aux bâtisseurs

Démarrez la présentation, parlez et présentez le présentateur spécial.

Présentateur spécial

Parlez de l'hôte et partagez votre histoire.

5 min

2 Pourquoi avoir un pipeline ?

Histoire des seaux contre le pipeline. Apprenez en plus sur leur situation.

5 min

3 Pourquoi dōTERRA ?

Partagez la puissance d'une collaboration avec les produits, le leadership et les initiatives à l'échelle mondiale de dōTERRA.

5-10 min

4 Des compensations généreuses

Expliquez ou montrez une vidéo.

5 min

5 Invitez à rêver

Mettez en avant les possibilités.

5 min

6 Choisissez une voie

Expliquez comment partager et gagner de l'argent.

5 min

7 Ce qu'il faut

Partagez la puissance et la simplicité de travailler avec un système pour former et construire.

5-10 min

8 Q. et R.

Répondez aux questions. Partagez une anecdote qui peut répondre à certaines inquiétudes.

5-10 min

9 Invitez à entrer en partenariat

Engagez vos participants à construire et fixez un créneau pour un atelier « Introduction au lancement ».

Fil conducteur de l'atelier « Introduction à la construction »

Utilisez le fil conducteur ci-dessous pour réussir vos rencontres individuelles. Demandez la présence de votre mentor de lignée ascendante à votre premier atelier d'*Introduction à la construction*. Avant la réunion, partagez avec votre mentor ce que vous savez sur les besoins/intérêts de votre prospect. Pour enrichir la conversation, invitez votre prospect à visionner une vidéo pertinente, comme suggéré à la page 82.

Souhaitez la bienvenue. Si votre lignée ascendante doit diriger l'appel/la conversation, présentez-la puis laissez-lui la parole. N'oubliez pas, votre prospect vous fait déjà confiance, mais il n'accordera sa confiance à votre lignée ascendante que lorsque la crédibilité de celle-ci sera établie par votre présentation.

Laissez-les parler

- Créez une entrée en matière en demandant : *Parlez-moi de vous… Depuis combien de temps êtes-vous…* (emploi/carrière) *?*
- Avant d'intervenir, la personne qui mène la conversation doit demander : *Avez-vous des questions ?* Répondez aux questions maintenant ou veillez à y répondre au fil de la conversation.
- Ensuite, intégrez ces questions dans la conversation pour mieux comprendre les besoins et les intérêts de votre prospect.
  - *Quels changements voudriez-vous apporter à votre situation actuelle ?*
  - *Où en est votre/vos…* (santé, relations, finances, temps, intérêts, sensation de finalité) *?*
  - *Y a-t-il quelque chose que votre travail/carrière ne vous apporte pas ? Avez-vous des frustrations, des besoins financiers non satisfaits ou des objectifs ?*
  - *Quel impact cela a-t-il sur vous/votre famille* (espoir, confiance, relations, santé, finances, temps) *?*
  - *Que pourrait-il se passer si les choses ne changent pas ? Êtes-vous certain de vouloir faire des changements aujourd'hui ?*

Conseil

Pour mieux vous préparer à mener des conversations efficaces, faites un jeu de rôle avec votre mentor de lignée ascendante ou des membres de votre famille. Entraînez-vous pour que la présentation vous appartienne.

À votre tour de parler

Lorsque vous partagez avec passion et certitude, c'est en toute sincérité que vous ferez le lien entre les défis d'une personne et vos solutions.

1 Racontez votre histoire

Je sais que nous pouvons apporter une différence dans votre vie ! Laissez-moi vous parler plus en détail de ____ (partagez une histoire pertinente sur une autre personne). *En fait, j'aimerais vous parler un peu de mon histoire et de mon parcours* (préparez votre histoire à l'avance à la page 36).

2 Pourquoi avoir un pipeline ?

Racontez l'histoire des seaux et des pipelines et expliquez pourquoi la construction d'un pipeline financier est importante pour vous (partagez votre parcours, ce qui ne fonctionnait pas, comment dōTERRA vous a aidé et comment votre avenir se présente maintenant). *Si vous pouviez agiter une baguette magique pour obtenir une entreprise dōTERRA exactement comme vous la voulez, à quoi ressemblerait-elle ? Cherchez-vous à compléter ou à augmenter vos revenus ? Quel ordre de grandeur en termes de revenus ? Quelle importance cela aurait-il de…* (par ex., répondre à vos priorités en termes de revenus en 6 à 12 mois) *?*

3 Pourquoi dōTERRA ?

Concentrez-vous sur ce qui inspirera le plus cette personne (faire entrer les huiles essentielles dans les foyers, objectif de bien-être autogéré, revenus potentiels, tests et fiabilité des huiles essentielles de qualité CPTG™, valeurs et leadership extraordinaires de l'entreprise, ou initiatives mondiales comme les programmes dōTERRA Healing Hands™ et Co-Impact Sourcing™). Exprimez votre confiance en votre prospect et en sa capacité de se créer la vie dont il rêve.

4 Des compensations généreuses

Mettez en avant les quatre manières de gagner des revenus avec dōTERRA, ainsi que les revenus potentiels en général. Montrez une vidéo si vous le souhaitez.

5 Invitez à rêve

Quels sont vos aspirations et vos rêves ? Quels objectifs voulez-vous atteindre ?

6 Choisissez une voie

Invitez votre prospect à s'engager au niveau qui lui convient. *Regardons comment commencer... Combien d'heures par semaine êtes-vous prêt à consacrer ? Quelle voie correspond le mieux à vos besoins ? Quand souhaitez-vous atteindre cet objectif ?*

Si nécessaire, dites ce qui suit : *Je vais être honnête avec vous. En examinant vos objectifs et le nombre d'heures que vous êtes prêt à consacrer, et sur la base des moyennes de l'entreprise, il faut modifier l'un de ces chiffres. Vous devez soit augmenter le nombre d'heures consacrées à votre entreprise, soit augmenter la durée de la période pour atteindre votre objectif. Lequel de ces éléments êtes-vous prêt à ajuster ?*

Travaillez ensemble pour fixer un objectif et un calendrier qui lui convient. Il est rare qu'une personne développe un pipeline financier significatif en y consacrant moins de 15 heures par semaine. Plus les objectifs sont grands, plus l'implication en termes de temps est importante.

7 Ce qu'il faut

Parlez de l'excellente formation et des ressources disponibles auprès de votre équipe de lignée ascendante et de l'entreprise. Expliquez pourquoi vous pensez que cette personne excellerait dans ce domaine, et aidez-la à visionner la mise en œuvre de ses compétences pour décrocher des sommets.

8 Q. ET R.

Répondez aux questions. En cas de préoccupation, écoutez, puis reformulez et posez des questions complémentaires. Par exemple : *Vous avez donc eu une expérience négative avec le marketing de réseau. Parlez-m'en plus. Dites-leur comment vous vous sentiriez dans cette situation.* Racontez comment vous avez surmonté cette préoccupation vous-même. *Après avoir été client pendant un certain temps, je me suis rendu compte que cette entreprise avait totalement redéfini ce que signifiait appartenir à cette profession.*

9 Invitez à entrer en partenariat et à construire

Si la personne s'est déjà inscrite comme utilisateur de produit et qu'elle a bénéficié d'une Consultation bien-être, elle est alors prête pour l'étape 2, page 10 du guide *Construire*. Si ce n'est pas le cas, commencez à l'étape 1. *En premier lieu, je vous suggère de commencer par l'étape 1 : faire une différence pour vous et votre famille en utilisant les produits. En ce qui concerne votre bien-être, y a-t-il quelque chose qui ne fonctionne pas pour vous ou votre famille ?* Utilisez les scripts des pages 54-59 de ce guide si nécessaire. *Je sais que nous pouvons apporter une différence dans votre vie. Nous avons apporté une grande différence pour _____.* Racontez l'histoire d'une autre personne, ou la vôtre si elle correspond à la situation.

A. Si l'invité n'est pas encore inscrit, dirigez ensuite un rapide atelier d'introduction aux huiles essentielles afin de lui proposer différentes options de kits adaptés à ses besoins personnels et commerciaux. Ensuite, fixez un créneau pour leur Introduction au lancement.

B. Une fois la personne inscrite, passez à l'étape 2 de la page 10 du guide *Construire* et discutez ou planifiez les prochaines étapes, notamment leur « Introduction au lancement ».

Lancez de nouveaux bâtisseurs

Le parrainage de clients et de partageurs change des vies et soutient votre entreprise dōTERRA. Le parrainage de bâtisseurs peut être vecteur de croissance exponentielle ! Bien qu'une grande majorité de bâtisseurs sont clients avant de décider de développer leur entreprise, quelques-uns ont réussi en démarrant directement comme bâtisseurs. Quelle que soit la situation, engagez-vous avec celles et ceux qui sont prêts à construire une entreprise.

Pensez à la personne la plus occupée que vous connaissez et qui souhaite générer un revenu avec dōTERRA. De quoi a-t-elle besoin pour réussir ? Elle a besoin d'un processus éprouvé : où commencer, quelles sont les attentes, et comment faire ce qui doit être accompli. C'est exactement ce que propose ce guide : une approche systématique des habitudes et des compétences à adopter, selon un modèle étape par étape qui invite naturellement à la responsabilisation.

Soutenez vos nouveaux bâtisseurs lors de leurs 3 ou 4 premières présentations, ainsi que lors de toute autre première interaction. Formez-les à faire des présentations percutantes en leur montrant comment faire. Laissez vos bâtisseurs prendre progressivement des responsabilités au fil des présentations, jusqu'à ce qu'ils se sentent prêts à présenter seuls. La duplication est essentielle pour votre réussite à long terme et celle de votre lignée descendante. Planifiez des échanges courts et fréquents (tous les 2 ou 3 jours) pendant leur phase de démarrage.

Soyez assuré de la valeur que vous apportez en tant que nouveau leader, ne serait-ce que par le fait d'être tout simplement plus expérimenté.

Elite en 6 semaines

Invitez vos bâtisseurs à suivre la chronologie ci-dessous, fondée sur les 5 étapes pour réussir, et qui leur montre comment passer de la phase de lancement au rang Elite en 6 semaines. Le lancement d'une entreprise est similaire au décollage d'une fusée : le voyage démarre avec une intensité extrême sous la force de l'élan. Cette énergie accrue leur permet d'obtenir un nombre élevé d'adhésions dans un laps de temps très court où ils pourront puiser des bâtisseurs. Ils pourront ainsi structurer leur équipe de manière plus stratégique dans la fenêtre de placement de 14 jours.

Déroulement idéal

Avant le lancement

Semaine de préparation 1 | Semaine de préparation 2 | Semaine 1

Engager

- Organisez un atelier « Introduction aux huiles essentielles ».
- Enrôlez.
- Organisez un atelier « Introduction à la construction ».
- Adhérez en tant que client.

Les séquences peuvent varier selon les bâtisseurs.

Préparer

ÉTAPE 1 :

- Terminez l'étape *Créez votre entreprise.*
- Terminez l'étape Alimentez votre lancement.
- Terminez « Introduction au lancement » avec la lignée ascendante.
- Appuyez-vous sur votre équipe et les formations disponibles sur *doterra.com* ainsi que sur ce guide.

Inviter

ÉTAPE 2 :

- Partagez, invitez à en savoir plus, et rappelez-leur de venir avec plus de 45 personnes.
- Invitez des partenaires commerciaux.

Présenter

ÉTAPE 3 :

- Organisez/Présentez des ateliers et des rencontres individuelles avec votre lignée ascendante pour plus de 30 personnes.
  - Introduction aux huiles essentielles
  - Introduction à la construction
- Programmez les prochains ateliers pendant vos ateliers.

Conseil

Lorsque vous inscrivez de nouvelles personnes, pensez à en placer quelques-unes sous des constructeurs engagés qui inscrivent activement de leur côté et soutiennent leur équipe. Ayez une conversation de clarification avant de les nommer tuteurs ou de nommer tuteur leur lignée ascendante. Encouragez les comportements sains en égalant les efforts de vos bâtisseurs plutôt qu'en les surpassant, car cela pourrait décourager les bâtisseurs à faire le travail eux-mêmes. Il est fortement recommandé de conserver votre rôle de parrain sur votre nouvel adhérent jusqu'à ce qu'il soit acquis par le nouveau tuteur. Au cas où leur performance ne serait pas aussi bonne qu'escomptée, vous aurez toujours la possibilité de faire croître votre inscription en tant que branche qualifiante bien à vous, ou en ayant la possibilité de les déplacer ultérieurement. *J'ai un nouvel adhérent qui, selon moi, s'épanouirait mieux au sein de votre équipe. Il est essentiel qu'il reçoive sa Consultation bien-être et qu'il fasse l'objet d'un suivi. Pouvez-vous vous engager à le soutenir ? Si c'est le cas, je vais vous parler de leurs centres d'intérêt et vous aider à les placer au bon endroit.*

Mois de lancement

Semaine 2 | Semaine 3 | Semaine 4 | **Étapes suivantes**

Inscrire

ÉTAPE 4 :

- Inscrivez plus de 15 personnes.
- Menez des Consultations bien-être.
- Placez de nouveaux adhérents.
- Invitez à organiser et construire.
- Engagez des bâtisseurs.

Soutenir

ÉTAPE 5 :

- Accueillez et intégrez les clients.
- Lancez les bâtisseurs.
- Faites la promotion de la formation continue/des événements.
- Organisez des sessions stratégiques.

Atteindre Elite

E

BRAVO !

Devenir Premier

P

Continuez à vous motiver ainsi que vous bâtisseurs pour progresser dans les rangs.

Guidez les bâtisseurs

Le mentorat consiste à faire ressortir l'intelligence des autres et à les encourager à aller plus loin ! Lorsque votre intelligence se révèlera, vous serez plus à même de servir vos bâtisseurs en tant que partenaire stratégique et responsable. Pour être un bon mentor, vous ne devez pas nécessairement tout savoir. Appuyez-vous sur ce guide et votre lignée ascendante lorsque vous commencez le mentorat, et adoptez cet extraordinaire processus de croissance.

Conseils

1. **Programmez des sessions stratégiques régulièrement** avec vos bâtisseurs, soit par téléphone, soit par Zoom.
2. **Demandez à recevoir leur Bilan stratégique** avant l'appel. Concentrez-vous sur les étapes d'action vitales et sur la manière de les exécuter efficacement.
3. **Invitez votre mentor de lignée ascendante à se joindre à vous** lors des premiers appels.
4. **Concentrez-vous sur les solutions, pas les problèmes.** Faites preuve d'empathie, puis poussez vos bâtisseurs à passer d'un problème à une solution rapidement. Demandez, ne soyez pas directif. Créez un espace où ils seront libres d'explorer leurs idées.
5. **Donnez le meilleur de vous-même.** Créez une forte valeur dans des laps de temps très courts. Développez une relation de confiance en respectant les confidences et les engagements.
6. **Enseignez et encouragez.** Mettez en avant leurs dons et leur intelligence.
7. **Orientez-les vers des formations complémentaires et de développement personnel** pour les aider à surmonter leurs blocages et étoffer leurs compétences.
8. **Reconnaissez leurs réussites** pendant les sessions stratégiques. De même, associez-vous à votre lignée ascendante pour les féliciter lors des événements/appels de l'équipe et autres réunions.

Bilan stratégique

1 Communiquez et découvrez

2 Passez en revue de la semaine précédente

P I P E S

3 Objectifs de la semaine à venir :

4 Avancées

5 Rappels importants

Pourquoi organiser des sessions stratégiques hebdomadaires ?

- Pour préparer vos bâtisseurs au succès.
- Pour évaluer les activités PIPES et améliorer les compétences.
- Pour garder contact et proposer un accompagnement continu.

Programme de la session stratégique (30 min)

Étape 1 : Entrée en matière
Félicitez les réussites et évaluez les domaines qui ont besoin de soutien.

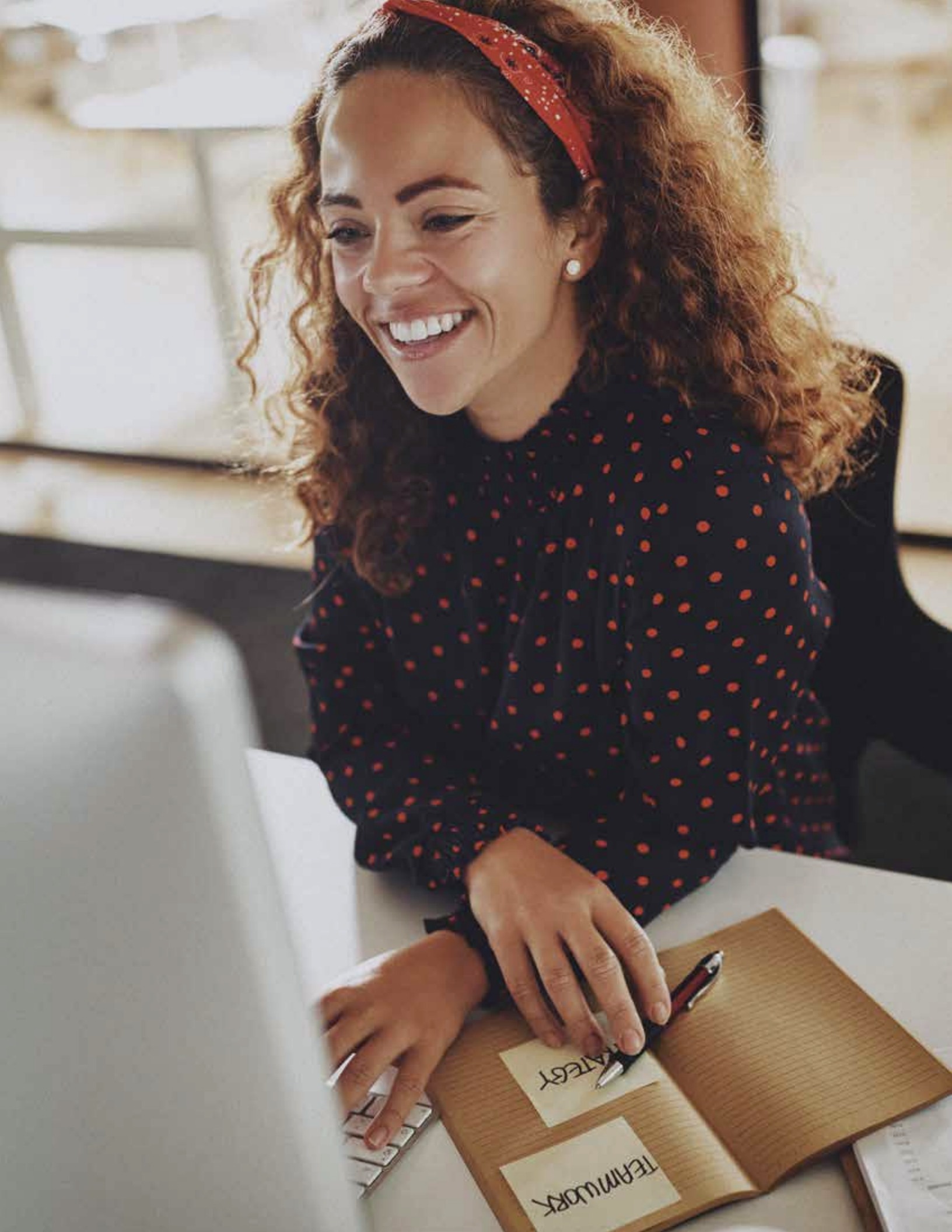
Étape 2 : Passez en revue les actions et les résultats de la semaine précédente.
Aidez-les à passer en revue la semaine précédente afin qu'ils puissent répéter ce qui fonctionne et supprimer ce qui ne fonctionne pas. Aidez-les à définir des objectifs de rangs et de Power of 3 réalistes. Évaluez les volumes et définissez un plan pour combler les lacunes.

Étape 3 : Passez en revue les activités PIPES
Évaluez les activités PIPES de la semaine précédente. Identifiez les points de rupture et axez votre mentorat sur l'élément le plus important (comme la maîtrise des compétences en matière d'invitation ou de parrainage). Définissez des objectifs PIPES pour la semaine à venir.

Étape 4 : Identifiez et planifiez les étapes d'actions vitales pour la semaine à venir.
Basez les étapes d'action vitales de la semaine à venir en fonction de l'évaluation PIPES. Identifiez leurs besoins d'accompagnement. Soyez disponible pour présenter et accompagner les présentations, susciter l'engagement de nouveaux bâtisseurs, et modéliser les premières Consultations bien-être.

Le mentorat, c'est une tête où puiser des idées, une oreille pour écouter, et un coup de pouce dans la bonne direction.

John C. Crosby


TEAMWORK
STRATEGY

Développement personnel

S'engager à se construire soi-même, c'est s'engager à construire son entreprise.

Prenez le temps de vous développer intérieurement afin de devenir la personne qui réalise vos rêves.

C'est votre attitude qui vous fera grimper des sommets.

—

Zig Ziglar

Imaginez votre avenir

Dès le départ, il est crucial que vous fassiez le lien entre votre motivation et la croissance de votre entreprise dōTERRA.

En construisant un pipeline financier, vous pouvez vous créer la possibilité de vivre la vie que vous souhaitez. Votre motivation est l'inspiration qui alimente vos aspirations et vos rêves. Elle se réalise lorsque vos besoins, vos désirs et vos finalités sont satisfaits.

Votre motivation vous pousse à rester concentré et à progresser. Réfléchissez, identifiez et encerclez ci-dessous chaque domaine qui aurait le plus grand impact. Fixez-vous des objectifs significatifs que vous avez hâte d'atteindre et qui vous motivent à agir dès à présent.

Gagner plus

- Travailler pour ne plus avoir de dettes.
- Constituer un compte d'épargne généreux.
- Avoir plus de flexibilité financière.
- Faire plus de dons caritatifs.

Travailler intelligemment

- Maîtriser votre temps et votre emploi du temps.
- Avoir vos propres rêves.
- Se concentrer sur l'amélioration personnelle et se former davantage.
- Planifier et se préparer sur le plan financier.

Faire ce que vous aimez

- Voyager plus.
- Développer ses talents et ses intérêts.
- Servir davantage.
- Passer plus de temps avec sa famille.

N'ayez pas peur de rêver en grand !

Imaginer ses rêves et les mettre sur papier est le premier pas vers leur réalisation. Asseyez-vous, seul ou avec un partenaire de confiance, puis brossez votre vision de l'avenir en vous inspirant des questions ci-dessous.

Entreprise

Que souhaitez-vous accomplir avec votre entreprise dōTERRA ? Quel est le prochain rang ?

Finalité

Comment vous imaginez-vous servir les autres et vous épanouir ? Pour quoi voulez-vous être connu ou que l'on se rappelle de vous ?

Relations

Si vous aviez plus de temps, de liberté ou de ressources, qui attireriez-vous ? Avec qui souhaiteriez-vous passer du temps, grandir et vous développer ?

Aspect financier

À quoi ressembleraient la maîtrise financière et la prospérité et comment se manifesteraient-elles dans votre vie et votre mode de vie ?

Expériences

Qu'aimeriez-vous faire plus souvent ? Où voulez-vous aller ? Que voulez-vous atteindre et qui vous passionne ?

Émotion

Comment voulez-vous vous sentir régulièrement ?

Spiritualité

À quoi ressemble une vie avec des connexions divines cohérentes ?

Physique

Pour vous, quelles sont les expériences idéales avec votre corps ?

Mental

Que voulez-vous savoir ? Comment voulez-vous réfléchir ?

Le futur appartient à ceux qui croient en la beauté de leurs rêves.

Eleanor Roosevelt

Conseil

Créez un tableau de vision avec des images représentant vos rêves pour l'avenir comme s'ils étaient déjà une réalité... Regardez-le tous les jours. Dynamisez vos visions avec de la musique et votre huile essentielle préférée.

Devenez autonome

Les meilleurs leaders de dōTERRA ont dit : « Nous sommes une entreprise de développement personnel déguisée en entreprise d'huiles essentielles ». Chez dōTERRA, nous disons que changer des vies pour les améliorer « c'est qui nous sommes, c'est ce que nous faisons ». Quelle que soit la raison pour laquelle une personne vient à dōTERRA, les Conseillers Bien-Être sont passionnés par leur engagement à devenir des personnes qui réussissent.

Identifier des habitudes quotidiennes

Consacrez environ 20 minutes par jour au développement personnel, pour vous développer en tant que personne, bâtisseur et leader. Vous trouverez ci-dessous des idées pour exploiter au mieux vos points forts et développer votre influence et votre capacité à vendre et à servir.

LISEZ un livre sur le développement de votre esprit d'entreprise ou de votre leadership ou vos compétences.

DISCUTEZ d'un sujet pour lequel vous avez besoin de conseils ou de retours avec une personne de confiance ou un coach.

REGARDEZ une vidéo sur un thème sur lequel vous vous concentrez pour élargir vos connaissances.

PARTAGEZ une chose que vous avez apprise avec un membre de votre famille ou un ami pour confirmer votre état d'esprit.

ÉCOUTEZ régulièrement des podcasts produits par des influenceurs de confiance qui abordent vos centres d'intérêt ou vos besoins.

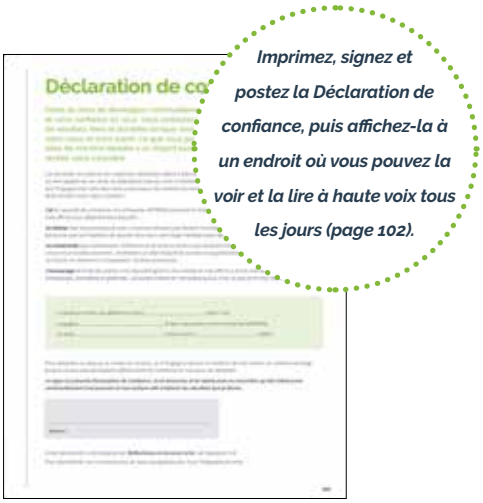
EXERCEZ-VOUS aux jeux de rôle, ou révisez le script d'une présentation que vous souhaitez affiner.

Apprenez à votre façon

C'est en respectant votre mode d'apprentissage individuel que vous obtiendrez les meilleurs résultats. Cochez toutes les cases applicables. Avez-vous besoin de :

☐ **Voir** - Supports visuels/images, PowerPoint, plans, ou graphiques/tableaux.
☐ **Entendre** - Parler ou lire à voix haute, consignes orales, discussions, répéter une information, ou jeux de rôle.
☐ **Parler** - Conversation, poser des questions, discuter, ou enseigner.
☐ **Faire** - Supports, agir pendant que l'on apprend/suit/répète des actions.
☐ **Lire** - Supports écrits, recherches de termes/informations, statistiques, prise de notes.
☐ **Réfléchir** - Besoin de temps pour réfléchir, penser et traiter.

Partagez la méthode d'apprentissage qui vous convient le mieux avec votre mentor de lignée ascendante et réfléchissez ensemble à la meilleure façon d'utiliser ce guide et les autres formations.



Imprimez, signez et postez la Déclaration de confiance, puis affichez-la à un endroit où vous pouvez la voir et la lire à haute voix tous les jours (page 102).

Apprenez des meilleurs

Nous vous encourageons fortement à intégrer la lecture de livres sur le thème du développement personnel dans vos habitudes quotidiennes. Voici quelques suggestions de lecture de nos meilleurs leaders pour vous accompagner sur votre parcours vers le rang Elite :

- *The Slight Edge* de Jeff Olson
- *Faites fonctionner le premier cercle* de Randy Gage

Apprenez à donner le meilleur de vous-même

Rejoignez des dizaines de milliers de Conseillers Bien-Être pour en savoir plus sur vos forces uniques grâce à Empowered You, un programme de formation spécialisé créé en partenariat avec Gallup et dont l'objectif est d'aider les bâtisseurs d'entreprise dōTERRA à vive leurs points forts.

Pour tirer le meilleur parti de la formation, commencez par passer l'évaluation Clifton StrengthsFinder 2.0 qui vous permet d'identifier vos talents. Découvrez-en plus sur *doterra.com > Brochures > Empowered Success > Empowered You*.

Le *Guide des forces* de dōTERRA est conçu pour encourager votre implication dans chaque activité PIPES à l'aide de vos forces uniques.

En vous appuyant également sur le guide, utilisez les vidéos Empowered You pour personnaliser votre développement personnel et faire passer vos actions PIPES à un tout autre niveau.

À mesure que vous découvrirez le processus des forces, vous apprendrez à faire la différence entre les principes et les meilleures pratiques. Lorsque les gens font les choses à leur manière, ce sont les « meilleures pratiques ». Les « principes » sont éprouvés, durables et immuables, et peuvent être appliqués à toute situation. Il y a des vérités derrière les pratiques.

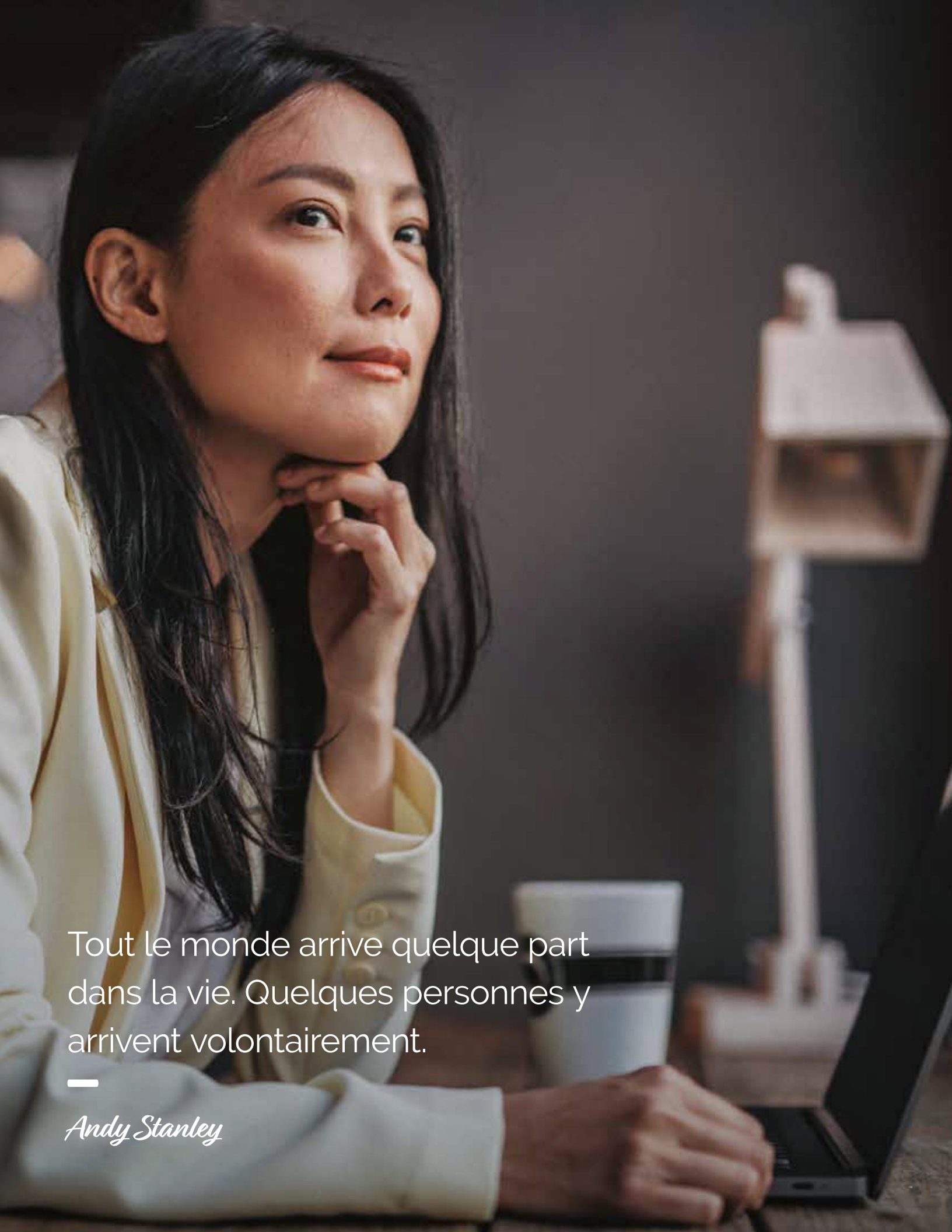
Lorsque vous observez ce qui fonctionne dans une situation, étudiez les étapes qui ont mené au succès en identifiant les principes qui ont fait la différence. Parce que l'on ne peut pas dupliquer les gens, mais les processus oui, soyez vous-même en mettant vos talents et vos capacités en action, tout en effectuant ce qui est nécessaire pour générer des résultats.

Développez-vous à votre façon

Créez une culture d'équipe axée sur ce qui est bon pour vous et votre entourage. La meilleure culture vous motive à concentrer vos forces sur les actions destinées à faire progresser votre entreprise. Avoir confiance en soi et s'aimer est un élément essentiel du leadership. Développez votre équipe d'une manière qui vous ressemble.

Dans quels domaines brillez-vous vraiment ?

Parmi ces forces, laquelle doit avoir le plus grand impact sur votre succès, selon vous ?



Tout le monde arrive quelque part dans la vie. Quelques personnes y arrivent volontairement.

—

Andy Stanley

Déclaration de confiance

Faites le choix de développer continuellement vos croyances, votre courage et votre confiance en vous. Vous améliorez largement le processus de création de résultats réels et durables lorsque vous aurez compris le lien vital entre votre cœur et votre esprit. Ce que vous pensez constamment et ce que vous dites de manière répétée a un impact puissant sur votre façon d'agir et de révéler votre caractère.

Les pensées, les mots et les croyances disciplinés aident à atteindre les résultats souhaités. En plus des repères visuels ou des rappels de vos rêves et réalisations futures, lisez la *Déclaration de confiance* suivante à haute voix deux fois par jour. Engagez tout votre être dans le processus de création de résultats en programmant votre subconscient à réussir et en incitant votre cœur à l'action !

J'ai la capacité de construire une entreprise dōTERRA prospère et d'accomplir mon but dans la vie. Je persévère dans mes efforts pour atteindre mes objectifs.

Je réalise que mes pensées et mes croyances finissent par devenir ma réalité. Je concentre mes pensées sur la personne que j'ai l'intention de devenir et je crée une image mentale claire de cette personne.

Je comprends que l'abondance, l'influence et le rang ne durent que lorsqu'ils sont basés sur des actions qui profitent à tous ceux qu'elles touchent. J'entretiens un état d'esprit de service en apportant de l'espoir et du bien-être au monde. Je réussis en obtenant la coopération d'autres personnes.

J'encourage et invite les autres à me rejoindre grâce à ma volonté et mes efforts à servir mon entourage avec amour, compassion, honnêteté et gratitude. Les autres croient en moi parce que je crois en eux et en moi-même.

- J'influence et fais une différence dans _____ (nbre.) vies.
- Je gagne _____ € par mois grâce à mon entreprise dōTERRA.
- Je serai _____ (rang) avant le _____ (date).

Pour atteindre ce rang et ce niveau de revenus, je m'engage à donner le meilleur de moi-même. Je continuerai d'agir jusqu'à ce que j'aie développé suffisamment de confiance en moi pour les atteindre.

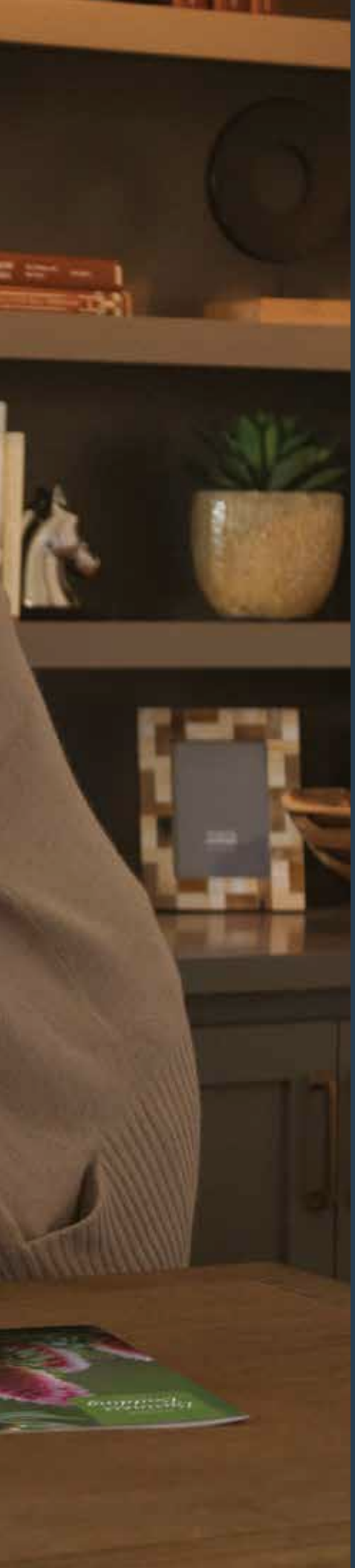
Je signe la présente Déclaration de confiance. Je la mémorise et la répète avec la conviction qu'elle influencera continuellement mes pensées et mes actions afin d'obtenir les résultats que je désire.

_____

Signature

Cette déclaration a été adaptée de ***Réfléchissez et devenez riche*** de Napoleon Hill.

Pour approfondir vos connaissances et votre compréhension, lisez l'intégralité du livre.



Annexe

Ressources complémentaires

Élargissez vos connaissances,
devenez plus sage !

—

Israelmore Ayivor

Plan de compensation

Profits des ventes publiques

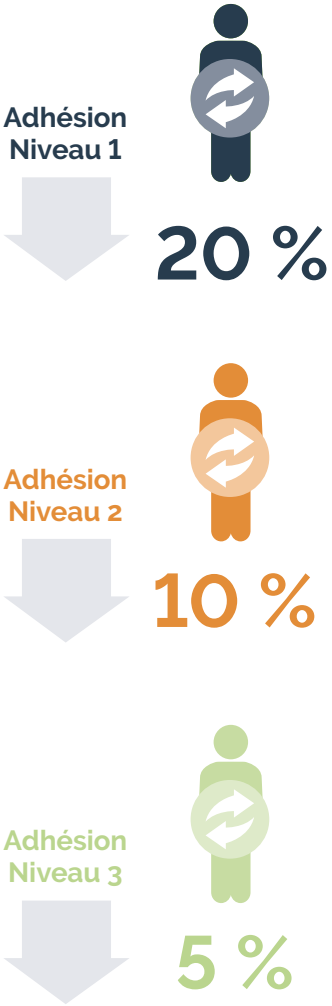
Versés mensuellement

Les Conseillers Bien-Être reçoivent un profit de 25 % (valeur hors TVA) sur les achats effectués par leurs Clients au prix public.

Prime de démarrage rapide

Versée hebdomadairement

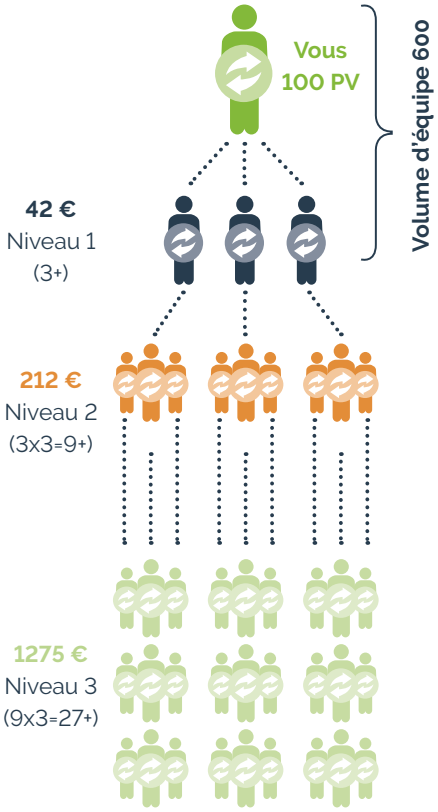
Versée en fonction du volume commissionable (Commissionable Volume, CV) du nouvel adhérent au cours de ses 60 premiers jours. Chaque parrain doit passer une ou plusieurs commandes LRP totalisant 100 PV au cours du mois et conserver en permanence au moins 100 PV sur son modèle LRP/commande de fidélité pour pouvoir la toucher.



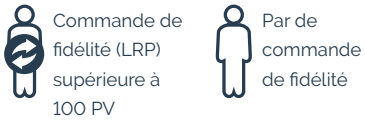
Power of 3

Versé mensuellement

Toutes les personnes sur votre structure Power of 3 devront passer une commande LRP d'au moins 100 PV pour que vous soyez éligible à la prime Power of 3.



Légende du programme de fidélité



Prime organisationelle Unilevel

Versée mensuellement

Également appelée qualifications de rang. Versé mensuellement en fonction du volume organisationnel compressé.

Versé en fonction du titre	Conseiller Bien-Être	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV mensuel	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV mensuel	–	500	1 000	2 000	3 000	5 000	–	–	–	–	–	–
Branches qualifiées*	–	–	–	–	–	2	3	3	3	4	5	6
Critères des branches	–	–	–	–	–	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Niveau 1	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Niveau 2		3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Niveau 3			5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Niveau 4				5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Niveau 5					6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Niveau 6						6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Niveau 7							7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %
Compression dynamique		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Ce document peut être reproduit à des fins d'utilisation commerciale personnelle par les Conseillers Bien-Être dōTERRA.

Primes pour leaders

Versés mensuellement

En atteignant les niveaux supérieurs, les Conseillers Bien-Être ont la possibilité de bénéficier du volume mondial de l'entreprise. Les parts sont acquises tous les mois où le grade qualifiant est obtenu et conservé.

Versé en fonction du titre	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV mensuel	100	100	100	100	100	100	100
OV mensuel	5 000	*	*	*	*	*	*
Branches qualifiées*	2	3	3	3	4	5	6
Critères des branches	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
		Prime de performance pour leaders			Prime de performance Diamond		
	Nombre de parts	1	5	10	1	2	3
		1+	1+	1+	1+	1+	1+
		2 %			1 %		

	Primes de l'Empowerment Bonus				Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
	Premier	Silver	Gold				
Nombre de parts pour 1 adhésion par mois	1	1	2	Nombre de parts	3	3	3
Nombre de parts pour 2 adhésions ou plus par mois	--	--	2 maximum		1+	1+	1+
	1,25 %				1 %	1 %	1 %

Prime de l'Empowerment Bonus : Chaque membre Premier, Silver ou Gold qui parraine personnellement soit un Client Premium, soit un Conseiller Bien-Être avec une commande qualifiante de 100 PV (ou plus) au cours du mois reçoit une part du volume mondial de l'entreprise. Chaque membre Gold qui parraine personnellement deux personnes ou plus, Client Premium et/ou Conseiller Bien-Être, avec une commande qualifiante de 100 PV (ou plus) au cours du mois reçoit au maximum deux parts du volume mondial de l'entreprise.

Prime pour leaders : Chaque membre Silver gagne une part, chaque membre Gold gagne cinq parts, et chaque membre Platinum gagne dix parts.

Prime de performance Diamond : Chaque membre Diamond gagne une part, chaque membre Blue Diamond gagne deux parts, et chaque membre Presidential Diamond gagne trois parts.

Prime Diamond : Chaque membre Diamond reçoit trois parts.

Prime Blue Diamond : Chaque membre Blue Diamond reçoit trois parts.

Prime Presidential Diamond : Chaque membre Presidential Diamond reçoit trois parts.

Parts supplémentaires : Gagnez des parts supplémentaires en aidant les Conseillers Bien-Être que vous avez parrainés personnellement* à avancer† vers le niveau Elite (Leadership), Premier (Diamond, Blue Diamond et paniers de performance Diamond) et Silver (Presidential).

*Vous devez avoir parrainé personnellement chaque branche. † Doivent être primo-qualifiés, parts illimitées. Consultez les politiques de l'entreprise pour plus de détails.

Ce document peut être reproduit à des fins d'utilisation commerciale personnelle par les Conseillers Bien-Être dōTERRA.

Les rôles dōTERRA

Chaque personne choisit sa manière d'optimiser sa relation avec dōTERRA. Les quatre rôles principaux et des exemples de leur état d'esprit/ objectifs pour chacun d'eux sont répertoriés ci-dessous.

Utilisez cette page pour :

Clarifier ce qui est attendu de chaque rôle pour pouvoir gérer vos attentes et celles des autres. N'oubliez pas que ce sont les actions et les choix d'une personne, et non son placement ou sa position, qui définissent son engagement. Honorez leurs choix. N'hésitez pas à avoir des conversations claires et franches pour déterminer les engagements et évaluer les responsabilités en matière de parrainage et de tutorat.

Soyez attentif. En plus des rapports du bureau virtuel, observez ce qui se passe au-delà de votre première ligne ou des leaders qualifiés. Estimez la croissance et le potentiel futur en observant les adhésions, le volume et les progressions dans les rangs afin de déterminer où consacrer votre temps et votre attention.

Les racines de l'équipe. Lors de l'évaluation des succès ou des échecs des rôles que les gens sont censés tenir, regardez vers le bas au sein de votre organisation pour déceler les bâtisseurs qui souhaitent et ont besoin d'un meilleur mentorat. Il est parfois possible de déplacer les adhérents et de créer des avantages mutuels pour toutes les parties concernées. Votre attention et votre reconnaissance peuvent faire la différence et alimenter la croissance dès que des bâtisseurs engagés font partie de votre équipe.

Client
Client Premium

- Je choisis d'utiliser les solutions de bien-être disponibles chez dōTERRA.
- Je souhaite en apprendre davantage sur les huiles essentielles.
- Si des amis ou ma famille me font part de leur intérêt, je serais ravi de les recommander à mon Conseiller Bien-Être dōTERRA.
- Je fais appel à mon guide de référence, aux forums en ligne, au service client dōTERRA et à mon Conseiller Bien-Être pour obtenir de l'aide.
- Je bénéficie d'un tarif membre (remise de 25 %) sur l'ensemble des produits.
- Je peux choisir de gagner des points fidélité qui me permettront de récupérer entre 10 et 30 % de la valeur de mes achats en produits gratuits.
- Je peux choisir de bénéficier de :
  - Recevoir le produit du mois gratuit en passant une commande de fidélité (LRP) d'au moins 125 PV avant le 15 de chaque mois au plus tard.
  - Promotions et opportunités.

En plus d'être un client dōTERRA...

Partageur
Conseiller Bien-Être

- Je souhaite en apprendre davantage sur la manière dont les huiles essentielles peuvent soutenir mes objectifs et priorités en matière de bien-être, et ceux des autres.
- J'aime aider les autres à trouver de l'espoir et des opportunités avec dōTERRA.
- Je suis ravi d'organiser des événements et de partager mes expériences pour aider les autres à trouver de nouvelles solutions avec dōTERRA.
- Je soutiens naturellement les autres en partageant avec eux.
- Cela m'intéresse de gagner suffisamment pour rembourser ma commande mensuelle.
- Lorsque les personnes avec qui je partage font des achats dans les 60 jours suivant leur d'adhésion, je peux gagner une Prime de démarrage rapide, à condition de passer des commandes de fidélité (LRP) totalisant 100 PV et de conserver au moins 100 PV sur mon modèle LRP.
- En soutenant les personnes avec qui j'ai partagé, je peux gagner la prime Power of 3 si je place correctement mes clients dans ma structure et si je veille à ce qu'ils soient sous commande fidélité (LRP).

En plus d'être un partageur dōTERRA...

Bâtisseur
Conseiller Bien-Être

- Partager dōTERRA avec les autres me passionne.
- Je choisis d'en apprendre davantage sur les huiles essentielles de manière active afin de soutenir plus efficacement les autres.
- Je m'engage à me développer personnellement et à en savoir plus sur l'entreprise.
- Je m'engage systématiquement dans les activités PIPES.
- Je peaufine mon approche afin de susciter plus efficacement l'intérêt pour le style de vie dōTERRA.
- Je demande les conseils et le soutien des leaders de mon équipe de lignée ascendante et de dōTERRA.
- Je participe aux formations et aux activités de mentorat proposées par dōTERRA, mon mentor et mon équipe de lignée ascendante.
- Je fais des ateliers afin que d'autres personnes puissent faire l'expérience des produits et des opportunités de dōTERRA.
- Je fournis les présentoirs, les échantillons, les supports et tout autre matériel nécessaire pour mes ateliers.
- J'aide les clients que je parraine en effectuant un suivi à l'aide d'un message de bienvenue et d'une Consultation bien-être.
- Je m'efforce de placer soigneusement chaque nouvel adhérent pour une croissance mutuelle.
- En acquérant de l'expérience, je gagne en assurance pour enseigner aux autres comment inviter, enseigner et soutenir à leur tour.
- Je m'engage, à temps plein ou partiel, à développer une entreprise robuste.
- Je fais ce qui est requis pour générer un revenu mensuel régulier.
- En progressant, je reçois des primes Unilevel et de leadership.

En plus d'être un bâtisseur dōTERRA...

Leader
Conseiller Bien-Être

- Je suis déterminé à faire grandir mes rêves.
- Je vis ma vision de la vie et je suis passionné par ma mission.
- Je suis passionné par le bien-être et j'utilise mon influence et ma voix pour diffuser ce message.
- J'ai le désir d'apprendre et de me développer continuellement.
- Je fais fi de mes blocages et je deviens un meilleur leader chaque jour.
- J'accepte et je recherche le mentorat, le soutien stratégique et les responsabilités.
- J'utilise mon temps et mon énergie avec un système éprouvé pour me concentrer sur ce qui compte le plus.
- Je choisis d'investir l'argent nécessaire à la croissance de mon entreprise.
- Je respecte mes engagements et ma parole.
- J'enseigne avec assurance et je conclus avec force.
- Je cultive le dynamisme de mon équipe en proposant un accompagnement pertinent, en parrainant et en motivant les bâtisseurs à devenir des leaders.
- Je travaille bien avec mon équipe et je la soutiens.
- Je soutiens mon équipe à l'aide de formations régulières.
- Je m'engage à aider les autres à gagner un revenu complémentaire.
- Je reconnais et je soutiens les réussites de mon équipe.
- Je fête les réussites des membres de mon équipe, même si elles dépassent mes propres résultats.
- Je sais que j'ai le potentiel de devenir Diamond+ et j'ai confiance en mon calendrier de croissance.
- Je crois en l'opportunité apportée par une compensation permanente.
- Je m'engage à construire un pipeline financier.
- J'apprécie et je fête le fruit de mes efforts.

Épinette noire

L'épinette noire symbolise la capacité à grandir, à prospérer et à progresser, malgré le rude climat des régions forestières boréales de l'Arctique d'où est originaire cet arbre.

C'est pour cette raison qu'il a été choisi pour représenter le parcours des Conseillers Bien-Être dōTERRA. Ces derniers, tout en s'épanouissant eux-mêmes et en développant leur équipe, vivront de nombreuses expériences d'apprentissage qui affineront leur détermination à faire naître la confiance, à contourner les distractions et à faire fi des blocages.

Avec ses pommes de pin, l'épinette noire symbolise l'importance de choyer les graines de potentiel, bercées par les branches des leaders attentifs qui savent que la duplication la clé d'une forêt florissante de succès.

La ***meilleure*** façon de prédire votre avenir est de le créer.

—

Peter Drucker

Merci aux Leaders Conseillers Bien-Être
qui ont collaboré à l'élaboration de ce guide, ainsi qu'aux nombreuses autres personnes qui ont participé à la création de *Empowered Success.*

UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, UK • dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Irlande
© 2022 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 • dōTERRA.com
Tous les termes portant une marque commerciale ou un symbole de marque déposée sont des marques commerciales ou marques déposées de dōTERRA Holdings, LLC.