

PARCOURS CONSEILLER DOTERRA

EN 6 ETAPES

01

CONTACT ET DISCUSSION PROFESSIONNELLE

- METTRE A JOUR VOTRE LISTE DE 100 RECRUTEMENT AVEC LES NOTES DE 1 À 7 D'ALYSSE SEDIVY
- VÉRIFIER QUI DANS VOS CLIENTS DOTERRA SERAIENT INTÉRESSÉES PAR DEVENIR PARTAGEUR OU CONSEILLER POUR LES Y AJOUTER
- CONTACTER 5 PERSONNES PAR JOUR SUR LA BASE DE VOTRE MESSAGE TYPE DE RECRUTEMENT.
- PARTAGER VOTRE HISTOIRE DE GUÉRISON DOTERRA ET L'OPPORTUNITÉ PROFESSIONNELLE QUE CELA REPRÉSENTE POUR VOUS
- LUI DEMANDER SI ELLE VEUT EN SAVOIR PLUS

02

INVITER A UNE MASTERCLASS OPPORTUNITE

- INVITER LES A UNE MASTERCLASS OPPORTUNITE DOTERRA OU A DEFAUT, ENVOYER LEUR UN REPLAY
- PROPOSER LEUR APRÈS L'ÉCOUTE DU REPLAY, UN RDV DE 30MIN AVEC VOUS AVEC QUESTIONNAIRE PREALABLE EN AMONT

03

VIVRE A UN APPEL DE RECRUTEMENT

- ENTRAINEZ VOUS A SUIVRE VOTRE SCRIPT D'APPEL AVEC UNE AUTRE PERSONNE (BINOME, UPLINE, ETC)
- SUIVEZ VOTRE SCRIPT D'APPEL DE RECRUTEMENT
- LEVEZ LES OBJECTIONS : MANQUE DE TEMPS, D'ARGENT, ETHIQUE DOTERRA
- DEMANDEZ A LA PERSONNE DE VOUS DONNER UNE RÉPONSE DÉFINITIVE DANS LES 7 JOURS
- SI RETOUR NEGATIF, INTEGRER LA DANS VOTRE LISTE DE SUIVI DES PROSPECTS A RELANCER DANS 3 MOIS MAX
- SI RETOUR POSITIF, INTEGRER A LA PROCHAINE DBA & GROUPE WHATSAPP Y RELATIF

04

INTEGRATION A LA DOTERRA BUSINESS ACADEMY

- RAPPELER A LA PERSONNE LES LIVES QUESTIONS REPONSES PENDANT LA DBA
- L'ACCOMPAGNER COMME UN VRAI CLIENT LE TEMPS DE LA FORMATION (SEANCE DE SUIVI CLIENT, ACTIVATION LRP)
- FAIRE UN APPEL D'OUTBOARDING DE LA DBA POUR CONNAITRE LE DEGRÉ D'ENGAGEMENT DE LA PERSONNE
- LUI PROPOSER DE S'UPGRADER COMME WA ET CHANGER SON PLACEMENT LE CAS ECHEANT

05

PREMIERE SEANCE DE MENTORAT

- RAPPELER PANIER OBLIGATOIRE A 100PV A TOUT MOMENT POUR TOUCHER SES COMMISSIONS
- METTRE EN PLACE UN SYSTEME DE MENTORAT RÉGULIER AVEC LA PERSONNE (MINIMUM UNE FOIS PAR MOIS EN 1-1, 2 FOIS PAR MOIS EN GROUPE DANS VOTRE BRANCHE)
- LUI PARLER DE L'IMPORTANCE DE VENIR AUX ÉVÉNEMENTS EN PRÉSENTIEL (CONVENTION, SUMMER & AUTUMN TOURS, RETRAITES D'ÉQUIPE)
- AJOUTER LA AU GROUPE ESPACE FRANCOPHONE DOTERRA SUR FACEBOOK ET A VOS GROUPE WHATSAPP DE MENTORAT DOTERRA

06

DEUXIEME SEANCE DE SUIVI CONSEILLER

- IDENTIFIER CLAIREMENT LE POURQUOI ÉGOÏSTE DE LA PERSONNE ET L'AIDER À LE RENFORCER
- IDENTIFIER DANS LA PYRAMIDE DES RANGS, LE RANG SOUHAITÉ DANS 1 AN
- CRÉER UN PLAN DE LANCEMENT POUR LA PERSONNE : PREMIER ATELIER, PREMIER CLIENT EN X JOURS, PREMIERE DISCUSSION DE RECRUTEMENT
- VÉRIFIER LA MISE EN PLACE DE SA LISTE DE 100 CLIENTS ET LISTE DE RECRUTEMENT
- VERIFIER L'ORGANISATION HEBDOMADAIRE DE LA PERSONNE AVEC SON BUSINESS DOTERRA
- LUI PARTAGER SON CHALLENGE DU MOMENT SUR LA BASE DE LA PYRAMIDE DES CROYANCES

