



CONSEILS DE VENTE POUR TON BUSINESS DOTERRA

1) MINDSET DE CLOSING

- nettoyer les mémoires d'arnaque :
 - est ce que c'est vrai que quand je partage doTerra, j'arnaque ?
 - que penserais tu de ton parrain s'il ne t'avait pas fait découvrir doTerra
 - rencontre la part de soi qui a vécu des arnaques
 - se pardonner
 - renverser la croyance :
 - chaque fois que je partage doterra, je partage de l'amour
 - partager doterra, c'est permettre une guérison holistique exceptionnelle à chaque client ET une opportunité de devenir libre financièrement

- posture de service :
 - se reconnecter à votre pourquoi doTerra
 - je me dépose dans une posture d'aide & d'être pleinement au service des gens
 - je demande à être guidé pour que les mots que les gens entendent ont besoin d'entendre sorte de moi
 - vous êtes là pour donner de l'espoir aux gens pour changer leur niveau de santé & de vitalité au quotidien
 - je conseille la personne face à moi :
 - on donne 2 options max au client à la fin pour commander

- posture d'abondance :
 - Tout le monde a du temps, de l'argent & de l'intérêt pour la santé naturelle :
 - chaque personne que je rencontre n'attend que ça que d'investir dans doTerra pour sa santé
 - les gens que j'accompagne savent qu'intégrer doTerra dans leur vie est un cadeau pour eux et leurs proches

- posture de vente éthique :
 - inspirer :
 - partager le lifestyle doTerra
 - souveraineté en matière de santé
 - connexion : on est là pour rencontrer une personne
 - regard dans les yeux
 - si physique main sur l'épaule
 - on ne prend pas la personne de haut
 - confiance :
 - on est là pour créer un lien de confiance durable avec les gens
 - 100% de confiance en le produit :



CONSEILS DE VENTE POUR TON BUSINESS DOTERRA

- la vente est un transfert de certitude
- vos ventes vont dépendre du niveau de certitude que vous avez dans le fait que les produits vont pouvoir changer la vie des personnes doTerra
- consentement :
 - on ne met pas la pression, on honore la décision & le timing de chacun
 - on demande le budget de la personne
- posture de communication :
 - interactivité : poser le plus de questions possibles à vos prospects pendant l'atelier, et ce dès la première minute
 - raconter des histoires de guérison :
 - c'est ce que les gens retiennent le plus et c'est ce qui va leur permettre de réaliser la puissance de doTerra (inclus 2 témoignages de ta part ET au moins 2 témoignages clients)
 - ayez une histoire par HE à raconter
 - laissez des temps de silence pendant ton atelier, des pauses de 5 10 secondes entre les parties
 - si tu es en présentiel, fais au moins 3 pauses expérientielles pendant l'atelier pour faire sentir 3 huiles
 - ne distribue pas de nourriture PENDANT l'atelier
 - soit dans un endroit calme (et avec une bonne connexion si tu es par internet)
 - esprit de synthèse :
 - soyez clair & synthétique, le but des ateliers n'est pas d'être exhaustif juste d'être simple & synthétique
- posture de détachement :
 - je n'ai pas d'attente, je souhaite seulement inspirer à un changement de paradigme
- rappel des 4 accords toltèques :
 - je fais de mon mieux
 - je ne fais de supposition sur mon client (ni son budget etc)
 - je n'en fais une affaire personnelle
 - que ma parole soit impeccable
- intention : objectif de vente :
 - combien d'OV vendu suite à cet atelier
 - combien de commandes en direct
 - combien de recommandation
- se concentrer :
 - parler que de 20 produits max pendant l'atelier



CONSEILS DE VENTE POUR TON BUSINESS DOTERRA

- faire respirer max 4 huiles
- durée :
 - 50min max questions comprises, terminer votre speech à 40min
 - en ligne, idem, voire 25min
 - homeplay : entraîne-toi à faire cette durée enregistre toi & envoi à ta upline

2) Prendre soin de votre parcours client

- 60% de l'atelier est gagné en amont de l'atelier :
 - communication :
 - dans votre vibration
 - relance 48h avant & 3h avant
 - cadeau offert si tu viens avec un +1

3) créer des offres irrésistibles & expliciter leur valeur

- répéter tout ce qui est offert pour vos clients en rejoignant doTerra :
 - carte membre
 - tous à -25%
 - accès aux promos doTerra
 - accès LRP
 - livret d'aromathérapie offert
 - accès communauté FB
 - accès suivi 1 1 plusieurs fois par an
 - accès whatsapp avec ton conseiller
 - accès aux ressources clients & aux défis clients
 - accès à la formation continue
 - accès opportunité
 - accès à formation DBA
 - éventuellement : cadeaux DC
- kit offerts
- HE offerts