



BACK TO *Basics*

MODÈLE DE DUPLICATION DE BASE + LEADERSHIP AVANCÉ



Bienvenue dans back to basics

Chers Wellness Advocates,

NOUS SOMMES TRÈS ENTHOUSIASTES QUE VOUS AYEZ DÉCIDÉ DE VOUS JOINDRE À NOUS POUR CETTE AVENTURE.

Les produits dōTERRA ont non seulement changé la santé de notre famille de manière significative, mais l'opportunité d'affaires a également transformé notre avenir financier et celui d'innombrables autres personnes à travers le monde. Les huiles essentielles, nous les aimons, nous les utilisons et nous en faisons la promotion. Nous sommes très reconnaissants envers les innombrables personnes qui s'investissent à donner de la formation et de l'éducation sur les huiles de manière si efficace. Cela nous a permis de consacrer notre temps et notre énergie à cette formation qui vous enseignera la façon la plus efficace de bâtir votre entreprise dōTERRA. Nous sommes chanceux d'avoir eu l'incroyable opportunité de bâtir cette entreprise partout dans le monde et de travailler avec des centaines de milliers de personnes. Une chose très importante que nous avons apprise en cours de route, c'est qu'il existe une manière efficace de bâtir cette entreprise, et une autre qui est inefficace. En suivant à la lettre, étape par étape, le système que nous vous enseignons dans ce manuel – les appels de mentorat quotidien, nos séminaires et nos formations – vous aurez la confiance nécessaire pour développer votre entreprise de la manière la plus efficace possible, peu importe où vous trouvez. La bonne nouvelle, c'est que c'est TRÈS SIMPLE. Il n'est pas nécessaire de compliquer les choses; tout le monde peut créer une telle entreprise en développant les bonnes compétences.

ÊTES-VOUS PRÊT ? C'EST UN DÉPART !

allyse & patrick sedivy



SOMMAIRE (INTERACTIF)

POUR COMMENCER	5
PARTIE 1 : ÉCHANTILLONNAGE EFFICACE	6
Créer votre liste de noms	7
Comment donner un échantillon de façon efficace	9
PARTIE 2 : INVITATION EFFICACE.....	12
PARTIE 3 : ATELIER D'INTRODUCTION AUX HUILES.....	16
Script pour la présentation d'introduction aux huiles	18
Introduction à l'opportunité d'affaires	26
PARTIE 4 : CONSULTATION BIEN-ÊTRE	28
PARTIE 5 : FORMATION CONTINUE	30
PARTIE 6 : TROUVER DES BÂTISSEURS	34
Collecte de données sur les huiles essentielles	35
Scanner son organisation	37
Les références	40
L'appel à trois avec un bâtisseur potentiel	41
PARTIE 7 : LANCEMENT DE NOUVEAUX BÂTISSEURS.....	46
Le cycle de l'élite	47
Travailler avec des hôtesse	49
Plan de compensation	50
Système de rémunération	51
Placements	53
PARTIE 8 : DUPLICATION	56
Horaire pour une semaine de succès	57
Le modèle de duplication	63
Feuille de travail - Bâtisseurs	64

Pour commencer

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 1

SUIVI DES DEVOIRS

Devoir #1 :

Devoir #2 :

Devoir #3 :

Devoir #4 :

Devoir #5 :

Devoir #6 :

Ma semaine de lancement :

Premiers éléments à mettre en place :

PARTIE 1 : ÉCHANTILLONNAGE EFFICACE



Créez votre liste de noms

Le début de votre entreprise commencera par une méthode d'échantillonnage efficace, c'est pourquoi vous souhaitez avoir un grand nombre de personnes à échantillonner.

Essayez d'avoir un minimum de 100 noms sur votre liste. Si vous avez de la difficulté à trouver des noms, regardez dans votre entourage professionnel, vos interactions avec d'autres parents et les personnes qui se plaignent de problèmes de santé/temps/argent sur les réseaux sociaux.

Vous utiliserez un système de notation à 7 points pour noter les noms. Les attributs de ce système de notation sont des caractéristiques communes à la majorité des leaders dōTERRA.

Bien que les gens puissent parfois vous surprendre, ce système de notation vous donne un bon point de départ.

Même si un grand nombre de vos inscriptions seront des clients, filtrer votre liste de noms vous aidera à concentrer votre attention sur les bâtisseurs engagés et compétents.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 2

Créez votre liste de noms

- Ce sera l'un de vos plus grands atouts dans dōTERRA. Quand vous lancez une entreprise ou prenez un nouvel élan, vous devez toujours commencer par une liste de noms.
- Utilisez l'aide-mémoire de dōTERRA si vous manquez d'inspiration. Cherchez dōTERRA memory jogger sur Google.
- Gardez tous vos noms au même endroit. Utilisez votre agenda dōTERRA ou un outil numérique.
- Écrivez tous les noms auxquels vous pouvez penser. N'oubliez pas que vous ajouterez des noms à cette liste tant que vous travaillerez dans dōTERRA.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 3

Donnez un point à vos noms pour chacun de ces critères :

1. Femme
2. Besoin d'argent ou de temps
3. Entre 30-55 ans
4. Intérêt pour la santé naturelle
5. Expérience en vente ou en entrepreneuriat
6. Influence sur son entourage
7. Conjoint qui offre son support

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 4

Créez un plan pour chaque nom

- Décidez quelle forme de contact serait la plus efficace : parler avec eux en personne, par téléphone, par texto, par courriel ou par réseaux sociaux.
- Décidez si vous les approchez en premier avec le produit ou avec l'opportunité d'affaires dōTERRA.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 5

Une prise de contact efficace

L'approche produit si vous connaissez déjà leur problématique de santé :

J'ai pensé à toi dernièrement. Je suis tombée en amour avec les huiles essentielles et j'ai eu des expériences incroyables. (Parlez d'une expérience personnelle simple, mais puissante avec les huiles ou partagez l'expérience de quelqu'un d'autre.)

J'ai pensé à ton problème de (nommez leur problème de santé ou celui d'un membre de leur famille).

J'aimerais te donner un échantillon gratuit d'huiles essentielles pour que tu puisses le tester. C'est une solution plus sécuritaire, plus économique et souvent plus efficace que les médicaments. Je pense que tu auras une super expérience comme moi. Es-tu disponible demain pour que je te l'apporte ?

L'approche produit si vous ne connaissez pas leur problématique de santé :

J'ai pensé à toi dernièrement. Je suis tombée en amour avec les huiles essentielles et j'ai eu des expériences incroyables (parlez d'une expérience personnelle simple, mais puissante avec les huiles ou partagez l'expérience de quelqu'un d'autre).

Je sais que toutes les familles font face à différents problèmes de santé. J'aimerais te donner un échantillon gratuit d'huiles essentielles pour que tu puisses le tester. C'est une solution plus sécuritaire, plus économique et souvent plus efficace que les médicaments. Je pense que tu auras une super expérience comme moi. Es-tu disponible demain pour que je te l'apporte ?

L'approche opportunité d'affaires :

J'ai pensé à toi dernièrement et je voulais te dire que je fais maintenant le plus beau travail au monde : je vends des huiles essentielles. Elles sont plus sécuritaires, plus économiques et plus

efficaces que ce qu'on a tendance à utiliser pour notre santé. Tout ça, sans effets secondaires ni dépendance. Je suis tombée en amour avec les huiles essentielles après avoir eu quelques expériences extraordinaires. Elles ont totalement changé la santé de ma famille. (Parlez d'une expérience que vous ou votre famille avez vécue avec les huiles essentielles.)

Partager les huiles essentielles avec d'autres personnes a aussi changé ma vie financièrement. Il y a tellement de personnes intéressées par des alternatives naturelles. Je cherche quelqu'un en qui je pourrai investir mon temps, mes talents et mes ressources, qui pourrait également partager le pouvoir des huiles essentielles avec les autres, et j'ai pensé à toi. Connais-tu les huiles essentielles ?

L'approche opportunité d'affaires pour les personnes avec qui vous n'avez pas parlé depuis longtemps :

Personne n'aime se sentir utilisé. Quand quelqu'un vous lance un coup de fil, une personne à qui vous n'avez pas parlé depuis longtemps, c'est excitant surtout si vous avez une conversation intéressante. Toutefois, si à la toute fin de la conversation, ils parlent d'une opportunité d'affaires, il est probable que vous vous sentiez utilisé et mal à l'aise.

Ainsi, je recommande de simplement commencer la conversation de cette façon :

Ça fait tellement longtemps qu'on ne s'est pas parlé. Je t'appelle pour te parler de quelque chose en particulier, mais avant tout, dis-moi comment va ta famille!

Parlez aussi longtemps que vous vous sentez à l'aise. Après un certain temps, la personne que vous avez appelée vous dira généralement :

Alors, dis-moi, pourquoi tu m'appelais?

Vous enchaînez avec le script de l'approche opportunité d'affaires.

Ne vous en faites pas si la personne est pressée et doit raccrocher. En général, elle vous dira :

Mais tu voulais me dire quelque chose?

Vous répondez alors simplement :

C'était un plaisir de discuter avec toi. Pas de problème, je peux te rappeler demain et te parler de la raison de mon appel.

Trucs pour mettre la main sur les personnes qui ne répondent pas :

Par message :

J'ai des bonnes nouvelles, appelle-moi!

Par courriel :

J'ai pensé à toi dernièrement et j'ai quelque chose de vraiment passionnant à te partager. Quand est-ce qu'on pourrait se rencontrer?

Via les réseaux sociaux :

J'ai pensé à toi dernièrement et j'ai quelque chose de vraiment passionnant à te partager. Quand est-ce qu'on pourrait s'en parler?

Comment donner un échantillon de façon efficace

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 6

Pourquoi est-ce qu'on donne des échantillons d'huiles essentielles ?

dōTERRA est l'une des entreprises de marketing relationnel qui connaît la plus forte croissance au monde. En nous concentrant sur le produit, nous permettons aux gens de tester le pouvoir des huiles avant qu'il ne leur soit demandé de les acheter. C'est ce qui nous différencie des autres entreprises de notre secteur. Tout le monde devrait avoir un porte-clés d'huiles essentielles pour pouvoir y accéder à tout moment quand le besoin s'en fait sentir.

Prenez votre temps lors du processus de préparation. Plus vous avez un grand nombre de contacts avec une personne avant de lui proposer d'acheter, plus elle est susceptible d'acheter des huiles essentielles et de bâtir son entreprise avec vous.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 7

La préparation des échantillons

Il existe des méthodes d'échantillonnage efficaces et des méthodes inefficaces qui vous font gaspiller votre temps et votre argent. Si vous suivez cette méthode à la lettre (ne modifiez rien du tout), vous pouvez vous attendre à un taux de participation à vos ateliers de 80 %, à augmenter le nombre d'inscriptions et à faciliter l'adhésion au programme de fidélité (LRP). Vous identifierez également les bâtisseurs potentiels plus rapidement.

Rappelez-vous que :

- Les échantillons que nous donnons sont toujours gratuits.
- Donnez un seul échantillon par problème de santé.
- Choisissez des besoins de santé avec des symptômes aigus et des résultats facilement et rapidement identifiables.
- Donnez un seul échantillon d'huile à la fois (c'est une bonne chose si le premier ne fonctionne pas et que vous devez retourner en porter un différent).
- Gérez les attentes dès le premier échantillon.
- Donnez 10 à 20 gouttes d'huile essentielle, suffisamment pour quelques applications.



MENTORAT QUOTIDIEN

APPEL # 8

Livrez l'échantillon et gérez les attentes

Livrez l'échantillon en personne ou envoyez-le par la poste (vous pouvez en inclure plus qu'un par problème de santé si vous les envoyez par la poste, mais avisez la personne de n'en utiliser qu'un seul à la fois).

Ce dont vous avez besoin :

- Un échantillon de l'huile essentielle que vous pensez être la plus adéquate (en priorité les huiles qui se retrouvent dans les ensembles de départ et qui sont peu coûteuses).
- Une guide de référence sur les huiles essentielles à leur donner gratuitement.

Gérez les attentes :

D'une certaine façon, les huiles essentielles sont similaires aux médicaments. Quand tu es malade, votre médecin te prescrit un médicament. Si tu l'utilises et que ça ne fonctionne pas, tu ne te dis pas : « je ne prendrai plus jamais de médicaments, c'est complètement inutile. » Tu te dis plutôt : « ce médicament n'a pas marché pour moi, donc je vais retourner voir mon médecin pour qu'il m'en prescrive un autre. » On a été programmés de cette manière – on comprend que les médicaments n'affectent pas tout le monde de la même façon. C'est la même chose pour les huiles essentielles! Chaque huile ne va pas avoir le même effet sur chaque personne. Donc si tu utilises une huile et que tu n'as pas les résultats escomptés, aucun problème, on va en essayer une autre. Si tu es aussi patient avec les huiles essentielles que tu l'es avec les médicaments, on va trouver quelque chose de plus sécuritaire, plus économique et plus efficace pour toi.

Expliquez comment utiliser l'huile essentielle et l'effet recherché :

Voilà ce qu'on va faire : quand tu iras au lit ce soir, frotte quelques gouttes de l'huile Serenity sur tes tempes. Mets-en également quelques gouttes dans tes mains et inspire profondément, puis passe tes mains sur ton oreiller. En t'allongeant et en prenant de lentes et profondes respirations, tu sentiras une merveilleuse sensation de calme t'envelopper. Tu devrais te sentir plus relaxée et avoir un sommeil plus profond. Mais rappelle-toi que si tu n'obtiens pas les résultats que tu recherches, on va essayer autre chose. Je t'appelle dans deux jours pour voir comment ça s'est passé. Quel est le meilleur moment de la journée pour t'appeler ?

Donnez-lui un guide de référence rapide sur les huiles essentielles et expliquez-lui comment l'utiliser.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 9

L'appel de suivi du deuxième jour

Lancez un coup de fil à la personne échantillonnée deux jours après lui avoir livré l'échantillon. ÇA DOIT ABSOLUMENT ÊTRE UN APPEL TÉLÉPHONIQUE. Les courriels ou les messages ne sont pas efficaces lors de cette étape. Il est important de suivre ce script à la lettre, pour éviter que la personne se sente coupable de ne pas avoir utilisé l'échantillon.

Bonjour! As-tu eu l'occasion d'utiliser l'échantillon d'huile?

Si OUI : (voir la section **OUI, elle a utilisé l'échantillon**)

Si NON : *Pas de problème! Voici ce qu'on va faire : quand tu te prépareras pour aller au lit ce soir, (répétez les instructions d'utilisation). Je pense que tu vas vivre une expérience formidable, mais si tu n'obtiens pas les effets escomptés, ne t'inquiète pas, je vais t'apporter une autre huile. Si tu es aussi patiente avec les huiles que tu l'es avec les médicaments, on va trouver quelque chose de plus sécuritaire, plus économique et plus efficace pour toi. Je t'appelle demain matin pour voir comment ça s'est passé.*

L'appel de suivi du lendemain (si elle ne l'avait pas utilisé la première fois)

Bonjour! As-tu eu l'occasion d'utiliser l'échantillon d'huile?

Si OUI : (voir la section OUI, elle a utilisé l'échantillon)

Si NON : *Pas de problème! Voilà ce qu'on va faire : va chercher l'échantillon tout de suite. On va faire une petite expérience ensemble au moment où on se parle!*

Donnez-lui les instructions pour utiliser l'huile et donnez-lui quelques minutes pour ressentir les effets tout en lui parlant des huiles essentielles.

OUI, elle a utilisé l'échantillon

Comment s'est passée ton expérience?

Si la réponse N'EST PAS « EXTRAORDINAIRE » :

- Ne réagissez pas et n'ayez pas l'air surpris. Écoutez simplement son expérience.
- Répétez ce qu'elle a vécu, sans jugement.
Voilà ce qu'on va faire : si tu continues à être patiente avec le processus, je vais continuer à essayer de trouver l'huile parfaite pour toi. (Nouvelle huile) est une autre option qui, je pense, aura plus de résultats sur toi. Je vais t'en apporter un échantillon et on verra si c'est la meilleure huile pour tes besoins. Et quand on aura trouvé la bonne huile, tu auras quelque chose de plus sécuritaire, plus économique et plus efficace pour ta santé!
- Livrez le nouvel échantillon et recommencez le processus d'échantillonnage.

Si elle a eu une expérience EXTRAORDINAIRE : passez à l'invitation efficace!

PARTIE 2 : INVITATION EFFICACE



PARTIE 2 / INVITATION EFFICACE

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 10

Lorsque la personne a eu une bonne expérience avec les huiles, invitez-la à un atelier.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 11

Comment faire pour que les gens assistent réellement à vos ateliers?

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 12

L'importance d'inviter de façon efficace.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 13

Comment inviter efficacement à un atelier?

Quand la personne a eu une expérience incroyable :

- C'est le moment de l'inviter à votre atelier!
- *Si tu penses que (l'huile essentielle qui a bien fonctionné) est fantastique, ce n'est que la pointe de l'iceberg! C'est incroyable tous les problèmes qu'on peut soulager avec les huiles essentielles. (Partagez un ou deux témoignages puissants de vous ou votre entourage avec les huiles essentielles.) Voilà ce qu'on va faire : il y a un super atelier d'introduction aux huiles essentielles le ___ et une autre classe le ___.*
Je pense que ce que tu vas apprendre pourrait changer ta vie. J'adorerais que tu viennes. Quel jour te conviendrait le mieux?
- Fixez la date et l'heure et dites-lui que vous l'appellerez avec plus de détails deux jours avant l'atelier.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 14

L'appel de rappel deux jours avant / le message de rappel deux heures avant

Faites TOUJOURS l'appel de rappel deux jours avant et le message de rappel deux heures avant. Ces rappels augmentent considérablement le taux de présence aux ateliers si vous les faites à la lettre! Ne modifiez pas les rappels. Il est prouvé que c'est le moyen le plus efficace d'aider vos participants à assister à votre atelier.

- APPELEZ la personne deux jours avant l'atelier et donnez-lui quelques informations supplémentaires. Ne lui demandez pas si elle prévoit toujours venir, présumez qu'elle sera là :
Bonjour, j'ai hâte de te voir! À l'atelier de jeudi, on va parler entre autres des huiles essentielles et du sommeil (ou autre problématique que vous savez qu'elle a). Je pense ça va vraiment aider ta fille. Il y aura

plein de places de stationnement dans la rue, tu n'as qu'à prendre la plus proche.

- Envoyez-leur un MESSAGE deux heures avant le rendez-vous :
J'ai hâte de te voir ce soir. J'ai une surprise pour toi!
- Si elle vous demande quelle est la surprise, répondez simplement :
Viens et tu verras, c'est une surprise!

Notez que vous pouvez avoir toutes sortes de petites surprises. Ça peut être aussi simple qu'un échantillon d'une huile qui n'est pas dans les ensembles d'inscription, un échantillon de Deep Blue Rub, de dentifrice, des pastilles... La « surprise » pique la curiosité et augmente le taux de présence.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 15

Faites un suivi avec ceux qui ne peuvent pas venir tout de suite.

L'ÉCHANTILLONNAGE EFFICACE

L'échantillonnage efficace donne au prospect l'expérience dont il y a besoin pour justifier son enrollement et l'utilisation de dōTERRA dans sa vie.

Cette méthode d'échantillonnage est basée sur le toucher et le contact. Chaque contact augmente la confiance et enrichit l'expérience du client avec dōTERRA. Lorsqu'une personne a été bien échantillonnée, elle vient en classe, non pas pour apprendre des choses sur les huiles, mais pour décider de ce qu'elle veut obtenir.

Faites précéder chaque échantillonnage de ceci :

"Tester des produits naturels, c'est comme tester des remèdes traditionnels. Même si cela ne fonctionne pas du premier coup, on ne reste pas sur cet événement ; on essaie autre chose jusqu'à trouver quelque chose qui fonctionne. Et quand on aura trouvé ce qui fonctionne, on aura trouvé un moyen plus sécuritaire, naturel et plus avantageux financièrement pour t'aider avec ton "



LES CLÉS DE L'ÉCHANTILLONNAGE

- Échantillonnez UN seul besoin.
- Donnez une réserve de deux jours (15 gouttes).
- Échantillonnez le bobo le plus facile.
- Montrez comment utiliser l'échantillon.
- Avertissez que vous allez appeler pour prendre des nouvelles dans deux jours.

DOIT ABSOLUMENT ÊTRE UN APPEL TÉLÉPHONIQUE

« As-tu eu l'opportunité d'essayer l'échantillon ? »

suite à la page suivante »

INVITER À UN ATELIER

"Si tu trouves _____ génial, ce n'est que la pointe de l'iceberg. Je ne peux même pas te dire tout ce que les huiles essentielles peuvent faire pour ta santé. J'anime un atelier découverte le _____ ou le _____, et j'ai vraiment envie que tu viennes. Quelle date te convient le mieux ?"



Appel 2 jours avant
"J'ai hâte de te voir !"



Texto 2 heures avant
"J'ai une surprise pour toi !"

C'ÉTAIT GÉNIAL

"Comment s'est passée ton expérience ?"

OUI, ELLE A ESSAYÉ

?

PAS GÉNIAL

"Raconte-moi"

- Écoutez ce qu'il s'est passé.
- Reformulez l'expérience.
- "Voici ce qu'on va faire : Tu as été patiente avec moi, alors je vais prendre le temps avec toi. Nous allons continuer de tester d'autres choses, jusqu'à ce que nous trouvions quelque chose qui fonctionne pour toi. Et quand ce sera le cas, on aura trouvé un moyen naturel, sécuritaire et économique pour t'aider avec ton _____."
- Donnez un nouvel échantillon.

C'ÉTAIT GÉNIAL

"Comment s'est passée ton expérience ?"

?

OUI, ELLE A ESSAYÉ

NON, ELLE N'A PAS ESSAYÉ

!

REDONNEZ LES INSTRUCTIONS

"Voici ce qu'on va faire :"

(Transmettez les instructions d'utilisation de l'échantillon pour cette journée/soirée et avertissez que vous allez rappeler le lendemain matin.)

APPELEZ LE LENDEMAIN MATIN

Contactez par téléphone ABSOLUMENT

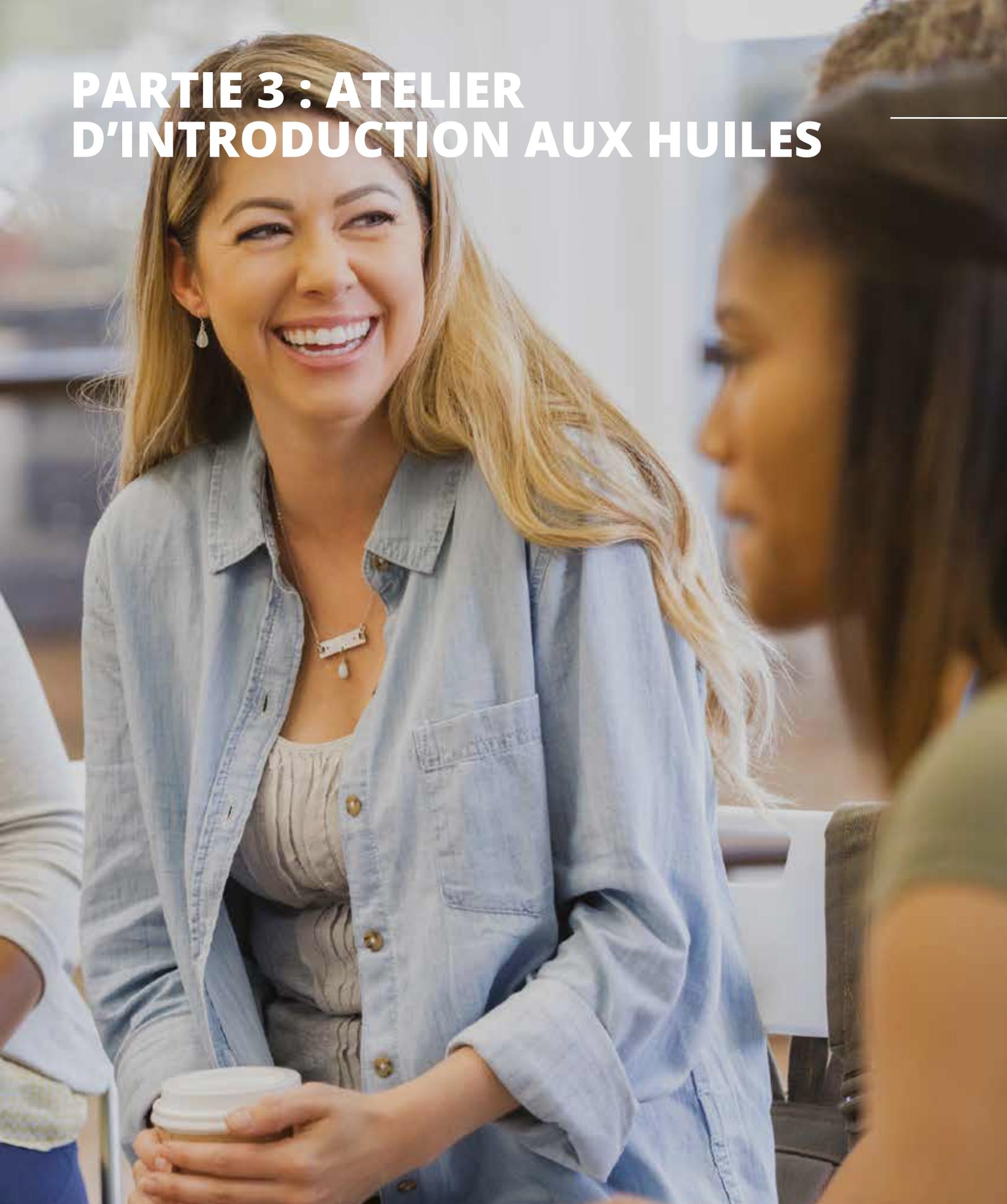
"As-tu eu l'opportunité d'essayer l'échantillon ?"

ELLE NE L'A PAS ESSAYÉ

"Voici ce qu'on va faire :"

Demandez-lui de prendre son échantillon et faites-lui essayer sur le moment.

PARTIE 3 : ATELIER D'INTRODUCTION AUX HUILES



MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 16

Mon atelier le plus fou

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 17

Plan de match pour l'atelier

Votre atelier d'introduction aux huiles essentielles est la base de toute l'éducation dans votre entreprise. Quels que soient les sujets spécialisés que vous souhaitez enseigner éventuellement dans le cadre de l'éducation continue, l'atelier d'introduction aux huiles essentielles est TOUJOURS la base.

Ici, vous apprendrez les composants d'un atelier d'introduction réussi. Ceci n'est pas un atelier d'introduction ordinaire! C'est l'atelier qui a le plus de succès et le plus haut taux d'inscriptions! Il est fortement recommandé de maîtriser cette formule d'atelier.

Notez que vous donnerez les documents à la fin de l'atelier seulement, afin de ne pas distraire les participants pendant la présentation.

Matériel requis

- Les huiles essentielles : menthe poivrée, orange sauvage, Deep Blue, On Guard (et le Lifelong Vitality Pack, si désiré)
- 10 à 15 échantillons de 1 ml remplis (des huiles les plus populaires) – mettez les 8 premières que vous donnerez dans un porte-clés pour leur montrer
- Formulaire d'inscription – à télécharger sur le site de dōTERRA
- Documents pour atelier (facultatif). Si vous n'en utilisez pas, vous aurez besoin de papier (pour que les gens écrivent leurs trois principales préoccupations en matière de santé) et d'un exemplaire des ensembles de départ.

- Stylos
- 8 porte-clés (incitatif pour les participants à réserver un atelier)
- 8 à 10 livres The Essential Life, Modern Essentials ou autres livres de référence
- Une collation aux huiles essentielles (pour la partie introduction à l'opportunité d'affaires). NE DONNEZ PAS LA COLLATION PENDANT L'ATELIER SUR LES HUILES. Seulement de l'eau et quelques huiles comme citron, lime, orange sauvage et Slim & Sassy.
- Un calendrier pour réserver les dates de vos prochains ateliers

Conseils pour un événement réussi

- Organisez vos présentations dans un environnement sans distraction (pas d'enfants ni d'animaux de compagnie qui courent partout).
- Limitez la présentation à environ 45 minutes (jamais plus d'une heure), et de 15 à 20 minutes supplémentaires pour inscrire les gens.
- Pour le closing, prévoyez 1 Wellness Advocate pour 3 ou 4 participants.

Éléments d'un atelier d'introduction aux huiles essentielles

1. Accueil et intentions (1 minute)
2. Votre histoire (2 minutes)
3. Trois choses sur les huiles (naturelles, efficaces et sécuritaires (CPTG)) (10 minutes)

4. Trois manières d'utiliser les huiles (aromatique, topique et interne) (10 minutes)
5. Témoignages des invités (10 minutes)
6. Transition vers le prix membre et les ensembles de départ : trois façons d'acheter (5 minutes)
7. Transition vers l'opportunité d'affaires : trois types de personnes (2 minutes)
8. Votre expérience la plus marquante avec les huiles et explication du processus d'inscription (5 minutes)
Cette partie de la présentation devrait durer environ 45 minutes.
9. Aidez les invités à s'inscrire, réservez des ateliers chez des hôtes, planifiez les consultations de bien-être et invitez les participants à rester pour l'introduction à l'opportunité d'affaires. (15 à 20 minutes)
10. Après l'atelier, l'introduction à l'opportunité d'affaires commence 20 minutes après la fin de la présentation, immédiatement après avoir aidé les gens à s'inscrire. (15 à 20 minutes)

Si les participants restent pour l'introduction à l'opportunité d'affaires, la durée totale de l'événement est comprise entre 1h15 et 1h20.

Script pour la présentation d'introduction aux huiles

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 18

Introduction

- Présentez-vous. Depuis combien de temps utilisez-vous les huiles essentielles et depuis quand enseignez-vous le pouvoir des huiles aux autres?
- Si vous commencez à peine à utiliser ou à partager les huiles, vous pouvez tout simplement expliquer ce qui vous a attiré vers ce domaine.

- Votre intention est d'aider les invités à comprendre le pouvoir des huiles essentielles et à quel point elles peuvent avoir un impact sur leur santé et celle de leur famille.

J'aurai accompli mon travail aujourd'hui si vous quittez cet atelier en ayant appris trois choses intéressantes sur huiles essentielles.

- Donnez un court témoignage sur la manière dont les huiles essentielles dōTERRA ont changé votre vie. Il ne doit pas durer plus d'une minute et ne doit PAS être votre témoignage le plus marquant. Nous allons utiliser votre témoignage marquant à la fin de l'atelier.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 19

3 choses intéressantes sur les huiles essentielles

Première qualité : 100 % naturelles et sécuritaires

Le premier fait intéressant à propos des huiles essentielles dōTERRA est qu'elles sont 100 % naturelles et sécuritaires. Rien n'a été ajouté ou enlevé à l'huile, qui est extraite de la plante par pression à froid ou distillation à la vapeur. Ce sont juste des huiles essentielles pures sans effets secondaires ou risque de dépendance. Elles sont sécuritaires pour les enfants, les adultes et les personnes âgées. Les huiles sont des extraits de plantes qui ont des effets incroyables sur la santé. Une huile essentielle pure est de 50 à 70 fois plus puissante que la plante de laquelle elle provient. Une goutte d'huile essentielle de menthe poivrée équivaut à 28 tasses de tisane de menthe poivrée. Elles sont donc vraiment puissantes!

Pour vous aider à ressentir la puissance des huiles essentielles dōTERRA, on va faire une petite expérience avec cette huile très populaire : la menthe poivrée.

(Est-ce que tout le monde a mis une goutte de menthe poivrée dans la paume de sa main?) D'accord, trempez votre pouce dans l'huile et mettez-le dans votre œil. MAIS NON !!! Vous riez, mais c'est déjà arrivé que quelqu'un le fasse pendant un atelier et ça ne fait pas du bien! Si jamais vous appliquez une huile essentielle sur une région sensible ou que vous ressentez un effet indésirable, appliquez une huile de support comme l'huile de noix de coco fractionnée directement sur la zone concernée pour diluer l'huile essentielle et calmer l'effet.

Ça éliminera rapidement l'effet de brûlure. Vous pouvez utiliser n'importe quelle huile végétale. On aime utiliser l'huile de noix de coco fractionnée parce qu'elle est très bonne pour la peau et ne laisse pas de résidu huileux.

Maintenant, n'ayez pas peur de tremper le bout de votre pouce dans l'huile et pressez-le contre votre palais. Une autre façon de l'utiliser est de frotter l'huile dans nos paumes, puis de les serrer l'une contre l'autre et d'inspirer profondément. Attention! Ne mettez pas vos mains trop près de vos yeux, car l'huile pourrait vous faire pleurer. Essayons de la respirer pendant 30 secondes. Comment vous sentez-vous? (Attendez les réponses.) Cette goutte de menthe poivrée donne le même effet que 28 tasses de tisane à la menthe poivrée. Voilà à quel point ces huiles sont puissantes!

Ce que j'aime à propos de ces huiles, c'est la norme CPTG. Ça signifie Certified Pure Therapeutic Grade, donc qu'elles sont entièrement pures et puissantes.

La pureté indique qu'elles ne contiennent pas de contaminants ni de matières ajoutées. La puissance signifie que chaque plante a poussé dans la partie du monde qui d'où elle provient, ce qui permet d'obtenir la meilleure chimie possible et les plus grands bienfaits thérapeutiques pour chaque plante. Lorsqu'on a la chimie naturelle idéale, l'huile essentielle a exactement l'effet recherché pour notre santé. Donc, voilà la première qualité des huiles essentielles : elles sont 100 % naturelles et sécuritaires.

À main levée, qui peut me nommer la première qualité des huiles essentielles dōTERRA? (Donnez la parole à la personne qui lève la main en premier.) C'est bien ça! J'ai quelque chose pour toi. Voici un échantillon menthe poivrée dōTERRA. C'est une huile énergisante, qui ouvre les voies respiratoires, idéale pour la fièvre, car elle refroidit la température corporelle, et soulage merveilleusement les maux de tête. (Récompensez la personne qui répond avec un échantillon menthe poivrée.)

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 19 - SUITE

3 choses intéressantes sur les huiles essentielles

Deuxième qualité : plus efficace que certains médicaments

La deuxième chose intéressante à propos des huiles essentielles, c'est qu'elles sont plus efficaces que plusieurs approches modernes pour les problèmes de santé.

Avant d'aller plus loin, y a-t-il des professionnels de la santé dans la salle ? (Ils lèvent leur main.)

D'accord, ce que je vais partager ensuite va vous sembler très élémentaire. La plupart d'entre nous dans cette pièce n'avons pas de formation médicale comme vous, donc je vais vraiment simplifier pour que tout le monde puisse comprendre. C'est d'accord? (Cela permet d'éviter les perturbateurs.) Retournons au cours de biologie 101.

Admettons que ceci est une cellule dans votre corps (levez votre poing). On sait que les cellules ont des membranes cellulaires composées entre autres de lipides. La membrane cellulaire protège la cellule, toutes les bonnes choses restent dedans et les mauvaises, dehors. Maintenant, deux choses qui sont nuisibles pour nos cellules sont les bactéries et les virus. En général, les bactéries se forment à l'extérieur de la cellule et les virus copient l'ADN à l'intérieur de la cellule.

Disons que vous allez chez le médecin pour une infection bactérienne. Qu'est-ce qu'il vous recommande?

(Laissez-les répondre.) Il vous donne des antibiotiques. Et après 7 à 10 jours d'antibiotiques, dans la plupart des cas, l'infection disparaît. Mais bien souvent, ce genre de traitement fait des ravages sur les intestins, les hormones et le système immunitaire.

Maintenant, si vous attrapez un virus comme un rhume ou une grippe, qu'est-ce que le médecin vous dit? (Laissez-les répondre.) Rentrez à la maison, buvez beaucoup d'eau, reposez-vous et laissez faire les choses. La raison est que la plupart des recommandations modernes sont des médicaments synthétiques à base d'eau – et s'accompagnent fréquemment d'effets secondaires et de dépendance. Étant donné que l'eau et l'huile ne se mélangent pas, si le médicament est à base d'eau, il peut difficilement pénétrer les lipides de la membrane cellulaire et arrêter la duplication du virus.

Les huiles essentielles agissent différemment. Elles sont à base d'huile, ce qui signifie qu'elles peuvent s'infiltrer dans les membranes cellulaires sans effets secondaires ni dépendance. Elles fonctionnent au niveau cellulaire, donc elles peuvent combattre la bactérie à l'extérieur de la cellule et empêcher la duplication de virus à l'intérieur. Voilà pourquoi elles sont souvent plus efficaces que l'approche moderne pour plusieurs problèmes de santé. C'est la deuxième chose intéressante à propos des huiles essentielles.

À main levée, qui peut me nommer la deuxième qualité des huiles essentielles dōTERRA? (Donnez la parole à la personne qui lève la main en premier.) C'est bien ça! Voici est un échantillon de la synergie On Guard. Ce mélange est excellent pour votre système immunitaire, il apaise les maux de gorge et c'est un très bon nettoyant pour vos mains et votre maison. (Récompensez la personne qui répond avec un échantillon d'On Guard.)

Script pour la présentation d'introduction aux huiles

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 19 - SUITE

3 choses intéressantes sur les huiles essentielles

Troisième qualité : plus économiques que les soins de santé conventionnels

La troisième chose intéressante à propos des huiles essentielles, c'est qu'elles sont plus abordables que les soins médicaux conventionnels. Laissez-moi vous expliquer...

*Section à ne pas utiliser au Québec :

*Qui peut me dire quel est le montant de sa quote-part pour la visite chez le médecin? (Laissez les participants se porter volontaire pour donner leur quote-part jusqu'à ce que vous trouviez le moins cher de la salle, ne vous inquiétez pas si quelqu'un dit zéro. Prenez juste le montant le plus bas.) **

Si votre médecin vous donne une prescription pour des antibiotiques, combien ça coûte? (Laissez les participants vous donner leur chiffre de dépense sur les ordonnances jusqu'à ce que vous trouviez le montant le plus bas. Encore une fois, n'ayez crainte si quelqu'un dit zéro, ça fonctionne avec tous les chiffres.) Quand un membre de ma famille a une otite, on frotte deux gouttes de lavande et deux gouttes d'arbre à thé autour de l'oreille avant d'aller au lit. Habituellement, 12 heures plus tard, il n'a plus d'otite. En général, ça prend de 7 à 10 jours quand vous utilisez des médicaments. Avec mon remède aux huiles essentielles, ça me coûte 0,64 \$. Maintenant, même si le médicament ne vous coûte rien, les huiles essentielles sont quand même plus économiques que le carburant que vous mettez dans votre voiture pour aller chez le médecin. Sans compter la demi-journée de congé que vous avez probablement dû prendre pour cette urgence. Nous n'avons pas pris non plus en compte le fait que les antibiotiques nuisent à votre intestin

et que vous devrez probablement faire une dépense supplémentaire en achetant des probiotiques pour réparer les dommages. Nous économisons des centaines de dollars par an en frais médicaux grâce aux huiles essentielles. Vous ne pouvez pas vous permettre de ne PAS utiliser des solutions naturelles! Voilà pourquoi les huiles essentielles sont plus abordables que les soins de santé conventionnels.

Et voilà la troisième qualité des huiles essentielles.

À main levée, qui peut me nommer la deuxième qualité des huiles essentielles dōTERRA? (Donnez la parole à la personne qui lève la main en premier.) C'est bien ça! Voici un échantillon d'huile de lavande dōTERRA. Elle est parfaite entre autres pour calmer votre esprit quand vous vous sentez stressé ou anxieux, elle soulage les brûlures et les piqûres d'insectes et d'abeilles, et c'est un antihistaminique naturel. (Récompensez la personne qui répond avec un échantillon de lavande.)

Facultatif :

Qui peut me répéter les trois qualités intéressantes des huiles essentielles? (Donnez la parole à la personne qui lève la main en premier.) C'est bien ça! Voici un échantillon d'arbre à thé. C'est une huile super efficace pour l'acné, les verrues et toutes les infections qui terminent en « -ite ». (Récompensez la personne qui répond avec un échantillon d'huile d'arbre à thé.)

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 20

3 manières d'utiliser les huiles essentielles

Dans cette portion de l'atelier, partagez une autre de vos expériences au moment opportun. Votre témoignage doit être rapide, pas plus d'une minute, et il devrait porter spécifiquement sur l'utilisation aromatique, topique ou interne des huiles essentielles. Ne donnez pas un exemple pour chaque manière; choisissez-en juste une.

Aromatique

Maintenant qu'on connaît trois qualités intéressantes des huiles essentielles, parlons des trois manières de les utiliser. La première est la manière aromatique. Prenez vos doigts et pincez juste au-dessus de l'arête du nez. (Tout le monde imite votre geste.) Juste en dessous de vos doigts se trouve votre nerf olfactif. Vous pouvez enlever vos doigts maintenant, car vous avez l'air un peu idiots. Ce nerf envoie des messages au système limbique dans votre cerveau, qui à son tour envoie des messages à votre corps entier.

Parfois les gens pensent qu'il est ridicule de dire que le simple fait de respirer une huile peut affecter tout le corps, mais laissez-moi illustrer : quand vous allez chez le dentiste et que vous avez besoin d'être mis sous sédatif, il ne vous donne pas une pilule ou une piqûre. Souvent, il vous propose un gaz et vous demande de respirer dans un masque. Après seulement 30 secondes à respirer des composés synthétiques à travers le masque, le gaz déclenche votre nerf olfactif et le système envoie des signaux à votre corps pour vous aider à vous détendre et même à vous sentir euphorique. C'est l'un des moyens les plus rapides d'accéder au cerveau. ...

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 20 - SUITE

3 manières d'utiliser les huiles essentielles

... Cela se passe exactement de la même manière avec les composés naturels qu'on retrouve dans les huiles essentielles. Quand on respire les composés naturels des huiles essentielles, notre nerf olfactif est touché et il envoie des signaux au système limbique qui, à son tour, envoie des signaux au reste de notre corps. Avec les huiles essentielles, ça peut aussi se produire en 30 secondes. Il y a quelques manières d'utiliser les huiles essentielles de façon aromatique. Vous pouvez les respirer dans vos mains, comme on a fait plus tôt avec la menthe poivrée, les utiliser dans un diffuseur ou les respirer directement de la bouteille.

On va maintenant faire une petite expérience avec l'orange sauvage. (Laissez tout le monde respirer une goutte d'orange sauvage dans leurs mains. Demandez-leur de décrire ce qu'ils ressentent.) C'est incroyable, n'est-ce pas? Non seulement elle sent très bon, mais elle possède aussi des composés naturels qui aident à lutter contre le stress et la dépression. J'apporte toujours une bouteille partout avec moi. Donc, le premier moyen d'utiliser les huiles essentielles est de façon aromatique.

À main levée, qui peut me nommer la deuxième qualité des huiles essentielles dōTERRA? (Donnez la parole à la personne qui lève la main en premier.) C'est bien ça! Voici un échantillon d'huile d'orange sauvage dōTERRA. C'est énergisant, revigorant et génial pour remonter le moral. (Récompensez la personne qui répond avec un échantillon d'orange sauvage.)

Topique

La deuxième manière d'utiliser les huiles essentielles est topique. Vous pouvez en effet appliquer les huiles directement sur votre peau. Pour les enfants et les adultes qui ont la peau sensible, diluez les huiles essentielles avec de l'huile de

noix de coco fractionnée. C'est tout aussi efficace; elles prennent juste un peu plus de temps à s'absorber. Vous pouvez également appliquer les huiles sous vos pieds – même pour les bébés. La peau sous vos pieds n'est pas sensible et l'huile se rend très rapidement dans votre réseau sanguin. C'est une excellente façon de faire entrer rapidement les huiles dans votre système.

D'après vous, quels sont les problèmes de santé pour lesquels l'application topique sera la plus efficace? (Laissez les participants répondre et donnez quelques exemples.)

Donc, la deuxième manière d'utiliser les huiles est thématique.

À main levée, qui peut me nommer la deuxième qualité des huiles essentielles dōTERRA? (Donnez la parole à la personne qui lève la main en premier.) C'est bien ça! Voici un échantillon du mélange Deep Blue de dōTERRA. C'est un mélange d'huiles essentielles extraordinaire pour apaiser les muscles et les articulations endoloris; il aide aussi à soulager les maux de dos et maux de tête. (Récompensez la personne qui répond avec un échantillon de Deep Blue.)

Interne

La troisième manière d'utiliser les huiles essentielles est à l'interne. Les huiles essentielles de dōTERRA sont non seulement sécuritaires pour l'usage interne, cet usage est même RECOMMANDÉ. Le standard CPTG signifie que ces huiles sont de grade médical et qu'elles sont tout à fait sécuritaires pour l'ingestion, contrairement à beaucoup d'autres marques. Vous pouvez les mettre dans votre bouche directement ou les boire dans de l'eau. Si vous n'aimez pas le goût, mettez-les dans une capsule végétale. C'est comme si vous concoctiez votre petit remède naturel.

Quels sont les problèmes de santé pour lesquels l'utilisation interne serait la meilleure option? (Laissez les participants répondre et donnez quelques exemples.) Donc, la troisième manière d'utiliser les huiles essentielles est à l'interne.

À main levée, qui peut me nommer la deuxième qualité des huiles essentielles dōTERRA? (Donnez la parole à la personne qui lève la main en premier.) C'est bien ça! Voici un échantillon d'huile de citron. Il est excellent non seulement pour nettoyer votre corps et vous détoxifier, mais il est aussi bon pour nettoyer votre maison. (Récompensez la personne qui répond avec un échantillon de citron.)

Maintenant, pouvez me donner des exemples de problèmes de santé qui pourraient être soulagés soit de façon aromatique, topique ou interne? (Laissez les participants répondre et donnez quelques exemples.)

Facultatif

Finalement, qui peut me répéter les manières d'utiliser les huiles essentielles? J'ai quelque chose pour toi : un échantillon de Breathe/EasyAir. C'est un mélange d'huiles essentielles qui aide les poumons et les sinus et qui favorise une respiration claire jour et nuit. Ça a même sauvé des couples qui faisaient chambre à part pour cause de ronflements! (Récompensez la personne qui répond avec un échantillon de Breathe/EasyAir.)

Script pour la présentation d'introduction aux huiles

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 21

Témoignages

C'est le moment le plus amusant et la partie la plus marquante de l'atelier. Ça ne fonctionne que si les participants ont été correctement échantillonnés avant l'atelier. Si cette étape a été faite correctement, vos invités s'offriront mutuellement des témoignages marquants qui les prépareront à l'achat.

Maintenant, c'est la partie la plus amusante de la classe! Pour tous ceux qui voudraient partager une bonne expérience qu'ils ont eue avec les huiles essentielles dōTERRA, j'ai d'autres échantillons pour vous! Il y a juste deux règles : vous devez faire ça en moins de 60 secondes et il ne peut pas s'agir du même problème de santé qu'une autre personne.

Si quelqu'un fait plus d'une minute, renforcez les règles SANS les culpabiliser. Dites simplement : « Aïe, tu as fait plus d'une minute, mais j'ai tellement apprécié ton histoire que je vais te donner l'huile quand même ! »

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 22

Transition vers le prix membre et les ensembles de départ : trois façons d'acheter

Mémorisez cette transition pour qu'elle devienne naturelle pour vous. Ne parlez pas du programme de fidélité (LRP) pendant cet atelier. Nous le verrons en détail dans la consultation bien-être.

C'est tellement merveilleux d'entendre vos belles expériences avec les huiles essentielles. Maintenant, parlons de comment on peut se les procurer. Il y a trois moyens d'acheter les huiles essentielles dōTERRA. La première est au prix de détail. Mais personne ici ne va acheter de cette façon, car c'est ce qui revient le plus cher. La seule situation où vous pourriez acheter au prix du détail, c'est si vous êtes chez un chiropraticien, un massothérapeute ou un autre professionnel. C'est la manière la plus chère d'acheter des huiles.

La deuxième possibilité est de les acheter au prix membre. C'est un peu comme avoir une carte Costco : vous avez une adhésion annuelle qui vous donne accès à d'excellents produits aux meilleurs prix. Avec dōTERRA, l'adhésion annuelle vous permet de payer 25 % moins cher que le prix de détail.

La troisième façon – et la seule que j'utilise pour me procurer mes huiles – c'est en payant encore moins cher que le prix membre. C'est la façon la plus intelligente d'acheter vos huiles. Je vous en reparle un peu plus tard.

En découvrant le pouvoir des huiles essentielles et comment elles peuvent changer nos vies, vous pensez peut-être : « wow, c'est plus que ce que j'imaginai ». dōTERRA veut vous soutenir dans votre exploration des huiles essentielles et notre but n'est pas que vous ayez juste une bouteille d'arbre à thé pour l'acné ou de Deep Blue pour la douleur.

Notre objectif est de vous enseigner comment mener un mode de vie naturel pour que lorsque des problèmes

surviennent, comme la douleur, les allergies, un rhume ou une gastro, au lieu d'aller chercher des médicaments, vous puissiez utiliser des solutions naturelles qui n'ont aucun effet secondaire! dōTERRA a mis en place des ensembles de départ qui sont plus économiques que si vous achetiez les huiles individuellement. C'est un des moyens d'acheter en dessous du prix membre. Si vous additionnez le coût de toutes les huiles réunies, les ensembles seront toujours moins chers. Tous les ensembles de départ comprennent un abonnement annuel gratuit, et tout ce dont vous aurez besoin sera toujours à portée de main. Laissez-moi vous donner quelques exemples d'ensemble.

C'est le bon moment pour distribuer les documents qui montrent les différents ensembles. Présentez brièvement ceux qui sont utiles pour votre atelier.

Exemples :

Les ensembles les plus populaires sont le Solutions de la nature (Natural Solutions), le Maison saine (Healthy Home) et bien sûr le Départ sain (Healthy Start). Mon ensemble préféré est le Solutions de la nature. Il contient presque tout ce dont vous avez besoin pour remplacer toute votre armoire à pharmacie. Vous avez toutes les huiles les plus importantes, un diffuseur, les incroyables enzymes digestives, les probiotiques pour soutenir votre intestin, le pouvoir du mélange protecteur sous plusieurs formes pour nettoyer et soutenir le système immunitaire et enfin le trio de suppléments Life Long Vitality.

(Partagez brièvement les bénéfices des LLV.) Avec cet ensemble, vous économisez 250 \$ sur le prix membre; c'est de loin le moyen le plus rentable pour démarrer votre exploration des huiles essentielles. »

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 22 - SUITE

Transition vers le prix membre et les ensembles de départ : trois façons d'acheter

Le Maison Saine (Healthy Home) contient les dix huiles les plus importantes, dont nous avons parlé aujourd'hui. Il contient également le dentifrice, le rince-bouche, le shampoing et le revitalisant, un nettoyant tout usage, un désinfectant pour les mains et un diffuseur. Cet ensemble vous permet d'économiser 90 \$ sur le prix membre.

La troisième option est le Départ Sain (Healthy Start). Cet ensemble est le moins cher et il contient lui aussi les dix huiles les plus importantes, mais dans des petites bouteilles de 5 ml, et un diffuseur. Vous économisez 25 \$ sur le prix de gros à l'achat de cet ensemble. Dans quelques instants, on va vous aider à trouver le kit parfait pour vos besoins.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 23

Transition vers l'opportunité d'affaires : trois types de personnes

Mémorisez cette transition pour qu'elle devienne naturelle pour vous.

Nous avons constaté qu'il y a trois types de personnes qui assistent à ces ateliers.

Le premier type est la personne qui est emballée à l'idée d'un mode de vie sain et naturel pour elle et sa famille. dōTERRA soutient cette personne en lui fournissant de l'éducation continue et GRATUITE sur les huiles essentielles.

Le deuxième type est la personne qui, tout au long de ma présentation, se disait « Oh là là, ma mère a besoin de ça, ma sœur souffre de ça, mon amie en aurait tellement besoin pour ses enfants, ... ». Ces personnes veulent partager naturellement ce qu'elles aiment. dōTERRA soutient ces gens que l'on appelle « partageurs » avec un système de récompenses généreux. Quand ces personnes partagent les bienfaits des huiles de façon constante et régulière, leurs propres produits peuvent être entièrement payés au fil des mois. Des milliers de personnes à travers le monde profitent de ce programme et obtiennent des produits gratuits chaque mois.

Le troisième type est la personne qui m'a regardée pendant la présentation et a pensé « Wow, moi aussi je veux faire ça, je veux changer la vie des gens en les informant sur le pouvoir des huiles essentielles ». dōTERRA récompense ce type de personnes grâce à un système de rémunération extrêmement généreux. Pendant que cette personne en éduque et en informe d'autres sur le pouvoir des huiles essentielles, elle peut gagner suffisamment d'argent pour compléter ou même remplacer ses revenus et devenir libre financièrement.

Si vous êtes le deuxième ou le troisième type de personnes, venez me parler à la fin de l'atelier et je vous expliquerai par où commencer.

Script pour la présentation d'introduction aux huiles

MENTORAT QUOTIDIEN

APPEL # 24

Votre témoignage le plus marquant / Technique de closing, première partie

Votre témoignage le plus marquant

Avant de terminer, j'aimerais partager avec vous la raison pour laquelle je prends du temps pour enseigner la puissance des huiles essentielles.

Terminez le cours en partageant votre témoignage le plus marquant. Celui qui vous touche le plus émotionnellement, l'expérience avec les huiles essentielles qui a eu le plus grand impact pour vous ou quelqu'un de votre entourage. Vous voulez faire preuve d'authenticité.

Technique de closing, première partie

Vous avez besoin de :

- Formulaire d'inscription pour les nouveaux membres et nouveaux Wellness Advocates
- Papier et stylos
- Documents d'inscription pour les ensembles (quelques copies plastifiées idéalement)
- Plusieurs livres de référence (si ce n'est pas possible, les petits guides de référence peuvent faire l'affaire)
- Un calendrier pour réserver les dates de vos prochains ateliers

Vous avez maintenant 20 minutes pour que vous et les autres Wellness Advocates puissiez aider chaque personne à trouver l'ensemble de départ qui lui convient. C'est le moment où vous distribuez les formulaires d'inscription et les livres de référence. Demandez aux participants de noter leurs principaux problèmes de santé.

Encouragez-les en partageant vos propres problèmes de santé (certains auront un peu de difficulté à exprimer leurs besoins!). Rappelez-leur d'inclure les besoins émotionnels.

C'est maintenant l'une de mes parties préférées de l'atelier : je vous demande d'inscrire vos principaux objectifs santé. (Donnez un ou 2 exemples devant eux.) Ensuite vous pourrez explorer dans les livres que voici les solutions naturelles qui pourraient vous aider à les soulager. Voici comment chercher : prenez vos principaux défis santé et cherchez-les dans le guide. Notez 2 ou 3 produits suggérés à côté de chaque problème.

Pendant ce temps, mes collègues et moi allons circuler dans la salle et vous aider individuellement à choisir l'ensemble qui vous convient le mieux et répondre à vos questions.

Oh, mais avant, j'aimerais vous parler de quelque chose de super! Vous l'avez déjà vu : voici mon porte-clés qui contient les huit huiles que je traîne partout. C'est parfait parce que vous avez toujours vos huiles avec vous. Si un enfant pleure à l'arrière de la voiture, vous avez la lavande. Si quelqu'un a mangé un aliment qui ne passe pas au restaurant, vous avez DigestZen/ZenGest. C'est génial. Tout le monde a besoin d'un de ces porte-clés pour avoir accès à ses huiles chaque fois qu'ils en ont besoin. Qui en veut un ? (Tout le monde lève la main.)

Alors en fait - vous n'allez pas l'acheter auprès de moi, mais vous allez le gagner comme récompense. Si l'un d'entre vous souhaite que je vienne enseigner un atelier amusant comme celui d'aujourd'hui, vous rentrerez à la maison avec un porte-clés. Voilà comment cela fonctionne : vous obtenez un porte-clés vide lorsque vous inscrivez votre atelier sur le calendrier. On décide d'une date qui convient pour nous deux et ensuite, le soir de l'atelier, pour chaque invité venu, je vous donne une huile à mettre dans votre porte-clés ! Donc si vous avez quatre invités, je mettrai quatre petits échantillons dans votre porte-clés, et si vous avez huit personnes, alors je le remplirai en entier. Allez-y, vous pouvez

noter les problèmes de santé sur lesquels vous voulez travailler.

Attention individuelle

La première personne que vous aidez est celle qui doit partir en premier. Agenouillez-vous à côté d'elle (ne rôdez pas autour!) et demandez-lui « sur quoi est-ce qu'on travaille? ».

Revoyez ses problèmes de santé et aidez-la à écrire les produits dont elle a besoin en fonction de ce que vous trouvez dans le livre. Choisissez en priorité les huiles du top 10 lorsque possible. Suggérez l'ensemble qui convient le mieux selon ses besoins.

Voilà ce qu'on va faire : je te suggère de commencer avec l'ensemble _____. Il contient (nommez les produits) dont tu as besoin pour commencer à relever tes défis en matière de santé.

Je vais donc te laisser remplir le formulaire d'inscription (montrez-lui où écrire) pendant que j'aide d'autres personnes. Ensuite, je reviendrai et je vérifierai avec toi que tout est correct.

Assumez la vente. Proposez un ensemble de solutions avec confiance. Ils sont venus bien préparés et désireux d'acheter. Ne vendez pas trop ou ne poussez pas de trop gros ensembles sans raison; recommandez la meilleure solution selon vous.

MENTORAT QUOTIDIEN

APPEL # 25

Technique de closing, deuxième partie : planifiez la consultation bien-être/réservez des ateliers supplémentaires

- Vous aurez besoin de 8 porte-clés

Planifiez la consultation bien-être

Une fois qu'un participant a rempli son formulaire d'inscription, planifiez sa consultation bien-être pour quelques jours après que la réception de leur ensemble.

Où en sommes-nous ? Je vois que tu as rempli le formulaire d'inscription. Excellent! Parce que tu es en train d'investir dans ta santé, j'aimerais investir en toi. Je sais que tu es super enthousiaste en ce moment, mais je te garantis que d'ici à ce que tu reçoives tes huiles, tu vas oublier beaucoup de choses dont on a parlé aujourd'hui. Je serais donc ravie de venir chez toi après l'arrivée de tes huiles pour te montrer exactement comment les utiliser. On va créer un protocole matin, midi, soir pour tous les membres de ta famille! J'appelle ça une consultation bien-être et je veux te l'offrir gratuitement parce que je veux que tu aies les meilleurs résultats possibles. C'est toujours mieux de le faire chez toi, car je peux te montrer exactement comment fonctionnent les huiles dans la maison. Ta commande devrait arriver (mardi), alors on pourrait programmer ta consultation bien-être pour (jeudi). Ça dure de 30 à 45 minutes; quelle heure te convient le mieux ? Super, j'ai hâte !

Réservez des ateliers additionnels

Avez-vous envie de rentrer à la maison avec ce super porte-clés d'huiles? Trouvons une date qui nous convient où je peux venir partager avec vos amis le pouvoir des huiles essentielles et vous repartez avec un porte-clés ce soir. Le calendrier pour réserver une date est ici. Le soir de l'atelier, je mettrai une huile dans votre porte-clés pour chaque invité présent. Donc, par exemple, si vous avez quatre personnes qui viennent, je mettrai quatre échantillons dans votre porte-clés, et si huit personnes viennent, je le remplirai en entier. Qu'est-ce que vous en pensez ?

Réservez les ateliers individuellement pendant que vous aidez les participants à s'inscrire. Planifiez l'atelier au moins deux semaines à l'avance pour vous donner assez de temps pour faire la consultation bien-être, l'échantillonnage et les suivis. Le but est de réserver deux ateliers à partir de chaque atelier que vous enseignez. C'est comme ça que vous ferez exploser votre marché!

La prochaine fois que vous discuterez avec la personne (probablement pendant la consultation bien-être), vous la préparerez pour son atelier et l'aidez à échantillonner correctement ses invités à l'avance. Si quelqu'un est uniquement intéressé par l'atelier et non par l'échantillonnage et le suivi de ses amis ou de sa famille, ne vous inquiétez pas, nous passerons en revue la marche à suivre un peu plus loin. Vous pouvez écouter l'appel de mentorat quotidien #41 qui explique comment travailler avec les hôtes.

Invitez à l'introduction à l'opportunité d'affaires

Et enfin, avant que quiconque parte de l'atelier, invitez tout le monde à rester pour l'atelier suivant sur l'opportunité d'affaires. N'oubliez PAS ce moment déterminant de votre atelier!

Pour tous ceux qui aimeraient rester et prendre une collation aux huiles essentielles, je vous invite à rester pour une petite discussion sur « la joie de partager les huiles essentielles », qui durera environ 15 minutes. Donc, restez et joignez-vous à nous! On commence dans 5 à 10 minutes, aussitôt qu'on a fini d'aider tout le monde ici.

Introduction à l'opportunité d'affaires

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 26

Introduction à l'opportunité d'affaires

Ne dépassez pas 15 à 20 minutes (ils ont déjà absorbé beaucoup d'informations).

- Servez une collation rapide et facile, comme des tranches de pommes au On Guard ou des brownies avec un glaçage à la menthe poivrée.
- Si vous souhaitez utiliser un support visuel, le guide Bâtir est parfait pour expliquer efficacement (mais brièvement) le système de rémunération.

Voici le contenu de l'introduction à l'opportunité d'affaires :

1. Partagez l'histoire de la construction d'un pipeline par rapport au transport de seaux (puissance du revenu résiduel).
2. Expliquez pourquoi dōTERRA est une compagnie si formidable et parlez du système de rémunération de base (ce n'est PAS le moment de commencer à dessiner des cercles et des graphiques, gardez ça TRÈS simple).
3. Partagez des histoires à succès, faites-en sorte qu'elles soient simples et fiables. Si vous n'en connaissez pas, lisez un exemplaire du magazine Leadership de dōTERRA.

Lorsque des personnes montrent de l'intérêt pour l'opportunité d'affaires, vous pouvez organiser un autre moment pour en parler ou alors vous pouvez programmer un appel à trois avec eux et votre personne de référence (upline). Le script pour cet appel se nomme « Scénario de l'appel à trois de prospection (pour un bâtisseur) » et se trouve dans ce manuel dans la section « Recrutement et lancement des bâtisseurs ». Si vous n'avez pas d'upline direct qui peut vous aider, vous pouvez faire cet appel vous-même.

NE DONNEZ PAS PLUS D'INFORMATION AVANT LA PROCHAINE RENCONTRE. VOUS LES SUBMERGEREZ D'INFORMATION. ILS EN ONT ASSEZ À DIGÉRER AVEC LES ATELIERS DU JOUR.

SCRIPT D'INTRODUCTION À L'OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES

Vous pouvez vous référer au guide Bâtir comme un outil d'enseignement.

Je suis heureuse que vous ayez décidé d'en apprendre plus sur la joie de partager les huiles essentielles et de rester pour la collation aux huiles essentielles à la fin. J'aimerais vous raconter une histoire, une histoire à propos d'un homme qui transportait des seaux d'eau pour gagner sa vie. Il vivait très loin de la source d'eau la plus proche et chaque jour il faisait des allers et retours pour vendre ses seaux d'eau aux villageois. S'il voulait se faire plus d'argent, il devrait travailler plus dur et plus longtemps à transporter ses seaux. Après des années de travail, il était fatigué et voulait vivre sa vie autrement. En utilisant son temps libre pour construire un pipeline, il pourrait éventuellement arrêter de transporter des seaux. Il a donc travaillé assidûment pendant quelques années pour construire son pipeline entre la source d'eau et le village. Le jour où il a ouvert les valves, tout a changé. Il n'avait plus à transporter les seaux pour gagner sa vie, il avait créé avec succès une source d'eau illimitée qui améliorait la vie des villageois et la sienne et qui lui apportait un revenu résiduel. Il s'est senti enfin libéré. Beaucoup d'entre nous passons notre vie à échanger des heures contre des dollars et manquons d'épanouissement ou de sentiment d'utilité. Avec dōTERRA, tout le monde peut choisir de préserver sa santé, d'avoir plus de temps avec sa famille et d'atteindre la liberté financière grâce à un revenu résiduel durable.

La mission de dōTERRA est de produire des huiles essentielles de la meilleure qualité au monde. Il y a des millions de personnes dans le monde en ce moment qui changent leur vie et celle de leur famille avec les huiles essentielles dōTERRA. Étant donné que nos huiles fonctionnent si bien, notre taux de rétention est presque 4,5 fois supérieur à la moyenne du marché. En général, les entreprises de vente directe proposent avant tout une opportunité d'affaires. Comme le produit n'est pas leur priorité,

lorsque les gens ne sont plus intéressés par l'opportunité, ils cessent d'acheter le produit. dōTERRA est très différent : on met de l'avant des produits puissants qui changent des vies et les gens achètent ces produits indépendamment de l'opportunité d'affaires. dōTERRA a été nommée la plus importante compagnie d'huiles essentielles dans le monde et aide actuellement des personnes dans plus de 110 pays.

La vaste majorité des produits dōTERRA sont exclusifs et uniques. L'équipe de direction possède plus de 150 ans d'expérience combinée dans ce secteur. L'une des choses qui me tient le plus à cœur est la façon dont dōTERRA crée des opportunités économiques dans le monde entier, surtout dans les pays en développement. Ils redonnent aux communautés défavorisées, paient les producteurs de manière équitable et leur apprennent à préserver le milieu naturel où les plantes sont cultivées.

Partagez une histoire sur la fondation Healing Hands qui vous touche particulièrement.

Il y a tellement de possibilités avec dōTERRA. On a parlé un peu plus tôt des trois types de personnes qui viennent à ces cours. Le premier type adore vivre ce style de vie naturel et veut que sa famille le vive aussi. Le deuxième type a envie de partager cette information avec des personnes de son entourage qui en ont besoin. En partageant avec les autres, vous recevez des commissions qui peuvent couvrir en entier votre utilisation personnelle. En partageant de façon constante avec d'autres personnes, vous pourrez créer un revenu supplémentaire. Je connais des personnes qui ont été capables de payer les frais de scolarité de leurs enfants, s'acheter une deuxième voiture ou rembourser leurs dettes de cette façon. Le troisième type de personnes sont celles qui veulent faire exactement ce que je fais, soit enseigner aux gens le pouvoir des huiles essentielles. Ces personnes qui veulent construire une entreprise dōTERRA ont un potentiel financier illimité.

- Partagez quelques histoires à succès – les vôtres ou celles de gens que vous connaissez.
- Demandez aux autres Wellness Advocates présents de partager leurs histoires à succès.
- Choisissez des histoires courtes auxquelles les gens peuvent s'identifier.
- Vous n'avez pas besoin de donner le montant exact de votre paie, vous pouvez simplement partager la façon dont votre vie financière a changé.
- L'idéal est d'avoir quatre ou cinq témoignages.

Tout comme l'homme qui était fatigué de porter des seaux, si vous souhaitez apprendre comment construire votre pipeline dōTERRA et changer votre vie financière, venez me parler après l'atelier et je pourrai vous montrer comment démarrer. Merci infiniment d'être venu... et maintenant on peut profiter de cette délicieuse collation aux huiles essentielles.

Laissez les gens se mélanger et manger des collations aussi longtemps qu'ils le souhaitent. Si quelqu'un semble particulièrement intéressé par l'opportunité d'affaires, dites-lui que vous en discuterez davantage lors de sa consultation bien-être. Ne lui donnez pas plus d'information, on leur en a déjà donné beaucoup.

PARTIE 4 : CONSULTATION BIEN-ÊTRE



MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 28

L'objectif final de votre entreprise est d'obtenir un revenu résiduel. Les clients qui continuent d'acheter sont la source de votre chèque récurrent! Dans cette section, vous apprendrez comment faire une excellente consultation bien-être de façon confiante dans le but d'inscrire vos clients au programme de fidélité.

Les consultations bien-être sont simples à faire quand vous suivez cette formule, et vous serez ravi de la facilité avec laquelle vous passerez à la mise en place d'une commande LRP avec votre nouveau client.

Matériel nécessaire

- Une feuille de papier ou un formulaire de consultation bien-être (guide Vivre) – le client et vous-même prendrez des notes
- Un stylo
- Des livres de référence pour lui et pour vous – vous pouvez lui donner un livre s'il passe une commande de 100 PV LRP (facultatif)

Les références sont le moyen le plus simple de garder une entreprise florissante sans jamais manquer de gens à qui parler. Essayez un simple script comme celui-ci :

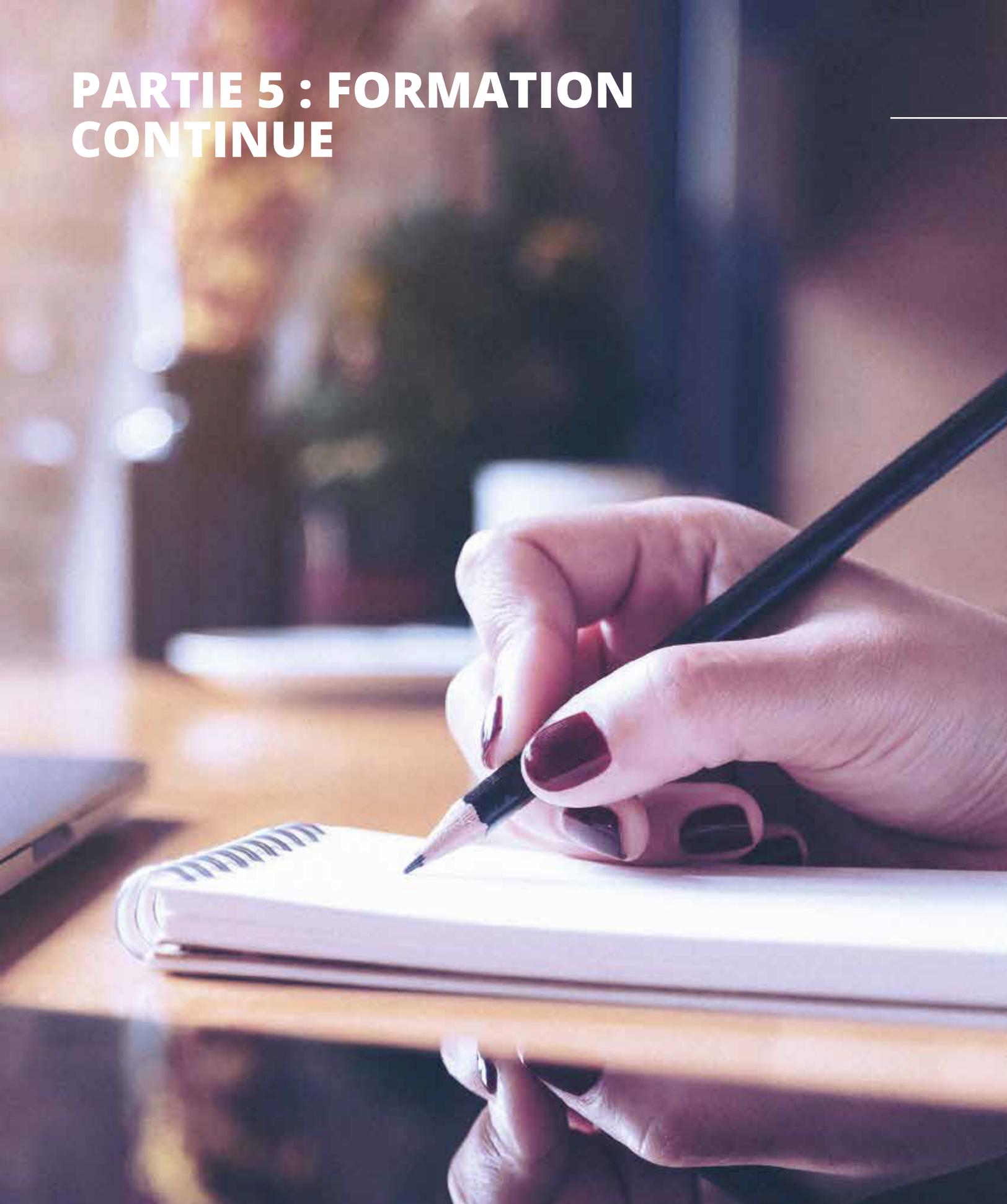
Je suis tellement heureux/se que tu aies ces huiles incroyables dans ta vie. Je sais que beaucoup de personnes ont des problèmes de santé et aimeraient les résoudre naturellement. Connais-tu qui quelqu'un à qui je devrais m'adresser? J'aimerais aider tous ceux qui te viennent à l'esprit.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 29

Comment se déroule une consultation bien-être

1. Les problèmes de santé et les solutions naturelles
Cherchez son problème de santé dans un livre de référence. Écrivez ses problèmes de santé et quelles huiles pourraient l'aider. Incluez les huiles qu'il possède et d'autres qu'il peut essayer. Ne donnez pas plus de trois huiles par problème de santé (vous ne voulez pas le surcharger).
2. Routine quotidienne
Découvrez quand son problème de santé l'affecte. Ensuite, aidez-le à noter quel moment de la journée va avec quel produit, y compris comment les utiliser. Créez une routine du matin, de l'après-midi et du soir pour le client et les membres de sa famille, comme mentionné lors de l'atelier.
3. *Si je devais passer ma vie sur une île déserte et que je ne pouvais avoir qu'un seul produit avec moi, certainement – absolument – ce serait les LLV (trio de suppléments vitalité). Les LLV ont permis à beaucoup de personnes de réduire leur consommation de médicaments sur ordonnance et en vente libre – plus que tout autre produit proposé par dōTERRA. Laisse-moi t'expliquer ce qu'ils font. Ils aident principalement pour 3 choses :*
 - Réduire la douleur et l'inflammation
 - Donner plus d'énergie
 - Nous aider avec nos humeurs
4. Expliquez le LRP (Loyalty Reward Program – Programme de fidélité)
(Vous pouvez entrer dans les détails des composantes si vous le désirez.)
 - *Comme les miles des grands voyageurs, mais tu obtiens un remboursement de 10 à 30 % au lieu des 2 % habituels.*
 - *La façon la plus intelligente de rester cohérent avec un protocole de bien-être.*
 - *Bonne manière d'essayer de nouveaux produits.*
 - *Commande personnalisée chaque mois.*
 - *Points de récompenses pour les frais d'envois.*
 - *Produit du mois gratuit (pour les commandes de 125 PV avant le 15).*
5. Faites un exemple de commande LRP
 - Montrez-lui exactement où mettre en place le LRP.
 - *Je vais t'aider à configurer ton premier mois de LRP, puis je te montrerai comment le modifier.*
 - Mettez en place un LRP basé sur le premier mois de leur plan bien-être de 90 jours.
 - *Dis-moi quelles sont tes priorités. De toute évidence les LLV, et quoi d'autre ?*
 - Utilisez le kit LRP s'il convient à leur besoin (facultatif).
 - Donnez-leur un livre s'ils établissent une commande LRP de 100 PV et plus (facultatif).
6. Invitez à la formation continue
 - Ajoutez-le aux groupes Facebook et au programme de formation continue de votre équipe.
 - S'il veut tenir un atelier chez lui une classe, c'est le temps d'en parler.

PARTIE 5 : FORMATION CONTINUE



Une fois qu'un client est inscrit et a eu une consultation bien-être, il est temps de l'inviter à la l'éducation continue!

L'éducation continue, c'est l'occasion d'exposer les clients aux vastes possibilités des huiles essentielles et autres produits. Vous voulez absolument que vos clients participent à l'éducation continue, car c'est comme ça qu'ils deviennent des clients à vie.

L'objectif de la formation continue est d'aider les clients à trouver quatre ou cinq produits dont ils ne voudront plus jamais se passer.

Votre équipe a probablement déjà mis en place une forme d'éducation continue. Profitez-en avant d'investir du temps et de l'énergie pour créer la vôtre.

Les programmes d'éducation continuent les plus communs sont en général une rotation d'ateliers sur des sujets spécialisés.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 30

Invitez un client à la formation continue

Tu fais un super travail à investir dans un mode de vie naturel et j'aimerais que tu en tires le maximum de bienfaits. Nous avons un programme d'éducation continue très spécial auquel tu vas vouloir avoir accès. Les possibilités sont littéralement infinies : huiles essentielles 101, le pouvoir des LLV pour une bonne santé, un mode de vie sain, le bien-être émotionnel, l'équilibre hormonal et la gestion des émotions, l'équilibre corporel avec la technique AromaTouch, les soins de peau, la science essentielle, la gestion de la douleur, etc.

La bonne nouvelle, c'est que ces formations sont gratuites. Tu vas vouloir y participer pendant que tout est encore frais dans ta mémoire. Je vais t'y inscrire et tout ce que j'aimerais que tu fasses, c'est que tu t'amuses en apprenant et en explorant. Tu verras le nombre de domaines de ta vie que tu pourras améliorer maintenant que tu sais comment utiliser les huiles essentielles.

Ne les laissez pas tomber!

Si vous intégrez des clients et de nouveaux bâtisseurs dans un programme de formation continue existant, ne vous contentez pas de les inscrire pour ensuite les abandonner! Participez. Si votre équipe a des cours d'éducation permanente en direct, suivez-les avec vos clients.

MENTORAT QUOTIDIEN

APPEL # 31

Idées de rotation de 8 semaines en éducation continue

La façon la plus simple de faire une formation continue est de faire une rotation des sujets chaque semaine pendant huit semaines. Bien que vous puissiez faire plusieurs types de classes bonus (chakras, retour à l'école, animaux, etc.) voici les principaux sujets qui ont prouvé leur capacité à attirer de nouveaux clients dans le style de vie dōTERRA :

1. Huiles essentielles 101
2. Le pouvoir des LLV pour une bonne santé
3. Un mode de vie sain
4. L'équilibre hormonal et la gestion des émotions
5. L'équilibre corporel avec la technique AromaTouch
6. Les soins de peau
7. La science essentielle
8. La gestion de la douleur

La reconnaissance de l'éducation continue

Trouvez des manières créatives de féliciter les personnes qui participent à la formation continue! La reconnaissance est importante et les gens aiment sentir qu'ils font partie de quelque chose d'important.

- Quelques possibilités de reconnaissance :
- Un diplôme après avoir participé à tous les cours
- Une carte de pointage avec un prix après un certain nombre de poinçons
- Reconnaissance sur le groupe Facebook de l'équipe
- Un cadeau (comme un diffuseur) pour avoir complété la formation continue

Formation business

Un programme efficace d'éducation continue inclut une introduction à l'opportunité d'affaires à la fin de chaque atelier d'éducation continue. Pourquoi juste après ? Parce que tout le monde est déjà là ! Si vous faites une rotation de 8 semaines de cours, c'est 8 expositions de plus à l'opportunité d'affaires pour vos clients. Des expositions répétées rendent les utilisateurs de vos produits plus susceptibles de plonger dans la possibilité de développer leur entreprise dōTERRA.

Après les 8 semaines d'éducation sur les produits, faites 4 semaines d'introduction au business.

Quoi faire pour la formation business hebdomadaire :

- Gardez un temps limite de 60 minutes ou moins.
- Passez en revue chaque semaine certaines parties du modèle de base de la duplication :
 1. Par où commencer? (Liste de noms, échantillonner, inviter à un atelier)
 2. Le plan de rémunération
 3. Comment enseigner un atelier sur les huiles essentielles
 4. Élite en six semaines



PARTIE 6 : TROUVER DES BÂTISSEURS



La majorité des leaders dōTERRA qui ont beaucoup de succès, ont recruté des partenaires d'affaires de qualité dès le départ. Même si de nombreux bâtisseurs émergeront naturellement dans votre organisation en faisant l'expérience des huiles et en voulant partager ce qu'ils aiment, assurez-vous de chercher intentionnellement des partenaires d'affaires engagés.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 34

Collecte de données sur les huiles essentielles

Les collectes de données sont l'une des méthodes de recrutement les plus simples et les plus efficaces à mettre en œuvre. Elles constituent un moyen simple et non menaçant d'introduire les huiles essentielles auprès de nombreuses nouvelles personnes et de les aider à s'inscrire à la fin de la collecte.

Tout au long du processus de collecte, les participants utiliseront les huiles, auront la possibilité de suivre leur progrès et de partager leur expérience, et recevront une formation continue. Les participants seront également intégrés dans la communauté de la collecte et dans celle de votre équipe.

Le processus décrit ci-dessous a fait ses preuves à maintes reprises. NE MODIFIEZ RIEN dans le processus de collecte de données. Les modifications nuisent au succès de ce processus testé et approuvé!

Les éléments clés de la collecte

- Une collecte se déroule sur une période de 14 jours.
- Ce n'est PAS une étude médicale. Cette collecte vise à trouver des individus qui n'utilisent pas les produits dōTERRA et de les aider à tomber en amour et à commencer à les utiliser.
- Les collectes fonctionnent mieux lorsque vous réunissez les

participants à la fin d'un mois et que vous commencez la collecte au début du mois suivant.

- Chaque participant recevra :
 - Un questionnaire initial
 - Un horaire pour les deux semaines de collecte et de cours
 - Les huiles essentielles requises (environ 28 gouttes par échantillon)
 - Un guide de référence
 - Un questionnaire final
- Vous devrez créer un groupe Facebook pour tous vos participants.
- Vous devez avoir un questionnaire initial et final pour chaque participant.
- Vous devez avoir un incitatif pour ceux qui s'inscrivent à la fin de la collecte.
- Les types de collecte et les huiles associées (par ordre d'efficacité) :
 - La digestion : DigestZen, citron, menthe poivrée
 - La douleur : Deep Blue Rub, menthe poivrée, copaiba
 - Le sommeil : lavande, Serenity, vétiver, camomille romaine

- Le stress et l'humeur : Balance, orange sauvage, Adaptiv

- Chaque conseillère bien-être doit garder contact avec ses propres participants, et ce, de façon constante.

Étape n°1 : Trouver les participants de la collecte

- Une à deux semaines avant le début de la collecte, trouvez et invitez des personnes à participer à l'étude (personnes qui ne sont pas membre dōTERRA)
- Pensez à inviter des gens d'influence qui auraient le potentiel de bâtir leur entreprise (4-7 étoiles).
- Recherchez et invitez des personnes qui font face à des problèmes spécifiques liés aux sujets de la collecte en cours.
- Faites plusieurs collectes différentes en même temps pour élargir le champ d'action et augmenter l'interaction dans la communauté.
- Ayez le plus de plus grand nombre de bâtisseurs possible dans votre équipe qui invitent des personnes à participer.
- Chaque bâtisseur devrait inviter entre 10 et 20 participants (à plus de 20 personnes, ça devient difficile à suivre).

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 34 - SUITE

Collecte de données sur les huiles essentielles

Étape n°2 : Enseigner un atelier en personne

La collecte doit commencer avec un atelier. C'est essentiel pour assurer un taux d'inscription élevé. Un atelier en personne permet un taux d'inscription de plus de 85 % (comparé à 15 à 30 % pour un atelier en ligne).

- Accueil et explications.
- Expliquez qu'il ne s'agit pas ici d'une étude médicale.
- Expliquez que l'objectif est de comparer les résultats personnels de chaque participant d'une semaine à l'autre.
- 3 qualités des huiles.
- 3 façons de les utiliser.
- Rappelez à tous que le corps de chacun est différent et que nous trouverons une solution pour eux.
- Repassez en revue les produits qui seront utilisés lors de la collecte.
- Démontrez exactement comment utiliser les produits.
- Montrez les produits pour les quatre collectes.
- Revoyez l'horaire et les attentes.
- Transmettez les copies physiques du questionnaire initial (utilisez les formulaires Google pour un atelier en ligne).
- Fournissez les échantillons d'huiles et un guide de référence à chaque participant.

Étape n°3 : Vérification

APPELEZ chaque participant deux jours après l'atelier en personne pour savoir comment s'est passé leur expérience.

As-tu eu l'opportunité d'utiliser tes huiles? Utilisez la méthode d'échantillonnage efficace! Faites-le jusqu'à ce qu'ils aient une expérience WOW.

Étape n°4 : Ajouter au groupe Facebook

Ajoutez-les au groupe Facebook de la collecte. N'oubliez pas d'utiliser UN SEUL groupe pour toutes les collectes à la fois (les personnes verront les expériences des autres collectes et voudront essayer ces produits).

Étape n°5 : Gérer le groupe Facebook

- Présentez une courte vidéo sur les huiles chaque jour.
- Pensez aux incitatifs que vous proposerez lors de l'inscription. Afin de créer de l'enthousiasme, parlez de ces incitatifs sur le groupe, sans révéler qu'ils pourront y avoir droit en s'inscrivant à la fin de la collecte.
- Faites des Facebook LIVE pour des témoignages ou des courtes présentations.
- Offrez des séances Questions/ réponses.
- Invitez un invité spécial à présenter un sujet pertinent (cinq à dix minutes maximum).
- Offrez des cadeaux pour ceux qui partagent leur expérience et participent chaque jour dans le groupe.
- Soyez créatifs : utilisez les huiles, les bouteilles d'échantillons, les porte-clés, etc.
- Faites tirer des prix différents chaque jour et ayez des prix de différentes valeurs (offrez quelques prix plus impressionnants à l'occasion et des petits prix plus fréquemment). Faites plus de cadeaux de façon à ce que beaucoup de personnes puissent gagner.
- Exemple : *Si vous publiez cinq façons d'utiliser votre _____, vous recevrez_____.*
- Exemple : *Publiez une capture d'écran d'un message que vous avez*

envoyé à quelqu'un en leur disant à quel point vos huiles sont géniales pour gagner un _____!

Étape n°6 : À la fin de la collecte, donner un autre atelier en personne

L'atelier de fin de collecte est le moment où tout le monde s'inscrit! Et c'est là que tous les prix sont distribués (ils doivent être présents pour recevoir leurs prix.), c'est également là que vous partagez les offres spéciales d'inscription et que votre collecte produit des résultats concrets.

- Accueillez et remerciez tout le monde pour leur participation.
- Témoignages (c'est ici que vous vous êtes arrêté lors du premier atelier).
- Partagez votre témoignage le plus marquant.
- Offrez des incitatifs pour l'inscription.
- Les avantages ne durent que 48 heures à partir de cet atelier final.
- Utilisez les promotions de doTERRA autant que possible.
- Exemple d'incitatifs : Des matins sains = Deep Blue gratuit; Une maison saine = camomille romaine gratuite; Les solutions de la nature = encens gratuit, etc.
- Terminez l'atelier comme vous le feriez pour un atelier d'introduction ordinaire (distribuez les livres et les formulaires d'inscription).
- Réservez d'autres ateliers à partir de cet atelier.
- Présentez l'introduction à l'opportunité d'affaires.
- Faites remplir le questionnaire final par les participants.
- Distribuez les prix gagnés au cours de la collecte.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 34 - SUITE

Collecte de données sur les huiles essentielles

Que faire si vous ne pouvez pas donner les ateliers en personne? Faites-les en ligne. Sachez tout de même que le taux d'inscription est radicalement plus élevé lorsque les ateliers sont en personne.

Que se passe-t-il si les gens n'habitent pas dans la même région? Utilisez la classe en ligne.

Que se passe-t-il si les gens ne viennent pas au cours en personne pour recevoir leur prix?

C'est votre choix, mais c'est plus efficace si vous les faites venir pour réclamer leur prix!

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 35

Scanner son organisation

L'objectif de faire un scan de son organisation est de connecter avec les gens et de donner la possibilité à ceux qui ne sont pas inscrits au LRP de le devenir, à ceux qui ne bâtissent pas encore leur entreprise de partager ou au moins d'accueillir un atelier et peut-être même de commencer à bâtir. En faisant tout cela, vous pouvez générer beaucoup de volume que vous n'auriez pas normalement. Votre objectif sera de contacter chaque personne de votre organisation et d'utiliser les scripts du scan d'organisation qui vous sont fournis ci-dessous.

Afin de joindre efficacement tout le monde, vous devez savoir comment imprimer l'ensemble de votre organisation. Voici les étapes à suivre :

1. Allez sur www.doterra.com et entrez votre nom d'utilisateur et votre mot de passe. Survolez votre nom avec le curseur de votre souris et descendez jusqu'à « Mon Bureau ».
2. Cliquez sur l'onglet « Réseau », puis sur « Généalogie détaillée ».
3. Vous aurez accès à votre entière organisation. Choisissez seulement les colonnes pertinentes : ID du membre, Nom, Niveau, Téléphone, Adresse Électronique, chacun des 3 mois qui apparaissent, Rang actuel, Rang le plus élevé, Nom du parrain, Nom du tuteur.
4. Imprimez l'ensemble de votre organisation, mais veillez à la décomposer en morceaux faciles à gérer. Nous vous recommandons de vous adresser aux élites les plus loin dans votre organisation, mais ça dépend aussi des bâtisseurs qui participent avec vous à l'activité de scan.

Types de clients

- Les personnes qui commandent chaque mois, mais qui ne sont pas sur LRP : elles ne connaissent probablement pas le programme LRP et ont besoin d'un aperçu.
- Les personnes qui commandent régulièrement en LRP : on les aime tous, pas vrai? Faisons-en sorte qu'elles se sentent fières de leur fidélité. Qui sait, elles voudront peut-être accueillir un atelier ou partager le pouvoir des huiles.
- Les personnes ayant un LRP prévu avec une carte qui ne passe pas : on va leur donner une chance de recommencer à tirer profit des huiles et du LRP.
- Les personnes qui n'ont pas commandé depuis un certain temps : elles ne savent probablement pas comment utiliser les produits ou quelles sont les promotions actuelles. On leur offre un rendez-vous pour une consultation bien-être. Utilisez le script du scan en fonction du type de client que vous et vos bâtisseurs appelez.

Les personnes qui commandent chaque mois, mais qui ne sont pas sur LRP (et que vous ne connaissez pas personnellement).

Allô, ici _____ de chez dōTERRA. On est dans la même organisation et je fais partie de l'équipe de soutien. Je regardais dans le système et j'ai remarqué que vous semblez vraiment aimer les huiles. Vous les achetez régulièrement. Dites-moi, quelles sont vos huiles préférées? Qu'est-ce qui vous a amené à vous intéresser aux huiles essentielles? Vous savez, il y a une excellente promotion en cours et je ne voulais pas que vous passiez à côté. C'est une promotion offerte à tous ceux qui ouvrent un compte dōTERRA.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 35 - SUITE

Scanner son organisation

La bonne nouvelle, c'est que c'est totalement gratuit parce que vous êtes déjà qualifié pour la recevoir. Quand vous devenez membre avec dōTERRA, vous avez droit à une consultation bien-être.

Les consultations bien-être sont extraordinaires. Parfois, quand les personnes reçoivent leurs premières huiles, ils ne sont toujours pas certains de comment les utiliser. Lors d'une consultation bien-être, votre conseillère vous rend une visite d'une demi-heure, en général chez vous. Si ce n'est pas possible, alors elle peut le faire par téléphone ou vidéo.

Tout d'abord, on regarde les produits que vous avez déjà et quels sont les problèmes et objectifs de santé que vous souhaitez aborder. Ensuite, on vous propose un plan de bien-être précis pour vous et votre famille pour que vous profitiez au maximum des huiles que vous avez commandées. En gros, on vous donne une routine matin, midi et soir pour savoir exactement comment utiliser vos huiles pour atteindre vos objectifs de santé. Ce qui est génial, c'est qu'en tant que membre dōTERRA, c'est gratuit pour vous.

J'adorerais planifier un moment où on pourrait se rencontrer. Avez-vous du temps ___ ou ___? Laissez-moi vous donner mes coordonnées. Si vous avez des questions, sentez-vous libre de m'appeler. Mon numéro est ___ et mon courriel est ___.

J'ai hâte de vous voir à votre consultation bien-être.

Les personnes qui commandent régulièrement en LRP

Allô, ici _____ de chez dōTERRA. On est dans la même organisation et je fais partie de l'équipe de soutien. Je regardais dans le système et j'ai remarqué que vous semblez vraiment aimer les huiles. Vous les achetez chaque mois. Dites-moi, quelles sont vos huiles préférées? Qu'est-ce qui vous a amené à vous intéresser aux huiles essentielles? Vous savez, il y a une excellente promotion en cours et je ne voulais pas que vous passiez à côté. C'est une promotion offerte à tous ceux qui ouvrent un compte dōTERRA. La bonne nouvelle, c'est que c'est totalement gratuit parce que vous êtes déjà qualifié pour la recevoir. Quand vous devenez membre avec dōTERRA, vous avez droit à une consultation bien-être.

Les consultations bien-être sont extraordinaires. Parfois, quand les personnes reçoivent leurs premières huiles, ils ne sont toujours pas certains de comment les utiliser. Lors d'une consultation bien-être, votre conseillère vous rend une visite d'une demi-heure, en général chez vous. Si ce n'est pas possible, alors elle peut le faire par téléphone ou vidéo.

Tout d'abord, on regarde les produits que vous avez déjà et quels sont les problèmes et objectifs de santé que vous souhaitez aborder. Ensuite, on vous propose un plan de bien-être précis pour vous et votre famille pour que vous profitiez au maximum des huiles que vous avez commandées. En gros, on vous donne une routine matin, midi et soir pour savoir exactement comment utiliser vos huiles pour atteindre vos objectifs de santé. Ce qui est génial, c'est qu'en tant que membre dōTERRA, c'est gratuit pour vous.

J'adorerais planifier un moment où on pourrait se rencontrer. Avez-vous du temps ___ ou ___? Laissez-moi vous donner mes coordonnées. Si vous avez des questions, sentez-vous libre de m'appeler. Mon numéro est ___ et mon courriel est ___.

J'ai hâte de vous voir à votre consultation bien-être.

Les personnes ayant un LRP prévu avec une carte qui ne passe pas :

Allô, ici _____ de chez dōTERRA. On est dans la même organisation et je fais partie de l'équipe de soutien. Vous savez, il y a une excellente promotion en cours et je ne voulais pas que vous passiez à côté. C'est une promotion offerte à tous ceux qui ouvrent un compte dōTERRA. La bonne nouvelle, c'est que c'est totalement gratuit parce que vous êtes déjà qualifié pour la recevoir. Quand vous devenez membre avec dōTERRA, vous avez droit à une consultation bien-être.

Les consultations bien-être sont extraordinaires. Parfois, quand les personnes reçoivent leurs premières huiles, ils ne sont toujours pas certains de comment les utiliser. Lors d'une consultation bien-être, votre conseillère vous rend une visite d'une demi-heure, en général chez vous. Si ce n'est pas possible, alors elle peut le faire par téléphone ou vidéo.

Tout d'abord, on regarde les produits que vous avez déjà et quels sont les problèmes et objectifs de santé que vous souhaitez aborder. Ensuite, on vous propose un plan de bien-être précis pour vous et votre famille pour que vous profitiez au maximum des huiles que vous avez commandées. En gros, on vous donne une routine matin, midi et soir pour savoir exactement comment utiliser vos huiles pour atteindre vos objectifs de santé. Ce qui est génial, c'est qu'en tant que membre dōTERRA, c'est gratuit pour vous.

J'adorerais planifier un moment où on pourrait se rencontrer. Avez-vous du temps ___ ou ___? Laissez-moi vous donner mes coordonnées. Si vous avez des questions, sentez-vous libre de m'appeler. Mon numéro est ___ et mon courriel est ___.

J'ai hâte de vous voir à votre consultation bien-être.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 35 - SUITE

Scanner son organisation

Les personnes qui n'ont pas commandé depuis un certain temps

Allô, ici _____ de chez dōTERRA. On est dans la même organisation et je fais partie de l'équipe de soutien. Je regardais dans le système et j'ai remarqué que vous n'aviez pas commandé depuis un moment; je voulais savoir si vous aviez des questions sur l'utilisation de vos huiles. Dites-moi quel ensemble avez-vous acheté et ce qui vous a amené à vous intéresser aux huiles essentielles. Il y a une super promotion en cours qui, je pense, vous intéressera beaucoup et je ne voulais pas que vous passiez à côté. C'est une promotion offerte à tous ceux qui ouvrent un compte dōTERRA. La bonne nouvelle, c'est que c'est totalement gratuit parce que vous êtes déjà qualifié pour la recevoir. Quand vous devenez membre avec dōTERRA, vous avez droit à une consultation bien-être.

Les consultations bien-être sont extraordinaires. Parfois, quand les personnes reçoivent leurs premières huiles, ils ne sont toujours pas certains de comment les utiliser. Lors d'une consultation bien-être, votre conseillère vous rend une visite d'une demi-heure, en général chez vous. Si ce n'est pas possible, alors elle peut le faire par téléphone ou vidéo.

Tout d'abord, on regarde les produits que vous avez déjà et quels sont les problèmes et objectifs de santé que vous souhaitez aborder. Ensuite, on vous propose un plan de bien-être précis pour vous et votre famille pour que vous profitiez au maximum des huiles que vous avez commandées. En gros, on vous donne une routine matin, midi et soir pour savoir exactement comment utiliser vos huiles pour atteindre vos objectifs de santé. Ce qui est génial, c'est qu'en tant que membre dōTERRA, c'est gratuit pour vous.

J'adorerais planifier un moment où on pourrait se rencontrer. Avez-vous du temps ___ ou ___? Laissez-moi vous donner mes coordonnées. Si vous avez des questions, sentez-vous libre de m'appeler. Mon numéro est _____ et mon courriel est _____.

J'ai hâte de vous voir à votre consultation bien-être.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 36

Les références

Étape n°1 :

Faites une liste d'au moins 100 des personnes les plus influentes que vous connaissez. Utilisez un aide-mémoire au besoin. Cherchez sur Google « memory jogger dōTERRA ».

Étape n°2 :

Pour chaque personne sur votre liste, décidez si vous allez utiliser l'approche par le PRODUIT ou BUSINESS.

Étape n°3 :

Appelez chaque personne d'influence sur votre liste.

• Approche produit

Salut, Lisa! As-tu quelques minutes à m'accorder? Super! Lisa, tu es l'une des personnes les plus influentes que je connais, et ton opinion compte beaucoup pour moi. Quand tu es enthousiaste à propos de quelque chose, tout le monde t'écoute. Je suis tombée en amour avec les huiles essentielles; elles ont changé ma vie et celle de ma famille. Partager les huiles essentielles est devenu une façon de gagner ma vie. J'adorerais t'apporter quelques produits gratuits, des échantillons à tester. Je pense que tu tomberas sous le charme toi aussi. Je sais que quand tu crois réellement en quelque chose, tu en parles naturellement avec les autres et les gens t'écoutent. J'espère vraiment faire faire découvrir les huiles essentielles au plus grand nombre possible. J'adorerais te déposer quelques échantillons gratuits et avoir ton opinion, parce que sincèrement tu es vraiment l'une des personnes les plus influentes que je connaisse. Si tu as une minute, est-ce qu'on pourrait parler des petits et gros problèmes de santé que vous avez toi et ta famille? Comme ça je pourrais t'amener les meilleurs échantillons pour tes besoins.

Si elle ne répond pas au téléphone, envoyez-lui le message suivant :

Salut, Lisa! J'ai pensé à toi dernièrement. Tu es l'une des personnes les plus influentes que je connais et j'ai confiance

en ton opinion. J'aimerais parler avec toi et te poser une question.

Déposez le produit et faites un suivi pour savoir s'il lui plaît. Demandez-lui si elle connaît d'autres personnes qui aimeraient partager ce produit ou aimeraient un produit gratuit. Si elle en connaît, dites :

Est-ce que ça te dérangerait de les appeler ou de leur envoyer un message pour leur dire que je vais les contacter ?

• Approche business

Salut, Lisa! Je suis si contente que tu aies répondu à mon appel, je suis vraiment enthousiaste à l'idée de te parler aujourd'hui. J'ai beaucoup pensé à toi dernièrement, tu es l'une des personnes les plus influentes que je connais. Les gens t'écoutent vraiment et se fient à ton opinion. Je suis totalement tombée en amour avec les huiles essentielles; elles ont changé ma vie et celle de ma famille. Nous avons eu beaucoup de chance financièrement grâce au partage des huiles essentielles et notre entreprise est en pleine expansion. Je recherche un type de personne bien spécifique qui a les qualités requises pour avoir du succès dans le partage des huiles essentielles. Je suis prête à investir mon temps, mes connaissances et mes ressources dans ces personnes, afin qu'elles aient le même succès que moi. Je voulais t'appeler et t'expliquer exactement ce que je recherche et avec un peu de chance, trouver la personne idéale. J'ai pensé que tu connaîtrais peut-être quelqu'un qui correspond à ce que je recherche. Est-ce que tu connaîtrais quelqu'un qui a ces qualités :

- Femme
- 30 à 55 ans
- Intéressés par les produits naturels
- Besoin de plus d'argent
- Grande influence sur son entourage

Si elle connaît des personnes qui correspondent à la description, dites :

Est-ce que ça te dérangerait de les appeler ou de leur écrire un message pour les prévenir que je vais les contacter ? Merci !

Vous pouvez même lui proposer quoi dire ou écrire à la personne pour l'inciter à vous parler :

J'ai une amie qui est prête à investir son temps et ses ressources dans un type de personne bien précis et quand elle me décrivait cette personne, j'ai tout de suite pensé à toi. Je pense que tu devrais lui parler, ça pourrait mener à quelque chose de fantastique!

Étape n°5 :

Déterminez les incitatifs que vous voulez donner pour les références que vous recevez.

Étape n°6 :

APPELEZ LES PERSONNES QUI VOUS SONT RÉFÉRÉES!

• Approche produit

Vous pourriez dire :

Bonjour, Jen! Je parlais à Lisa l'autre jour et elle m'a dit que tu serais intéressée à essayer des huiles essentielles. J'adorerais passer et vous en déposer chez vous.

• Approche business

Vous pourriez dire :

Bonjour, Jen! Je parlais à Lisa l'autre jour et je lui expliquais que je recherche un type de personne bien précis en qui je vais investir mon temps et mes ressources, et elle a immédiatement pensé à toi. Lisa a vraiment une très haute estime de toi...

MENTORAT QUOTIDIEN

APPEL # 37

L'appel à trois avec un bâtisseur potentiel

La magie de présenter l'opportunité d'affaires dōTERRA, c'est qu'il n'est pas nécessaire de la connaître en long et en large. Il s'agit en fait d'une série de questions magiques ultra efficaces pour aider les bâtisseurs potentiels à se lancer en affaires avec dōTERRA.

Ce processus donne de la crédibilité à votre proposition d'affaires. Il permet également de tirer parti de l'influence sociale et du succès de votre upline. Bien que vous puissiez faire cette présentation par vous-même, il est fortement recommandé que l'appel soit dirigé par un leader Silver ou plus.

Quand utiliser l'appel à trois avec un bâtisseur potentiel ?

Chaque fois que quelqu'un est intéressé par l'entreprise! Le plus tôt vous pourrez l'appeler, le plus tôt vous pourrez procéder à leur inscription et à leur lancement.

Script pour le 1er appel à trois avec un bâtisseur potentiel

1. Le bâtisseur édifie son upline, vante ses mérites.
 - Avant l'appel à trois (et encore une fois au début de l'appel), le bâtisseur doit bien présenter son upline à son prospect afin d'établir la confiance entre les deux. Une fois qu'il a fait ça, il doit IMPÉRATIVEMENT se taire et vous laisser contrôler la conversation.
2. Prenez le temps de poser des questions « découverte ».
 - *Que faites-vous dans la vie?*
 - *Parlez-moi de...*
 - *Depuis combien de temps faites-vous...?*
3. Posez des questions sur les besoins/problèmes.
 - *Comment voyez-vous les cinq prochaines années? (Vous cherchez ce qui doit changer.)*
 - *Quelle est la chose la plus frustrante dans votre (emploi/ situation financière/vie de famille/etc. ?)*
 - *Qu'est-ce que vous aimeriez changer dans votre (emploi/ situation financière/vie de famille/etc. ?)*
 - *Quels sont les objectifs financiers que vous aimeriez atteindre ?*
4. Posez les questions douloureuses.
 - *Quels sont les impacts sur votre famille ?*
 - *Quels sont les impacts sur votre travail ?*
 - *Quelles sont les conséquences de ne pas résoudre ce problème ?*
5. Posez des questions sur les solutions/bénéfices.
 - *Quelle serait sa valeur pour vous de changer...?*
 - *Quels avantages voyez-vous à...?*
 - *Si vous pouviez agiter votre baguette magique et que dōTERRA était exactement ce que vous vouliez qu'il soit dans votre vie, à quoi est-ce que ça ressemblerait ?*
6. Trouvez la meilleure façon de les soutenir dans leur entreprise dōTERRA
 - *Voudriez-vous compléter ou remplacer votre revenu?*
 - *Combien est-ce que ça représente concrètement pour vous? (500 \$, 1 000 \$, 2 000 \$, 5 000 \$, 10 000 \$ par mois?)*
 - *Quand voudriez-vous atteindre cet objectif de revenu? (3, 6, 12, 24 mois?)*
 - *Combien d'heures par semaine pourriez-vous consacrer à votre entreprise dōTERRA afin d'attendre votre objectif?*
7. Répondez aux questions.
 - *Je pense je comprends plus clairement quels sont vos objectifs et comment je peux vous soutenir dans ces buts. Y a-t-il autre chose que vous devez savoir pour vous sentir à l'aise à créer un revenu résiduel avec dōTERRA? (Si elle a plus de questions, répondez-leur.)*
8. Appel à l'action
 - *Ce que j'aimerais faire, c'est organiser un autre appel dans quelques jours. Ça me donnera le temps de réfléchir à ce que vous avez partagé avec moi pour créer un plan d'affaires spécifique à vos besoins. On va passer en revue un plan de 30, 60 et 90 jours pour vous aider à atteindre vos objectifs, ça vous va? Quel moment vous convient le mieux ?*
9. Inversez l'édification (l'upline vante les mérites du bâtisseur qui a amené le prospect) et mettez fin à l'appel.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 38

Script pour le 2e appel à trois avec un bâtisseur potentiel (plan de 30, 60, 90 jours)

Commencez l'appel en faisant référence à une chose qu'il a dite dans le dernier appel. Ça renforce la confiance et la crédibilité et vous permet de revenir au même point que lors du premier appel. Cet appel est votre occasion de parler et non seulement d'écouter.

Fixez des objectifs de business

J'ai pensé à vous et aux objectifs et rêves que vous m'avez partagés. Je suis vraiment très enthousiaste à propos de ce que vous m'avez dit et j'ai une question à vous poser : voulez-vous que je sois réaliste avec vous aujourd'hui ou que je vous dise ce que vous voulez entendre?

On a vu beaucoup de personnes bâtir leur entreprise dōTERRA et plusieurs d'entre eux ont eu beaucoup de succès. On a accès à des statistiques sur les milliers de personnes qui bâtissent leur entreprise pour voir combien de temps il faut, combien d'heures sont investies chaque semaine et combien d'argent ils gagnent de cette façon.

Entre vous et moi, je ne pense pas être le bâtisseur moyen et je ne pense pas que vous le soyez non plus – ensemble, je pense sincèrement qu'on sera au-dessus de la moyenne. Mais c'est bien d'avoir ces moyennes pour avoir un point de départ.

Jetons un œil à vos objectifs. Vous m'avez dit que vous aimeriez gagner ____ \$ pour le (date) en travaillant ____ heures par semaine. Si je regarde un graphique avec les moyennes des entreprises, c'est le rang ____ environ. Ce graphique des moyennes nous dit aussi que ce rang prend généralement (x nombre de mois) à atteindre. Pour être réaliste, il faut donc que l'un de ces chiffres change...

Vous pourriez soit augmenter le nombre d'heures de travail, soit augmenter le temps nécessaire pour y arriver, soit réduire votre objectif de revenu. Que seriez-vous prêt à ajuster? (Laissez-le

répondre.) Ajustez les chiffres jusqu'à avoir un objectif réaliste.

D'accord, donc vous voulez travailler 35 heures par semaine et vous voulez faire 1 000 \$. Serait-il acceptable que l'objectif soit de six mois au lieu de trois?

Si quelqu'un vous dit qu'il aimerait faire moins de 15 heures par semaine, dites : Je n'ai jamais vu quelqu'un gagner un revenu résiduel important en travaillant moins de 15 heures par semaine. 15 heures, c'est vraiment le temps minimum pour prendre l'élan dont vous aurez besoin.

Parfois, certaines personnes peuvent avoir du mal à se prononcer sur un engagement de temps hebdomadaire s'ils ne savent pas les tâches à exécuter. Si c'est le cas, vous pouvez survoler avec eux le système de duplication pour les aider à évaluer leur temps. Vous leur montrerez ainsi que de nombreuses activités reliées à leur entreprise se font naturellement au travers de leurs activités quotidiennes.

Fixez un objectif et un calendrier avec lesquels il est à l'aise. Ensuite, dites-lui que vous allez tous les deux essayer de dépasser l'objectif (ce qui lui fera probablement très plaisir!)

Plan de 30, 60, 90 jours

Maintenant que nous connaissons vos objectifs, mettons en place une stratégie de 30, 60 et 90 jours pour vous aider à débiter.

- Demandez-lui quand il veut commencer et fixez sa date de lancement (la semaine où il donnera ses quatre premiers cours) sur le calendrier.
- Assurez-vous qu'il dispose de deux semaines avant sa date de lancement pour faire un échantillonnage efficace.

Calendrier d'un plan d'affaires type (Élite en 6 semaines)

- Deux semaines de préparation : créer une liste de noms, faire l'échantillonnage efficace et inviter.
- Semaine 1 : semaine de lancement (4 ateliers en une semaine).
- Semaine 2 : consultations bien-être et appel à trois avec les bâtisseurs potentiels.
- Semaines 3-4-5-6 : 2 ateliers par semaine (réservés à partir des ateliers de la semaine 1), commencer à lancer les nouveaux bâtisseurs.

Le délai de six semaines pour atteindre le rang Élite ci-dessus devrait être la norme. Si l'on ralentit, il est difficile de garder le momentum.

Si le bâtisseur a des objectifs plus agressifs, il suffit de compresser les échéances! La meilleure façon d'accélérer les avancements de rang est de trouver des bâtisseurs capables et engagés dès le début (en tirant parti des appels à trois) et de les lancer simultanément.

Une fois que vous avez montré la base du modèle de la duplication et programmé leur date de lancement, établissez un autre appel pour leur apprendre comment classer leur liste de noms et faire l'échantillonnage efficace (le bâtisseur peut s'en occuper à partir de là, plus besoin de l'upline comme dans les appels à trois!).

C'est parti pour le lancement de leur entreprise!

Note : les bâtisseurs sont toujours des utilisateurs de produits! Assurez-vous que vos bâtisseurs ont assisté à un atelier, se sont inscrits avec un ensemble de départ et ont bénéficié d'une consultation bien-être.

TEMPS REQUIS POUR ATTEINDRE UN RANG ET SON REVENU POSSIBLE

RANG	TEMPS REQUIS PAR SEMAINE POUR ATTEINDRE LE RANG	PÉRIODE ATTENDUE POUR ATTEINDRE LE RANG	TEMPS REQUIS PAR SEMAINE POUR MAINTENIR LE RANG	REVENU MOYEN	REVENU POSSIBLE LORS DE L'ATTEINTE DU RANG
ELITE	8 heures 15 heures 20 heures	6 mois 2 mois 1 mois	8 heures	\$357	\$300-\$800
PREMIER	15 heures	3-6 mois	10-15 heures	\$876	\$600-\$1,000
SILVER	25 heures	13 mois	15-20 heures	\$2,350	\$1,200
GOLD	35 heures	15 mois	25-35 heures	\$4,958	\$3,500
PLATINUM	35 heures	23 mois	25-40 heures	\$9,626	\$6,000
DIAMOND	40-60 heures	24 mois	40-60 heures	\$17,006	\$8,500
BLUE DIAMOND	40-60+ heures	36 mois	20-30 heures	\$38,796	\$22,000
PRESIDENTIAL DIAMOND	40-60+ heures	48 mois	10-20 heures	\$107,988	\$60,000

Note: Les exemples de gains moyens sont pris de doTERRA 2018 Opportunity and Earning Disclosure Summary



PARTIE 7 : LANCEMENT DE NOUVEAUX BÂTISSEURS



LE CYCLE DE L'ÉLITE

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 39

Beaucoup de personnes utilisent énormément de temps et de ressources sans aller très loin dans leur business. Leur énergie est utilisée dans des actions non efficaces et ils arrêtent complètement découragés. Ces schémas montrent une manière inefficace et efficace de construire un business.

CHOISISSEZ LA SOLUTION EFFICACE.

INEFFICACE



EFFICACE



PARTIE 7 / LANCEMENT DE NOUVEAUX BÂTISSEURS

MENTORAT QUOTIDIEN

APPEL # 40

Élite en 6 semaines

La façon la plus efficace de lancer de nouveaux bâtisseurs c'est la méthode «Élite en 6 semaines». Cela génère un maximum de dynamisme, donne au bâtisseur une meilleure opportunité de trouver ses propres bâtisseurs dès le début et lui permet de se placer plus stratégiquement avec plusieurs inscriptions dans une fenêtre de placement de 14 jours.

Temps requis

- 20 heures par semaine (15 est le minimum pour donner une bonne impulsion à cette entreprise)
- Deux semaines pour échantillonner efficacement
- Une semaine intense de lancement où on peut enseigner 4 ateliers

Deux semaines de préparation

- Créez une liste de noms.
- Classez la liste selon le système de classification à sept étoiles.
- Commencez l'échantillonnage efficace par les personnes qui ont le plus d'étoiles dans votre liste.
- Échantillonnez au moins 45 personnes (vous voulez remplir vos ateliers!).
- Accélérez le processus d'avancement de rang en programmant très tôt des appels à trois avec vos bâtisseurs potentiels et votre upline Silver ou +!

Semaine 1

- Semaine de lancement! Donnez quatre ateliers en une semaine.
- Essayez de planifier quelques ateliers les soirs de semaine et d'autres durant la fin de semaine.
- Fixez-vous pour objectif de réserver deux nouveaux ateliers à partir de chaque atelier.
- Programmez des appels à trois avec les personnes intéressées suite à l'introduction à l'opportunité d'affaires donnée après chaque atelier.

Semaine 2

- Faites les consultations bien-être de vos nouveaux clients de la semaine 1.
- Faites les appels à trois avec vos bâtisseurs potentiels et votre upline.
- Aidez les hôtesse à préparer leurs ateliers, échantillonner, faire les suivis et inviter à l'atelier.

Semaine 3-6

- Enseignez les ateliers réservés suite à vos ateliers de la semaine 1.
- Continuez à réserver des ateliers.
- Continuez à trouver de nouveaux bâtisseurs.

Comment atteindre le rang Diamant?

En faisant ce modèle de duplication avec 12 bâtisseurs à votre deuxième niveau. Il en va de même pour tout rang que vous souhaitez atteindre.

Vous devez seulement savoir trois choses pour atteindre n'importe quel rang dans dōTERRA :

1. Comment devenir Élite.
2. Comment enseigner à d'autres comment devenir Élite.
3. Comment leur enseigner à enseigner à d'autres à devenir Élite.

PRÉP. SEMAINE 1	PRÉP. SEMAINE 2	SEMAINE 1	SEMAINE 2	SEMAINE 3	SEMAINE 4	SEMAINE 5	SEMAINE 6
Échantillonner Inviter Faire les suivis	Échantillonner Inviter Faire les suivis	4 ateliers	Prép.	2 ateliers	2 ateliers	2 ateliers	2 ateliers

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 41

Travailler avec des hôtesse

Comment travailler avec des hôtesse

- Réservez un atelier qu'une hôtesse accueillera à la fin de votre atelier d'introduction aux huiles essentielles.
- Si elle fixe une date d'atelier sur le calendrier, donnez-lui un porte-clés vide.
- Pour chaque personne qui vient à l'atelier, donnez-lui un échantillon d'huile essentielle à mettre dans son porte-clés.

Il y a trois types de personnes qui accueillent des ateliers :

1. Le premier type de personnes veut juste partager des informations avec ses amis et ses proches, mais ne veut pas faire de profits.
2. Le deuxième type aimerait partager les produits et probablement payer pour les huiles qu'elle achète.
3. Et le troisième type voudrait accueillir un atelier parce qu'elle veut bâtir une entreprise.

Parlez à l'hôtesse des détails de l'atelier chez elle pendant sa consultation bien-être, pas pendant l'atelier d'introduction, parce que c'est trop d'informations.

Script à utiliser lors de la consultation bien-être :

On a fixé une date d'atelier pour (date précise) et je voudrais que cet atelier soit aussi réussi que celui auquel vous avez assisté. J'aimerais que tous vos amis qui viennent à l'atelier aient une expérience marquante avec les huiles au préalable, comme ça a été le cas pour toi. Je vais écrire toutes les choses que j'ai faites pour m'assurer que tu aies une bonne expérience. Quand on se prépare de cette façon, l'expérience de l'atelier peut vraiment avoir un gros impact sur la vie des invités.

1. Appeler ses proches et leur demander s'ils seraient intéressés par un échantillon.
2. Livrer l'échantillon.
3. Faire un suivi de cet échantillon, et potentiellement en livrer un autre, jusqu'à ce qu'ils aient une super expérience avec les huiles.
4. Les inviter à un atelier.
5. Les appeler deux jours avant l'atelier.
6. Leur envoyer un message deux heures avant l'atelier.

L'hôtesse doit regarder la liste et décider quelles sont les choses suivantes qu'elle aimerait faire et celles qu'elle aimerait que vous fassiez.

- L'hôtesse doit décider du niveau de participation à la préparation avec lequel elle est à l'aise.
- C'est une bonne façon pour vous de savoir à quel type de personne vous avez affaire. Peut-être qu'il s'agit d'un partageur ou d'un bâtisseur.
- Si vous avez affaire à une hôtesse ou un partageur, qui n'est donc pas intéressée par l'argent, vous devrez fournir les échantillons, les huiles, les étiquettes et les guides de référence.

MENTORAT QUOTIDIEN CONSEIL #27

PLAN DE COMPENSATION

BÉNÉFICES *paiement mensuel*

Les Wellness Advocates ont 25% de bénéfices sur les achats des clients enrôlés.



BONUS FAST START *paiement aux 7 j.*

Payé sur les PV d'un nouvel enrôlement durant les 60 premiers jours. Les enrôleurs doivent avoir une commande LRP à 100 PV.

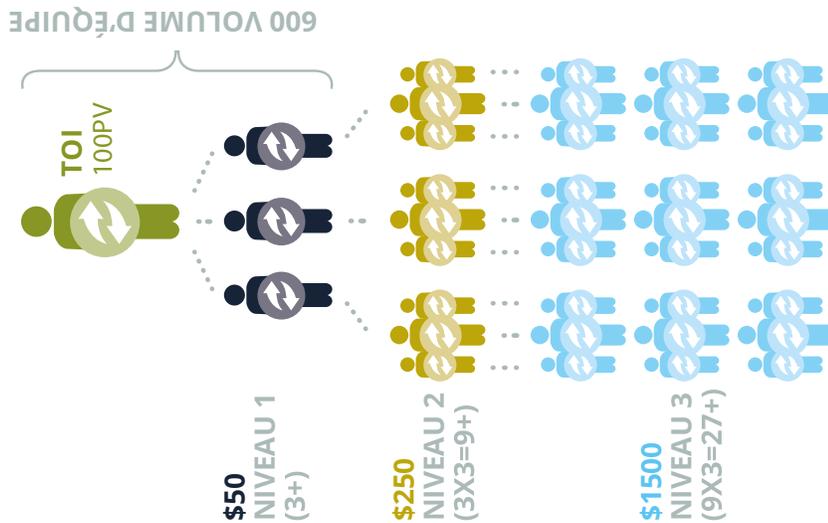


PROGRAMME DE FIDÉLITÉ



POUVOIR DES 3™ *paiement mensuel*

Regarde la page "le pouvoir des 3" pour avoir une description complète des règles et des requis.



SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION : REVENUS RÉSIDUELS

Bonus Unilevel (payé mensuellement sur le volume organisationnel compressé)

PAYÉ COMME TITRE	WELLNESS ADVOCATE	MANAGER	DIRECTOR	EXECUTIVE	ELITE	PREMIER	SILVER	GOLD	PLATINIUM	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	*	*	*	*	*	*
PATTES QUALIFIÉS *	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
RANG DES PATTES *	*	*	*	*	*	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%

PARTIE 7 / LANCEMENT DE NOUVEAUX BÂTISSEURS

SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION : POOL DES LEADERS

Pool des leaders (payé mensuellement sur le volume organisationnel compressé)

PAYÉ COMME TITRE	PREMIER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRES. DIAMOND
PV MENSUEL	100	100	100	100	100	100	100
OV MENSUEL	5,000	*	*	*	*	*	*
PATTES QUALIFIÉES *	2	3	3	3	4	5	6
RANG DES PATTES	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
	POOL DES PERFORMANCES DE LEADERSHIP				POOL DES PERFORMANCES DIAMOND		
# de parts	1	5	10	1	2	3	
	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+
		2%				1%	
	POOL EMPOWERMENT			POOL DIAMOND	POOL BLUE DIAMOND	POOL PRESIDENTIAL DIAMOND	
	1 inscription			# de parts	3	3	3
	1%				1+	1+	1+
					1%	1%	1%

En se qualifiant aux rangs supérieurs, les Wellness Advocates ont l'opportunité de bénéficier du volume de l'entreprise globale. Des parts sont gagnées dans les pools chaque mois où le titre de qualification est atteint et maintenu.

Gagnez des parts supplémentaires en aidant vos Wellness Advocates personnellement inscrits* à avancer à Elite (Leadership), Premier (Diamond, Blue Diamond et Diamond performance pools) et Silver (Presidential).

Pool empowerment : Chaque Silver et chaque Premier qui inscrit personnellement un client avec 100 PV ce mois-là, recevra une part. Aucune part supplémentaire n'est gagnée dans ce pool.

Pool des performances de leadership : Chaque Silver gagne une part, chaque Gold gagne cinq parts et chaque Platinum gagne dix parts.

Pool des performances Diamond : Chaque Diamond gagne une part, chaque Blue Diamond gagne deux parts, chaque Presidential Diamond gagne trois parts.

Pool Diamond : Chaque Diamond reçoit trois parts.

Pool Blue Diamond : Chaque Blue Diamond reçoit trois parts.

Pool Presidential Diamond : Chaque Presidential Diamond reçoit trois parts.

Les pattes doivent être inscrites personnellement, doivent être qualifiantes pour la première fois, parts illimitées.

Voir les politiques de l'entreprise pour plus de détails.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 43

Placements

Si vous voulez avoir un revenu à long terme, durable, véritablement résiduel, qui dure des années et des décennies, vous devez avoir UN SEUL BUT en matière de placements : *LA LIBERTÉ DE TEMPS*.

Si vous vous placez de manière irresponsable, en vous précipitant pour obtenir votre pouvoir de 3 ou pour accéder prématurément au rang de Premier, vous risquez de faire des dégâts pour la suite.

La structure d'entreprise la plus durable est celle dans laquelle vos partenaires clés sont engagés et capables. Lorsque vos pattes sont toutes construites sous des bâtisseurs ENGAGÉS et CAPABLES (E&C) (plutôt que sous des bâtisseurs, des partageurs et des clients moins engagés/ capables), votre momentum augmente de manière exponentielle.

Structure de l'équipe idéale

- Niveau 1 :

Des bâtisseurs engagés ET capables

- Niveau 2 :

Des bâtisseurs engagés OU capables

- Niveau 3 :

Des clients et des partageurs

Engagés

Signifie qu'ils font ce qu'ils disent qu'ils vont faire, quand ils disent qu'ils vont le faire. Vous déterminez leur engagement par la façon dont ils traitent leurs premiers mandats avec dōTERRA. Respectent-ils leurs engagements? Lorsque vous leur demandez de regarder une vidéo ou de lire un courriel, le font-ils?

Capables

Signifie qu'ils sont capables de rallier des gens à la cause. Ils peuvent trouver des solutions. Ils peuvent inscrire des gens. Vous déterminez la compétence en regardant s'ils peuvent faire venir des gens aux ateliers, vous amener des gens à inscrire ou inscrire des gens eux-mêmes. Ils peuvent également utiliser les ressources disponibles pour apprendre à faire les choses eux-mêmes, de façon autonome.

Utilisez la fenêtre de placement de 14 jours pour déterminer si vos bâtisseurs sont engagés et capables. Ne devinez pas. Donnez-leur quelques chances de vous le démontrer.

Que se passe-t-il si quelqu'un est soit engagé, soit capable, mais pas les deux ?

Quelqu'un qui ne fait pas preuve à la fois d'engagement et de compétence a sa place sur votre deuxième niveau. Ce sont des bâtisseurs précieux, mais qui nécessiteront probablement plus de temps et d'énergie de votre part, c'est pourquoi ils ne vont pas sur votre premier niveau.

En maintenant des normes élevées pour vos partenaires d'affaires les plus proches, vous vous présentez comme un professionnel capable d'attirer le type de partenaires que vous recherchez. Ça ne signifie pas que vous ignorez les personnes qui n'entrent pas parfaitement dans votre moule. Vous accueillez tout le monde dans votre équipe, tout en prenant des décisions judicieuses concernant vos ressources de temps et d'énergie.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 44

Les pires ERREURS de placement

1. Mettre les utilisateurs et partageurs sur notre premier niveau.
 - Une meilleure solution consiste à enseigner aux bâtisseurs comment inviter et organiser des ateliers pour qu'ils trouvent les bonnes personnes rapidement et puissent les placer toutes en mêmes temps.
2. Placer les membres de votre famille (qui ne sont pas E&C) sur votre premier niveau.
 - C'est difficile de tenir votre famille responsable.
 - Vous ne voulez pas amener ce stress et cette pression dans vos relations. Vous ne voulez pas en arriver à une situation où ils pensent que dōTERRA est plus important que votre relation avec eux.
3. Ne pas regrouper par situation géographique.
 - Placez toujours les gens où ils seront le mieux soutenus par le bon bâtisseur près de chez eux.
4. Ne pas placer selon les relations.
 - Placez toujours les gens ensemble par relation autant que possible pour que les personnes qui interagissent normalement ensemble puissent travailler ensemble.
 - Le placement par relations l'emporte toujours sur le lieu.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 45

Comment résoudre les problèmes liés aux placements

1. Démarrez une nouvelle patte.
 - C'est plus facile de donner la vie que de ressusciter un mort!
 - On évite souvent de le faire, parce que c'est décourageant de repartir à zéro quand on a fait des erreurs. Mais MAINTENANT qu'on sait comment le faire correctement, c'est beaucoup plus facile!
 - C'est souvent BEAUCOUP plus facile de partir une nouvelle patte que d'en remonter une.
2. Placez un nouveau E&C dans une patte existante.
 - Votre objectif est que tous vos bâtisseurs qualifiants soient des E&C.
3. Faites un transfert de compte.
 - Testez toujours les personnes avant de leur donner une patte. (« Pouvez-vous amener trois vrais leaders potentiels lors d'un appel à trois avec moi cette semaine? »)
 - Faites-en sorte que les deux personnes soient gagnantes dans ce transfert.
4. Transférez un enrôlement.
5. Faites une demande de Swap.
6. Fermez des comptes.
7. Le comité des exceptions dit toujours NON à :
 - Une action qui vous fait monter de rang.
 - Une action qui vous donne un nouveau niveau de pouvoir de 3.
 - Le déplacement d'une patte qui a déjà fait plus de 1 000 OV.
 - Attention : laissez toujours vos bâtisseurs faire leurs propres demandes d'exception. Sinon, chaque demande comptera pour vous (et il semble que nous ayons droit à trois exceptions maximum).



PARTIE 8 : DUPLICATION



LE POUVOIR DU SYSTÈME DE DUPLICATION / SI ÇA NE SE DUPLIQUE PAS, ÇA NE COMPTE PAS!

Horaire pour une semaine de succès

Quelle est la voie la plus sûre vers le succès? C'est d'être intransigeant avec la constance dans les activités de base de notre entreprise. Ces activités s'amplifient quand elles se produisent de façon engagée.

Sept activités hebdomadaires cruciales pour réussir

1. Atelier d'introduction aux huiles
2. Introduction à l'opportunité d'affaires
3. Consultations bien-être
4. Éducation continue
5. Appel d'équipe
6. Séances de stratégie avec bâtisseurs
7. Contacts et suivis

Vous trouverez un peu plus loin un exemple d'horaire pour une semaine de succès. Il contient toutes les activités importantes pour développer votre entreprise. Remarquez tous les espaces blancs et voyez qu'on peut facilement y insérer d'autres priorités (famille, travail, autres, ...). Engagez-vous à bâtir sérieusement et vos résultats deviendront sérieux!

Suivre cet horaire chaque semaine pendant 12 mois est le moyen le plus sûr de devenir Diamant en 12 mois.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 46

Atelier d'introduction aux huiles

- Vous devez donner le même atelier, au même moment, le même jour de la semaine et au même endroit.
- Cela accélère la duplication parce que si quelqu'un veut amener une personne à un atelier, il sait qu'un atelier se tiendra à ce moment précis.
- Assez rapidement, vous aurez 100 personnes qui dupliqueront le même atelier chaque semaine avec des milliers de nouvelles inscriptions.
- Quand vous avez une semaine avec peu ou pas d'assistance, ne soyez pas inquiet que cela ne fonctionne pas, restez constant.
- L'atelier hebdomadaire est essentiel pour une duplication massive.

Introduction à l'opportunité d'affaires

- Ceci est présenté après chaque atelier chaque semaine.
- Ça doit se produire tout juste après l'atelier sur les huiles essentielles, car les gens sont déjà dans la salle!
- Ça leur donne une exposition additionnelle à l'opportunité d'affaires!
- Parlez de trois choses :
 1. Construire un pipeline (revenu résiduel)
 2. Pourquoi dōTERRA est une si bonne entreprise, pour son côté humanitaire et son système de rémunération.

3. Histoires de réussite d'affaires (ne partagez pas de montants; partagez comment la vie et l'expérience d'une personne peut changer.)

C'est à la fin de cette présentation de l'opportunité d'affaires que vous pouvez sortir les collations aux huiles essentielles. Beaucoup de personnes resteront pour les collations et auront donc la chance d'être exposées à l'opportunité d'affaires.

Consultation bien-être

En consacrant quelques plages horaires par semaine aux consultations bien-être, vous donnez à vos clients quelques options pour fixer leur rendez-vous et vous vous assurez de rester constant.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 47

Éducation continue

85 % de nos revenus viennent des utilisateurs de produits. Si nous ne les soutenons pas continuellement, nous négligeons la partie la plus importante de notre entreprise. Le but de l'éducation continue est qu'à la fin de cette formation, ils tombent amoureux d'au moins cinq produits qu'ils commanderont ensuite pour le reste de leur vie. Ces rencontres sont bien plus efficaces en personne, parce que les gens ont l'expérience physique d'être là et ils ne peuvent pas juste se désinscrire.

Éducation sur les produits (rotation de huit semaines)

- Huiles essentielles 101
- Le pouvoir des LLV pour une bonne santé
- Un mode de vie sain
- L'équilibre hormonal et la gestion des émotions
- L'équilibre corporel avec la technique AromaTouch
- Les soins de peau
- La science essentielle
- La gestion de la douleur

- **Formation business** (rotation de quatre semaines juste après les 8 semaines de produits)
 1. Par où commencer (liste de noms, échantillonner, inviter à un atelier)
 2. Plan de rémunération
 3. Comment donner un atelier sur les huiles essentielles
 4. Élite en six semaines
- Ayez des cartes à poinçon et un diplôme pour la formation continue! Ça fonctionne en Malaisie, au Mexique, au Tennessee et partout ailleurs.
- Toujours sortir la nourriture à la fin de la section affaires (que vous donnez aussi après chaque atelier des 8 semaines d'éducation sur les produits).
- Chaque atelier de formation continue inclut de l'éducation sur le programme LRP.

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 48

Appel d'équipe

- Tenir des appels de 30 minutes maximum le lundi soir.
- Organisé par les Diamonds et plus (votre équipe doit être assez grande).
- Les appels d'équipe fonctionnent mieux le lundi soir, en début de semaine.
- Ils sont importants afin que personne ne soit laissé pour compte.

Programme :

- Bienvenue (**2 minutes**)
- Présentation d'un produit (**5 minutes**)
- Formation sur une compétence d'affaires spécifique (en lien avec les sujets abordés dans les appels stratégiques) (**15 minutes**)
- Reconnaissance et témoignages (**5 minutes**). Trouver des choses uniques à reconnaître, comme une personne qui fait des efforts pour assister à un événement ou qui a réussi à relever un défi.
- Rappels et conclusion (événements et promotions à venir) (**3 minutes**)

MENTORAT QUOTIDIEN

APPEL # 49

Séances de stratégie

- Les séances de stratégie devraient se dérouler chaque semaine avec vos bâtisseurs jusqu'à ce qu'ils soient Diamant.
- Programmez-les toujours le même jour, à la même heure.
- Vos bâtisseurs doivent vous appeler, vous ne courez pas après eux.
- Si une personne est à plein temps dans l'entreprise, prévoyez une heure complète pour elle chaque semaine. Si une personne est à temps partiel dans l'entreprise, organisez une demi-heure pour elle chaque semaine.
- Tentez d'avoir toutes vos séances de stratégie dans le même bloc de temps. Ce sera plus simple pour vous, et les appels demeureront dans les temps si quelqu'un d'autre vous attend.
- Vous pouvez faire des séances de stratégie en personne ou par téléphone.
- Si quelqu'un ne veut pas faire de session de stratégie avec vous, c'est parce que vous n'offrez pas de valeur.
- Votre objectif numéro un est de faire un suivi de leurs trois objectifs pour la semaine précédente et d'en fixer trois autres pour la semaine suivante.
- Assurez-vous qu'ils s'engagent à atteindre tous leurs objectifs à un moment bien précis et tenez-les responsables en leur envoyant des messages pendant la semaine pour leur demander s'ils ont atteint leurs objectifs.

- Par exemple :

Si Sally, votre bâtisseur, dit qu'un de ses objectifs est de contacter quatre personnes sur sa liste de noms, vous lui demanderiez quand elle aura achevé cette tâche. Elle dirait d'ici jeudi soir. Vous noteriez ça dans votre téléphone pour jeudi soir avec un rappel pour lui écrire un message le jeudi et lui demander si elle a accompli son objectif.

Nous avons des modèles d'exemple d'appels de stratégie que vous pouvez utiliser chaque semaine.

Prenez l'habitude de demander et de reclarifier ce que votre bâtisseur s'engage à faire. Ne supposez pas que le fait de passer sous silence des activités importantes signifie qu'ils en comprennent l'importance. Demandez toujours et reclarifiez.

Contacts et suivis

- Quatre heures par semaine : groupez les appels en un seul bloc de temps
- Peu importe le nombre de bâtisseurs E&C dont vous pensez avoir besoin pour un objectif, trouvez quatre fois plus de personnes qui veulent bâtir. En général, un ne fera rien, un autre sera en réalité un partageur, un autre veut aller à son propre rythme et en général un parmi les quatre sera réellement un leader engagé et capable. LA RÈGLE D'UN SUR QUATRE!

Diverses utilisations du temps

- Voyages (2 heures)
- Consultations bien-être (2 heures)
- Questions et réponses (2 heures)

PARTIE 8 / DUPLICATION

EXEMPLE D'HORAIRE POUR UNE SEMAINE À SUCCÈS

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
09H							
10H	Séances de stratégie				Contacts et suivis	Éducation continue	
11H							
12H				Contacts et suivis	Consultation bien-être		
13H							
14H		Consultation bien-être					
15H							
16H			Contacts et suivis				
17H							
18H		Contacts et suivis					
19H				Atelier			
20H				Intro au business			
21H	Appel d'équipe						

SÉANCE DE STRATÉGIE HEBDOMADAIRE

POUR LA UPLINE

Etape 1 : Reconnectez-vous et posez des questions de curiosité

- Parlez-moi de . . . (votre semaine, votre famille, votre travail)
- Comment vous sentez-vous par rapport à dōTERRA ?
- Quelle est la meilleure chose qui soit arrivée à votre entreprise cette semaine ?
- Quelle est la chose la plus frustrante qui soit arrivée à votre entreprise cette semaine ?

Etape 2 : Revoir les objectifs/priorités et actions de la semaine précédente

Etape 3 : Éléments à revoir :

- Qui accueillera et enseignera les cours ?
- Combien de classes doivent être mises en place dans chaque équipe qualifiée ?
- Avez-vous choisi vos incitations/promotions pour ce mois pour les pattes qualifiées, et en avez-vous discuté avec vos leaders ?

Etape 4 : Identifier 3 objectifs pour cette semaine

Objectif 1 _____

- Comment allez-vous y parvenir ?
- Quand cela sera-t-il terminé ?
- Comment puis-je vous soutenir dans cette démarche ?

Objectif 2 _____

- Comment allez-vous y parvenir ?
- Quand cela sera-t-il terminé ?
- Comment puis-je vous soutenir dans cette démarche ?

Objectif 3 _____

- Comment allez-vous y parvenir ?
- Quand cela sera-t-il terminé ?
- Comment puis-je vous soutenir dans cette démarche ?

Etape 5 : Upline et Downline écrivent les objectifs

Etape 6 : Rappels importants (exemple : appel d'équipe, promotions, etc.)

LE POUVOIR DE LA CONSTANCE

MENTORAT QUOTIDIEN APPEL # 50

Il n'y a qu'une petite poignée de décisions importantes à prendre dans votre entreprise. La plupart des gens compliquent le business, s'enlisent et se sentent dépassés. Mon objectif a toujours été de rendre les choses aussi simples que possible. Une fois que vous maîtrisez les bases de l'entreprise, il vous suffit de les appliquer réellement et de façon constante. Vous pouvez créer le type d'entreprise que vous désirez! Les personnes qui réussissent prennent les bonnes décisions et gèrent ces décisions au quotidien. Plus vous prenez les bonnes décisions tôt et plus vous les gérez longtemps, plus vous pouvez réussir.

DÉCIDEZ MAINTENANT!

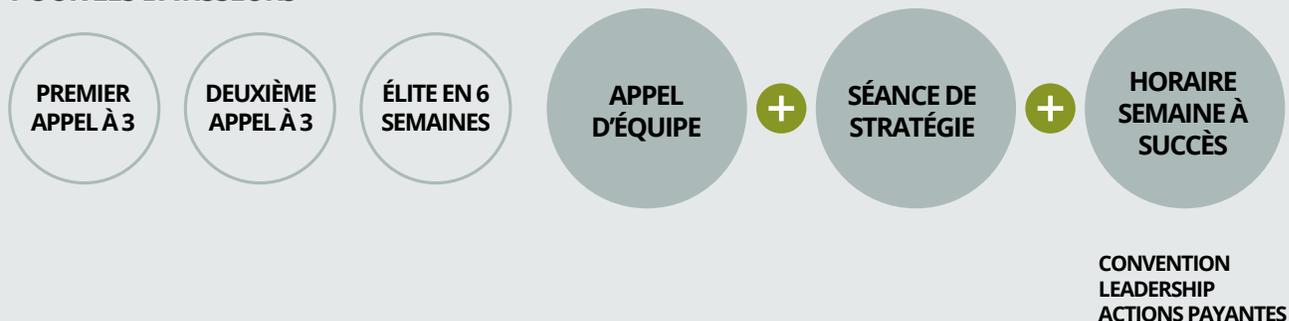
LE MODÈLE DE DUPLICATION

La ligne de base, le plus petit dénominateur commun pour construire une entreprise dōTERRA durable et prospère.

POUR LES CLIENTS (TOUT LE MONDE)



POUR LES BÂTISSEURS



Une organisation Élite consiste à 3,000 points de volume total

1. Déterminez le nombre de classes que vous avez besoin de tenir le mois prochain pour atteindre le niveau Élite

Additionnez tout le volume planifié LRP de votre équipe et entrez le total dans la case 1. → 1
a. Connectez-vous à mydoterra.com et cliquez sur <i>Services de consultants</i> -> <i>Généalogie</i> -> Arbre graphique.
b. Passez votre souris sur chaque cercle et carré afin de voir les montants des commandes LRP en attentes. <small>Cercle = commande LRP de 100 PV ou plus Carré = commande LRP moins de 100 PV Triangle = Pas de LRP (volume non prévoyable)</small>
c. Additonnez toutes les commandes prévues pour le mois suivant.
Soustrayez la case 1 de 3000 pour découvrir le volume requis afin d'atteindre le niveau Élite. Si négatif, entrez 0. 2
Divisez la case 2 par 500 (le volume moyen par classe) afin de découvrir le # de classes requis. (arrondir au nombre près) 3

2. Identifiez tous les bâtisseurs et partageurs qui travailleront avec vous afin de tenir des classes le mois prochain.

- | | |
|----|----|
| 1. | 5. |
| 2. | 6. |
| 3. | 7. |
| 4. | 8. |

3. Planifiez le nombre de classes identifiées à la case 3 de l'étape 1 par le 3ième vendredi du mois suivant.

Date _____	Heure _____	Date _____	Heure _____	Date _____	Heure _____
Hôte _____		Hôte _____		Hôte _____	
Enseignant _____		Enseignant _____		Enseignant _____	
Date _____	Heure _____	Date _____	Heure _____	Date _____	Heure _____
Hôte _____		Hôte _____		Hôte _____	
Enseignant _____		Enseignant _____		Enseignant _____	

4. Établissez des incitations pour chaque bâtisseurs et partageurs qui les motiveront à atteindre leurs buts.

- | | |
|----|----|
| 1. | 5. |
| 2. | 6. |
| 3. | 7. |
| 4. | 8. |

Notes:

Feuille de travail - Bâtisseur Premier

Une organisation Premier consiste à 2 jambes qualifiées exécutives de 2,000 points chacune et un total de 5,000 points

Créez un plan d'actions pour atteindre le niveau de Premier pendant le mois en complétant les étapes de chaque case ci-dessous.

Leader jambe 1:

Additionnez tout le volume planifié LRP de votre jambe 1 et entrez le total dans la case 1. \longrightarrow	1
Soustrayez la case 1 de 2000 pour découvrir le volume requis pour atteindre le niveau Exécutif. Si négatif, entrez 0.	2
Divisez la case 2 par 500 (le volume moyen par classe) afin de découvrir le # de classes requises. (arrondir au nombre près)	3
Si la case 3 = 0, entrez le nombre de la case 1. Si la case 3 est plus grand que 0, entrez 2000.	4

Leader jambe 2:

Additionnez tout le volume planifié LRP de votre jambe 2 et entrez le total dans la case 5. \longrightarrow	5
Soustrayez la case 5 de 2000 pour découvrir le volume requis pour atteindre le niveau Exécutif. Si négatif, entrez 0.	6
Divisez la case 6 par 500 (le volume moyen par classe) afin de découvrir le # de classes requises. (arrondir au nombre près)	7
Si la case 7 = 0, entrez le nombre de la case 5. Si la case 7 est plus grand que 0, entrez 2000.	8

Extra Volume

Additionnez tout le volume planifié LRP en dehors de la jambe 1 et 2 et entrez le total dans la case 9. \longrightarrow	9
Calculez 5000 - case 4 - case 8 - case 9 pour déterminer le nombre de points manquant pour atteindre Premier. Si négatif, entrez 0.	10
Divisez la case 10 par 500 (le volume moyen par classe) afin de découvrir le # de classes requises. (arrondir au nombre près)	11

Activités de construction Jambe 1	Activités de construction Jambe 2	Activités de construction extra
Énumérez les 3 bâtisseurs de la jambe 1 1. 2. 3.	Énumérez les 3 bâtisseurs de la jambe 2 1. 2. 3.	Énumérez les bâtisseurs hors de la jambe 1 et 2 1. 2. 3.
Cédulez le nombre de classes indiquées dans la case 3 par le 3ième vendredi du mois Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____ Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____ Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____ Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Cédulez le nombre de classes indiquées dans la case 7 par le 3ième vendredi du mois Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____ Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____ Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____ Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Cédulez le nombre de classes indiquées dans la case 11 par le 3ième vendredi du mois Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____ Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____ Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____
Établissez des incitations pour chaque bâtisseurs de la jambe 1 1. 2. 3.	Établissez des incitations pour chaque bâtisseurs de la jambe 2 1. 2. 3.	Établissez des incitations pour chaque bâtisseurs hors de la jambe 1 et 2 1. 2. 3.

Une organisation Argent consiste à 3 jambes qualifiées Élite de 3,000 points de volume total chacune

Créez un plan d'actions pour atteindre le niveau de Argent pendant le mois en complétant les étapes de chaque case ci-dessous.

Leader jambe 1:

Additionnez tout le volume planifié LRP de votre jambe 1 et entrez le total dans la case 1. \longrightarrow	1
Soustrayez la case 1 de 3000 pour découvrir le volume requis pour atteindre le niveau Élite. Si négatif, entrez 0.	2
Divisez la case 2 par 500 (le volume moyen par classe) afin de découvrir le # de classes requises. (arrondir au nombre près)	3

Leader jambe 2:

Additionnez tout le volume planifié LRP de votre jambe 2 et entrez le total dans la case 4. \longrightarrow	4
Soustrayez la case 4 de 3000 pour découvrir le volume requis pour atteindre le niveau Élite. Si négatif, entrez 0.	5
Divisez la case 5 par 500 (le volume moyen par classe) afin de découvrir le # de classes requises. (arrondir au nombre près)	6

Leader jambe 3:

Additionnez tout le volume planifié LRP de votre jambe 3 et entrez le total dans la case 7. \longrightarrow	7
Soustrayez la case 7 de 3000 pour découvrir le volume requis pour atteindre le niveau Élite. Si négatif, entrez 0.	8
Divisez la case 8 par 500 (le volume moyen par classe) afin de découvrir le # de classes requises. (arrondir au nombre près)	9

Activités de construction Jambe 1	Activités de construction Jambe 2	Activités de construction Jambe 3
Énumérez les 3 bâtisseurs de la jambe 1	Énumérez les 3 bâtisseurs de la jambe 2	Énumérez les 3 bâtisseurs de la jambe 3
1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Cédulez le nombre de classes indiquées dans la case 3 par le 3ième vendredi du mois	Cédulez le nombre de classes indiquées dans la case 6 par le 3ième vendredi du mois	Cédulez le nombre de classes indiquées dans la case 9 par le 3ième vendredi du mois
Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____
Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____
Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____
Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____	Date _____ Heure _____ Hôte _____ Enseignant _____
Établissez des incitations pour chaque bâtisseurs de la jambe 1	Établissez des incitations pour chaque bâtisseurs de la jambe 2	Établissez des incitations pour chaque bâtisseurs de la jambe 3
1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.



BACK TO *Basics*

MODÈLE DE DUPLICATION DE BASE + LEADERSHIP AVANCÉ