



POSER SON CADRE DE COLLABORATION APRES ONBOARDING

- Je vous conseille de préparer votre appel d'onboarding AVANT l'appel, c'est important et d'expliciter à la personne l'objet et l'agenda des points traités lors de cet appel
 - cet appel pourra avoir lieu :
 - en amont de l'inscription, dans la phase de recrutement notamment si vous cherchez des frontlines ou des 2e lignes
 - après la DBA en fonction des déplacements possibles dans votre arbre
 - en cas de changement & de départ dans votre équipe (swap, transferts de comptes etc)
 - en amont de l'appel, vous avez noté sur une échelle de 1 à 7 le profil de la personne en suivant les caractéristiques d'Alysse Sedivy :
 - une femme
 - entre 30 et 55 ans
 - un besoin fort d'argent ou de temps
 - avec une expérience dans la vente, le marketing ou l'entrepreneuriat
 - avec un goût pour la santé naturelle, le bien-être
 - avec un réseau déjà constitué ou une communauté
 - avec un conjoint soutenant
- = vous intégrerez la personne dans votre arbre en fonction de cette note (7 = frontline ou 2e ligne, 2 = le plus bas possible dans l'arbre)

1) Vos conditions de collaboration :

- pour vous permettre d'aller jusqu'à Presidential Diamond : vous avez besoin d'une personne qui ira au moins jusqu'au rang PLATINUM en première ligne
- donc vous cherchez & demandez à la personne de consacrer au moins 2 jours par semaine à doTerra (1 jour & demi minimum avec flexibilité)
- on demande à la personne de la disponibilité pour :
 - mentorer les équipes en créant son système de mentorat et si elle est prête à assumer ce rôle de mentor & de leader
 - créer du contenu (vidéos, réseaux sociaux)
 - bienveillance humaine & intégrité & honnêteté
- expérience entrepreneuriale avancée
- expérience en aromathérapie & santé naturelle
- commander pour 150PV de produits chaque mois en frontline (pour vous garantir le 1er pouvoir des 3 avec vos 3 frontlines)

2) Ce que la personne reçoit en échange :

- votre expérience de mentor & de conseiller doTerra
- vos compétences de XXXX (si vous êtes coach ou accompagnant dans le bien-être)



POSER SON CADRE DE COLLABORATION APRES ONBOARDING

- une formation offerte de 50h + appels Q&A pour elle ET tous ses recrues
- appels de mentorat chaque semaine avec la upline ou des gens de l'équipe
- appels de mentorat complémentaire le cas échéant selon sa position dans l'arbre
- accès à toutes les ressources créées par l'équipe
- accès à une communauté d'entrepreneurs de 300 personnes (et +)
- accès à des présentiels d'équipe plusieurs fois par an à prix coutant
- accès aux présentiels organisés par doTerra plusieurs par an en France , francophonie & Europe (convention, leaderships retreats, distillery trips)
- autres (à définir)

3) Ce qu'on peut demander à la personne :

- précédentes expériences professionnelles et les compétences qu'elle y a acquise
- ses soft skills & zone de génie qu'elle pourra partager à l'équipe (notamment sa capacité à coacher, mentorer, communiquer, soutenir, comprendre ses équipes, donner du feedback à sa upline, demander de l'aide)
- peurs & doutes concernant l'opportunité
 - quels seraient les avantages pour elle de ne pas réussir avec doTerra ?
- quelle est sa relation à la vente ?
- quelle est sa relation à l'argent ?
- projets professionnels en cours ou prévu pour les années à venir
- projets personnels en cours ou prévu pour les années à venir (grossesse, voyage, etc)
- temps minimum d'engagement dans le business doTerra et à partir de quand pourrait elle consacrer ce temps à doTerra ? date de pleine opérationnalité ?
- pourquoi personnel
- pourquoi pour doTerra
- objectifs de rang & de revenu à 1 an et à 2 ans avec doTerra
- situation personnelle :
 - a t elle du soutien dans ce qu'elle fait ? (conjoint, proche, amis etc)
 - a qui va t-elle demander du soutien dans les moments difficiles (amis, thérapeutes, cross team, interne dans l'équipe, binome DBA, etc) ?
- comment elle souhaite communiquer avec vous
- comment elle bosse (chronotype, profil HD, test de personnalité)
- de quoi elle a besoin pour créer son business doTerra
- comment va t elle communiquer sur l'activité
- quel sera son principal canal d'acquisition de clients
- quel sera son principal canal d'acquisition de WA
 - ❖ vos conditions d'intégrité sur le recrutement :
 - ex : on ne recrute pas des WAs dans d'autres équipes, sauf s'ils viennent naturellement vers nous pour changer d'équipe
 - ex : si la personne veut changer d'équipe, elle part uniquement avec ses recrues, pas les vôtres

4) Les modalités de fonctionnement de votre collaboration :

- période d'essai sur 3 mois avec 1 rdv minimum de point chaque mois



POSER SON CADRE DE COLLABORATION APRES ONBOARDING

- modalités de sortie si la collaboration ne fonctionne pas (transfert de compte avec quelqu'un que vous trouvez vous, ou quelqu'un trouve elle, etc)
- quel canal préféré de communication entre vous
- nombre & fréquences de rdv 1 1, plateforme et durée des appels + si accompagnement 1 1 temporaire (les 6 premiers mois ou +)
- contenu & format de ces appels
- communication sur les temps OFF de chacun :
 - temps de congés
 - temps off les we ou soir