

HANDOUT RECRUTEMENT

RAPPEL - Pourquoi le recrutement est la clé de ton activité:

Le MLM est basé sur une abondance collective qui se démultiplie constamment dans le temps si tu transmets ton savoir et ton leadership.

Au contraire, si tu ne recrutes pas:

- si tu ne recrutes pas
- si tu ne fais pas de suivi de tes recrues pendant la DBA
- si tu ne soutiens tes recrues après leur lancement
- si tu ne transmets ton leadership & ta vision

= tout ce que tu auras construit va s'effondrer après quelques années

LA FIDÉLISATION ET LA DUPLICATION DE TON MODÈLE SONT LA CLÉ.

Les croyances sur le recrutement:

- ***Je ne sais pas où trouver les gens ni comment faire***
 - Voir nos formations, présentiels + cet appel
 - Savoir qui tu cibles cf les 7 critères d'Alyse Sedivy
 - Bonus : entrepreneur du bien être depuis au moins 5 ans + coach
- ***Je ne me sens pas légitime à en parler car je viens de débiter, je gagne peu donc qu'est ce que je peux promettre aux gens ?***
 - il ne s'agit pas d'exemplarité, il s'agit de partager une opportunité de formation. Tu es un connecteur ET C'EST TOUT.
 - Tu n'attends pas d'avoir mangé 200 fois dans un resto pour le recommander !
 - On ne vend PAS une garantie ou des résultats garantis, on offre une perspective
- ***J'ai peur de ne pas réussir à parler de l'opportunité : fluidité, aisance, assurance***
 - s'entraîner, s'entraîner, s'entraîner : binôme, mastermind, appel upline + renforcer la confiance en soi (PSYCH-K, coaching)
- ***Je ne me sens pas "assez bien" pour attirer des gens***
 - Travailler sur ton estime de toi, ta confiance en toi, toutes les parts de toi qui portent de la honte (à faire EN DEHORS de doTERRA, c'est TA responsabilité)
- ***J'ai peur de ce que les gens vont en penser (image du MLM)***
 - C'est de ta responsabilité de montrer une autre image du MLM :
 - un modèle économique vraie, juste, collaboratif,
 - associé aux valeurs de doTerra (autonomie, égalité des femmes, dignité...) et de pourquoi cette entreprise a été créé sous forme de

MLM (nous permettre d'être au plus proche des personnes pour leur faire sentir la différence, la pureté)

- **J'ai peur qu'ils s'engagent et que cela ne fonctionne pas et qu'ils soient déçus :**
 - Nous ne sommes pas les sauveurs / papas / mamans des gens : chacun est **souverain** de son engagement avec doTerra depuis là où il en est, ni le succès ni l'échec ne sont la responsabilité de la upline, JAMAIS.
 - Chacun est adulte et responsable de ce qu'il fait avec doterra
 - On ne vend pas une garantie ou des résultats garantis, on offre une perspective.

NOS 2 AXES POUR RÉUSSIR À RECRUTER :

- 1) CHANGER DE POSTURE
- 2) CONSTRUIRE TON CANAL DE RECRUTEMENT

1) CHANGER DE POSTURE : AVEC DÉTACHEMENT & CONSCIENCE D'ABONDANCE

- **Détachement:** je connecte la personne à une opportunité, c'est un cadeau pour cette personne (formation, leadership, liberté financière)
 - je n'ai pas besoin de mettre la pression aux gens
 - je n'ai pas besoin d'avoir peur du rejet
 - c'est neutre, je propose, les gens disposent, ils sont libres et souverains
 - **Abondance:** il y a beaucoup de personnes qui recherchent cette opportunité, que cette personne dise oui ou non, ce n'est pas ma responsabilité. Ma seule responsabilité est de la partager en continu.
- > Statistiques : 55% des personnes cherchent un nouvel emploi en France en 2024 !!

2) CRÉER TON CANAL DE RECRUTEMENT

A) EN PHASE 1 : HOT MARKET - LES 2 APPROCHES D'ERIC WORRE POUR LE MARCHÉ CHAUD

- **APPROCHE 1 - SOUTIEN:**
 - Fais la liste des 20-30 personnes que tu sais qui t'aime le plus :
 - On va leur envoyer 2 SMS en leur proposant de découvrir les produits
 - On préfère débiter comme ça que par un atelier parce que
 - ça crée des commissions en 48h
 - c'est facile et rapide, ça crée un momentum de lancement
 - On peut leur partager l'opportunité et leur proposer : dentifrice, introductory kit, family kit, etc

Modèle de textes:

- SMS 1: Bonjour XXX, comment vas-tu ? je me lance dans une nouvelle activité et tu pourrais m'aider de façon simple ! Est-ce que tu voudrais tester une gamme de produits pour moins de 30€ ? Tu recevras un ebook d'utilisation et je te proposerai de me partager ton témoignage si ton retour est positif.
- SMS 2: Je cherche en effet 15 à 20 clients pour cette phase de démarrage pour récolter des retours très honnêtes. [J'ai un kit d'introduction à 27€ avec 3 huiles essentielles pures de grade thérapeutique/ dentifrice/ autre proposition]. Si tu aimes ces produits, je pourrais t'aider à les obtenir à prix réduits ensuite. Si tu ne les aimes pas, tu n'auras aucune obligation de rachat, cela m'aidera simplement à mieux marketer le produit et à me lancer. Puis-je compter sur toi pour être un de ces 15 à 20 premiers clients tests ?

- APPROCHE 2 - PRATIQUE: *"je dois m'entraîner, est-ce que tu veux bien écouter mon pitch et me dire ce que tu en penses ? Quand es-tu disponible pour 30 min ensemble ?"*

Script d'appel:

- 5 minutes de météo,
- 5 minutes de pitch,
- 5 minutes de feedback,
- 5 minutes pour demander à la personne si elle connaît quelqu'un d'intéresser et si elle veut tester les produits
- 5 minutes pour lui créer un lien panier sur mesure
- 5 minutes de tchitchat de clôture

B) EN PHASE 2 : COLD MARKET - CRÉER TON CANAL DE RECRUTEMENT

Des exemples de tunnel de recrutement:

- **Tunnel "Kit de lancement"**: Intro kit + échantillons en cadeau + formulaire de candidature + intro business en replay + appel individuel de 20 minutes
- **Tunnel "Hannah Friedrich"**: en live toutes les 48h pour parler de sa grande vision des choses + invite aux appels opportunité derrière + appel individuel de 20 minutes
- **Tunnel "Messages privés"**: 3 semaines avant chaque DBA, écrire à 5 personnes par jour en MP (de ton téléphone, sur les réseaux sociaux) + inviter à l'intro business + appel individuel de 20 minutes
- **Tunnel "Formation gratuite"**: vendre la formation auxquels les personnes ont accès + inviter à l'intro business + appel individuel de 20 minutes

- **Tunnel “Clients Existants”**: inviter personnellement les clients qui font de grosses commandes à l’intro business + appel individuel de 20 minutes
- **Tunnel “fin d’intro aux huiles”**: en parler à la fin de TOUTES VOS INTROS AUX HUILES + inviter à l’intro Business + appel de lancement de 20 minutes

Le contenu que vous publiez doit soutenir ces tunnels de recrutement: partagez votre expérience de l’activité, ce que vous faites au quotidien, à quoi ressemble votre vie... La plupart d’entre vous ne se rendent pas compte que VOTRE VIE EST GLAMOUR ! Vous ne vous montrez pas ! Vous devez sortir du bois !

Un tunnel clair, c’est :

- Un tunnel duplicable : qui peut être dupliqué par toi & tes équipes
- Répliquable quotidiennement, hebdomadairement, mensuellement,
- Avec des résultats certains statistiquement (sur 100MP, en général 5 à 10 vont prendre un appel)

RECRUTER TOUT LE TEMPS: Ton taux de naissance doit être plus élevé que ton taux de mortalité !!

Il y a une moyenne de temps d’un distributeur (au bout d’un moment, il va arrêter de vendre: 5 ans) et si tu recrutes moins que la durée d’un distributeur, ton organisation vieillit !

RAPPEL:

Selon Alyse Sedivy,

- seule 1 recrue sur 4 se lancera vraiment rapidement et sera un leader engagé et capable
- 1 recrue ira à son propre rythme
- 1 recrue sera partageuse
- 1 recrue ne fera rien

En sortie de DBA : 70% des gens se lancent MAX donc pour 1 personne dans votre arbre fiable, vous avez besoin de 4 recrues. Le calcul est très simple.

VOUS AVEZ UN PROBLÈME DE CROYANCES SUR LE DÉMARCHAGE FROID

99% des gens vous ont envoyé des messages désagréables ou vampirisants.

ET SI ON ENVOYAIT DES MESSAGES DE PROSPECTION REMPLI D’AMOUR ET DE BIENVEILLANCE, AVEC DÉTACHEMENT ?

EXEMPLE 1

Coucou Annabelle, j’espère que tu vas bien. Je sais qu’on ne se connaît pas et je jette

une bouteille à la mer avec ce message ! 😊 À côté du système nerveux, je travaille beaucoup avec les huiles essentielles, spécifiquement avec les huiles dōTERRA qui m'ont énormément aidée (sauvée !) avec mon eczéma et un SPM extrêmement difficile. Cela fait trois ans que je partage ces huiles puissantes ! Je propose une intro Business à destination des pros du Bien-Être le 9 août prochain. C'est pour moi l'occasion d'inviter des personnes avec qui je me vois travailler, collaborer. J'ai regardé ce que tu fais et ça me parle énormément, tu t'en doutes ! 😍

Si ça te dit de découvrir ce que je propose avec les huiles, je t'envoie le lien avec plaisir. Belle journée !

Camille

EXEMPLE 2

Chère Sarah,

Si tu reçois ce message c'est que nous avons des valeurs communes et que tu fais partie des entrepreneurs à qui j'ai envie de faire un cadeau !

J'ai développé une deuxième activité en parallèle de mon activité de coaching en partenariat avec le laboratoire DōTerra. Connais-tu doTERRA, un laboratoire d'huiles essentielles PURES et de compléments alimentaires qui fête ses 15 ans bientôt ?

Je te contacte car cette activité me rapporte un revenu mensuel proche des 10K (revenu récurrent et en croissance) et je souhaite proposer à d'autres femmes entrepreneures de jouir de cette sécurité & abondance financière.

Si tu souhaites bénéficier de cette opportunité, je suis ravie de t'en dire plus !

Et si ce n'est pas le bon moment pour toi, ce pourrait l'être à un autre moment.

Je te souhaite le meilleur,
Anaïs

PS : j'ai une offre de dingue jusqu'au 31 août.... dis moi si tu souhaites la découvrir !

MENER LES APPELS DE RECRUTEMENT SANS PLUS JAMAIS ÊTRE BLOQUÉ: LES 6 QUESTIONS À POSER

Tips: utiliser les questions comme une troisième personne qui pose les questions

Tu peux même leur dire: *"je suis censée te poser ces six questions, est-ce que c'est okay ?"*

Même leur montrer le papier où tu as écrit les questions !

1. Qu'est-ce que tu as aimé le plus dans ce que tu as vu ? (Ils ont vu ton intro)
2. Si tu étais intéressée et prêt, sur une échelle de 1 à 10, tu serais intéressée comment ? (question que tu poses en appel ou en questionnaire de recrutement)
3. Hypothétiquement, entre nous, tu aurais besoin de gagner combien par mois pour que ça vaille le coup pour toi ?
4. Combien d'heures par semaine tu serais prêt à le faire ?
5. Tu serais prête à le faire pendant combien de mois avant de dire: « c'est pas pour moi ! »
6. Est-ce que tu serais okay de jeter un œil à la prochaine étape ?
 - commander ton premier panier + rejoindre la formation
 - recruter tes premiers conseillers
 - inscrire tes premiers clients

POINTS D'ACTION:

- Définis tes canaux de recrutement
- Fais relire ton MP de recrutement à ta upline
- envoyer 10 MP de recrutement par JOUR : FIRST THING POUR DOTERRA, FOCUS ABSOLU JUSQU'À L'AUTUMN TOUR
- Choisir le créneau où tu le fais dans ta journée > en faire une habitude
- Chaque upline doit faire un fake appel de recrutement devant toutes ces équipes en appel de groupe
- T'entraîner en appel de recrutement & cadre de collaboration avec une personne de ton équipe devant toute ton équipe puis avec un binôme :
 - au moins 2 fois chacun
 - + avec un ami / conjoint