COMMENT BIEN RÉUSSIR UN ATELIER EN PRESENTIEL DOTERRA

- [video : https://youtu.be/lm_3vwHiLzc](https://youtu.be/lm_3vwHiLzc)
- **90% du CA de doterra est basé sur des ateliers présentiels**
- **CA x 5**

PARTIE 1 : PREPARER L'ATELIER

1) CHOISIR LE LIEU

- chez vous
- chez 1 proche
- dans un café bien être
- dans un restaurant bien être
- dans 1 coworking
- dans un studio de yoga, de pilates, de danse
- au parc
- au lac
- dans une entreprise
- dans le cabinet de ton esthéticienne
- dans ta salle de sport
- dans des cabinets de kiné, masseur, sophrologue thérapeutes
- dans des spas, des thermes, des hotels
- dans des librairies
- dans 1 magasin bio
- atelier chez une cliente

2) choisir ton format "atelier"

- tea time
- conférence offerte
- pique nique dans un parc
- intervention dans un café bien être
- apéro santé optimale
- atelier chocolat / cuisine aux HE
- atelier bougies aux HE
- atelier aroma yoga, harmonisation des chakras

3) poser intention :

- objectif de vente
- organiser en duo, trio avec des conseillers près de chez toi

4) choisir ta thématique selon ton objectif de vente

- toi en tant que futur client : a quel type d'ateliers tu aimerais aller ?
 - objectif : leur faire vivre une expérience inoubliable & sécurisante

5) lancer ta communication

- Visuel : faire revoir visuel & texte à tes uplines
- prévoir 1H45 à 2h pour avoir le temps de closer les gens sur place
- lancer ta communication 1 mois avant si possible, au plus tard 3 semaines avant
- prévoir de quoi récupérer les coordonnées des personnes pour l'inscription :

COMMENT BIEN RÉUSSIR UN ATELIER EN PRESENTIEL DOTERRA

- page d'inscription
- avec email & téléphone
- lancer tes invitations en MP :
 - prospection de professionnels ciblés en local via google maps
 - whatsapp
 - FB
 - instagram
 - linkedin
 - SMS
 - flyers a la boulangerie du coin, salle de yoga, café bien être
 - affiche dans son cabinet
 - affiche dans 1 resto, boutiques
 - eventbrite, FB
 - application knockk

= si t invites 10 personnes, 1 à 2 personnes vont venir

= pour remplir 1 atelier, invite 50 à 80 personnes

= invite toujours 5 clients pour en avoir 1 présent il est pivot dans la réussite de cet atelier

- communication sur whatsapp, réseaux sociaux, groupe FB locaux, groupes telegram

6) gérer ta liste d'inscrits

- à chaque non : donne la prochaine date / rdv découverte / connais des personnes intéressées
- à chaque oui : propose à la personne si elle veut venir avec qqn

7) préparer ton atelier

- prépare ta conférence, tes notes
- entraîne-toi au moins 2 fois devant quelqu'un et demander ses conseils d'amélioration
- vérifier la durée de ton atelier
- Durée : 50min max, dont 10min de questions
 - puis 20 à 30min pour closer les gens
- prévoir d'offrir des gifts bags / cadeaux aux présents
- préparer une déco pour ta table :
 - je vous conseille de présenter 4 kits max : enfants, emotions, family, home essentials
 - oracles si disponible
 - livres
- Matériel à préparer :
 - version papier de la fiche de prix en nombre suffisant
 - version papier des kits de bienvenue
 - roue des émotions
 - feuille de note pour challenges de santé
 - fiche de coordonnées pour noter : nom, prenom, email, adresse postale, téléphone
 - en bonus :

COMMENT BIEN RÉUSSIR UN ATELIER EN PRESENTIEL DOTERRA

- fiche résumé de votre atelier
 - fiche guide AZ avec la liste des problématiques auxquels doTerra répond pour vous permettre de réaliser toutes les solutions possibles grâce à doTerra
 - bonus du bonus : fiche d'inscription doTerra
- je vous invite à ne pas faire votre premier atelier seul, demandez à qqun de votre équipe de venir avec vous
 - je vous recommande d'inviter à chaque atelier, une cliente déjà convaincu à qui vous offrez un cadeau pour la remercier pour sa venue
 - si vous le souhaitez ; prévoir une activité simple de fin d'atelier :
 - leur proposer de faire 1 échantillon avec : lavande, orange, eucalyptus, éventuellement serenity
 - leur proposer de faire 1 roll on soi même spécial immunité / stress

8) préparer ta posture

- détachement : pas de pression
- cadre temporel : mets toi 1 réveil visible pour gérer le temps
- Bienveillance & écoute envers les prospects

PARTIE 2 : DONNER L'ATELIER

1) vous présenter

- je me vous remercie de votre présence, de votre confiance
- Je me présente, je m'appelle XXX, j'ai rejoint le laboratoire doTerra il y a XX ans
- Mon quotidien consiste à prendre soin de vous pour vous apporter une santé optimale, vos donner des solutions concrètes & faciles faces aux petits bobos d quotidien pour vous & vos proches, et vous accompagner sur le long terme
- je suis en charge de cette mission, donc aujourd'hui, on va chercher à comprendre si vous avez des problèmes de santé et comment je peux vous aider à les résoudre de façon naturelle et autonome
- je suis vraiment là pour améliorer votre vie
- je vais m'assurer que chacun reparte avec les produits dont il a besoin pour soulager ou résoudre ces challenges de santé
- je vous offre mon suivi à vie dans ce cadre, je deviens votre partenaire santé à partir d'aujourd'hui
- peut être que vous vous demander pourquoi je suis là devant vous :
 - partager votre pourquoi : j'ai eu des enfants et , j'ai envie de vivre avec eux au quotidien, etc

2) rappeler le thème de l'atelier & les solutions de santé que ça apporte

3) expliquer chemin doterra en début d'atelier

- raconter votre histoire de guérison avec doTerra en 2 min
- vous êtes à ma place il y a quelques années et je vous souhaite d'être à ma place bientôt si vous vous sentez l'appeler

COMMENT BIEN RÉUSSIR UN ATELIER EN PRESENTIEL DOTERRA

4) donner les documents

- à donner en début d'atelier :
 - crayons
 - fiche récap des challenges de santé & produits associés :
 - si vous voulez plus de détails, vous trouverez plus de détails dans le Modern Essential et vous pourrez le feuilleter en fin d'atelier
 - avec ce document, vous avez déjà des solutions concrètes face à vos challenges de santé
 - feuille de note pour challenges de santé :
 - blanche pour les clients, pour que vous puissiez noter vos challenges, vos déclics
 - fiche de prix :
 - 3 raisons pour laquelle je vous donne la liste des prix,
 - 1ère raison : la première c'est parce que quand j'assiste à un atelier , j'aime connaître les prix dès le début et je veux que vous remarquiez quelques choses, il y a 2 catégories de prix
 - pour bénéficier de la liste de prix inférieur, vous aurez simplement à prendre une carte membre
 - vous allez tous acheter les prix au prix membre, aucune personne ne payera le prix public et vous aurez même la possibilité de vous procurer les huiles avec un système fidélité, je vous en reparlerai en 1-1
 - 2e raison :
 - elle va vous servir de mémo ou wish list, pour noter toutes les huiles qui vous intéressent ou que vous avez envie de tester
 - 3e raison : si vous avez envie de tester plusieurs huiles, j'ai des kits qui vous permettront de bénéficier de tarifs encore moins chers que ceux qui sont indiqués

= on va se concentrer aujourd'hui sur qq produits et doterra propose une gamme de 500 produits d'exception donc si vous avez des questions sur certains produits que je n'évoquerai pas pendant l'atelier, venez me demander à la fin

5) ouverture du dialogue

- chacun partage son prénom

COMMENT BIEN RÉUSSIR UN ATELIER EN PRESENTIEL DOTERRA

- demander à chacun d'écrire ses 3 pb de santé sur sa feuille

6) cadre de l'atelier

- précisez que vous allez faire votre présentation & prendre les questions à la fin, ils peuvent noter les questions & les HE qui les intéressent sur leur feuille
- conseils basés UNIQUEMENT pour ce laboratoire doTerra, on verra pourquoi dans qq minutes

7) tips de vente tout a long de l'atelier

- amenez votre client à la commande tout a long de l'atelier
 - parlez tout du long comme si les gens allaient tous commander à la fin de l'atelier :
 - quand vous recevrez vos produits chez vous
 - quand vous achèterez votre carte commande, vous aurez accès etc
 - quand tu utiliseras ton citron
 - tu vas recevoir tes hiles en 2 à 3 jours
 - répéter le mot "économique" & généreux plusieurs fois:
 - 250 gouttes dans une bouteille , donc 250 utilisations pour environ 30€ : économique
 - LRP : économique
 - doTerra est extrêmement généreux avec ces clients & WA
- = on fait beaucoup d'économies, on ne va plus à la pharmacie, on n'achète nos produits ménagers et cosmétiques

- répéter le mot "précieux" : ce sont des huiles précieuses et des produits d'exception
- répéter le mot "simple" : c'est très simple et sécuritaire d'utilisation
- répéter le mot "autonome" :
 - vous allez fournir des e-books, des fiches, des masterclass offertes régulièrement
 - vous allez leur offrir votre suivi
 - elle a accès à 1 groupe FB
 - elle a votre contact whatsapp pour vous écrire par whatsapp
- répéter & écrire dans votre mail remerciements :
 - ce que je dis est valable que pour les HE doTerra
 - on se désengage de tous résultats en cas d'utilisation en cutanée, en interne en diffusion d'HE d'une autre marque, producteur, laboratoire, pharmacie ou d'un autre magasin

8) expliquer pourquoi doTerra

- qualité :
 - pureté
 - contexte de marché : 80% adultérés

COMMENT BIEN RÉUSSIR UN ATELIER EN PRESENTIEL DOTERRA

- label CPTG :
 - conseils basés UNIQUEMENT pour ce laboratoire doTerra
- on entend souvent c'est dangereux d'utiliser les HE
 - c'est vrai, car 80% sont adultérées :
 - diluée avec des produits de substitution ou chimiques
 - nocive pour la peau, le foie, le système hormonale
 - les 20% autres sont pures MAIS pas de garantie de non nocivité car :
 - les agriculteurs peuvent utiliser des activateurs de pousse, des pesticides
 - si les plantes ont été victimes de maladies, de bactéries
- = ça va être dangereux
- seul le grade CPTG va pouvoir garantir leur pureté :
 - d'où le fait de pouvoir suivre la qualité des HE (source to you)
 - les HE les plus pures, les plus contrôlés, les plus sécuritaires d'Europe,
- huiles très précieuses ET économiques à la fois :
 - 30cts par goutte environ
 - c'est tellement plus économique :
 - gain de temps : pas de route, pas de rdv médecin, pas de déplacement pharmacie
 - gain d'argent : pas d'essence, pas de frais
 - on a tous sous la main chez soi tout le temps

9) 4 façons d'utiliser les HE

- topique
- interne : on peut leur faire boire 1 verre d'eau avec du citron
- diffusion : respirer lavande avec des exercices de respiration
- énergétique

10) votre atelier

- 30min
- 10 huiles max / 10 produits
- 1 histoire de guérison pour chaque huile

11) transition vers la possibilité de rejoindre doTerra

- on vous conseille de choisir de présenter 4 kits maximum
- si vous vous demandez comment on fait pour se procurer ces superbes huiles, vous pouvez vous les procurer grâce à moi à un tarif de -25% :
 - 2 manières d'acheter les produits doTerra

COMMENT BIEN RÉUSSIR UN ATELIER EN PRESENTIEL DOTERRA

- la première qui est la plus avantageuse, c'est d'avoir un kit, vous avez toute la trousse chez vous pour répondre à TOUS les bobos de santé
 - pour commencer à vous créer votre pharmacie naturelle chez vous
 - commencer par présenter le kit le + cher & aller decrescendo
 - le kit home essentials, il est beaucoup plus rentable & économique : il est le double d prix du family kit, y a le triple des huiles dedans
 - le kit famille, c'est parfait si tu veux démarrer et que tu connais pas beaucoup les huiles
 - le kit X

- la deuxième manière c est de faire comme au restaurant : à la carte et alors je suis là pour vous aider à créer votre kit sr mesure

12) dernier témoignage de guérison globale avec doTerra

13) question de cloture :

- qu'est ce qui t'as le plus plu dans cette présentation ? quel a été ton coup de cœur de l'atelier
 - les laisser parler
- avez vous des questions ?
- sachez que si vous souhaitez vous aussi faire la même chose que moi, on vous forme & on vous accompagne gratuitement selon le niveau de revenu et d'implication que vous souhaitez créer
- qu'est ce que tu as envie de tester, de commander ?
- et si vous passez commande dès maintenant, je vous offre :
 - un stick deep blue pour xx
 - 1 kit yoga
 - 1 keychain rempli
 - 1 livre modern essentials
 - un massage aromataouch dans les 30 jours
 - 50€ de bons d'achats sr la boutique doterra

- dire à la fin si vous sentez que certaines personnes ne sont pas intéressées, l'atelier est terminé vous pouvez repartir et je vous proposerai une séance personnalisée si vous avez envie d'aller plus loin dans un contexte plus intime
- si des personnes vous disent qu'elles ont déjà des HE et qu'elles veulent les finir :
 - offrez leur 1 échantillon et prenez leurs coordonnées si pas déjà fait
 - lui dire que vous pourrez l'inviter à des ateliers sur un autre thème
 - et remercier pour sa confiance, son temps

- proposer de quoi s'hydrater

14) inviter à commander : qu'est ce que tu as envie de découvrir ?

- venez me voir un par un :
 - j'ai un cadeau à vous offrir après cet atelier :

COMMENT BIEN RÉUSSIR UN ATELIER EN PRESENTIEL DOTERRA

- je vais prendre vos coordonnées et email et je vous enverrai
 - mes notes d'atelier & les conseils de sécurité de base
- qu'est ce qui t'a plu ? qu'est ce que tu as envie de tester ?
 - notez le nom prénom adresse postale téléphone de la personne, et tu passeras la commande après
 - elle te paye sur place en virement, cash, paypal, chèque
 - rappel :
 - avec ta commande, tu recevras accès à moi à ma ligne privée
 - à mon accompagnement personnalisé à vie
 - a notre groupe FACEBOOK
 - a toutes nos ressources & nos formations

15) conseils de closing

- pas d'échantillon
- avoir une prospect que tu es sur qu'elle va commander
- si qqun doit partir le plus vite et est quand même intéressé :
 - le closer en premier

16) email de remerciements

- note récapitulative d'atelier
- catalogue
- liste des prix
- lien de résa d'agenda pour ceux qui ont pas commandé pour une séance découverte
- mettre en signature qu'on se désengage des résultats avec une autre marque

17) suivi des clients

- email de bienvenue
- par whatsapp :
 - ebook pour son kit
 - numero service clients
 - lien groupe FB & instagram
- Programmer séance de suivi avec toutes les personnes qui ont commandé à l'atelier