

SYSTÈME DE DUPLICATION FACILE
« ATTEINDRE ÉLITE EN 6 SEMAINES »



dōTERRA®

Par Marie-Kim Provencher
pour l'équipe Puissance dōTERRA Québec

vita

Huiles essentielles & bien-être

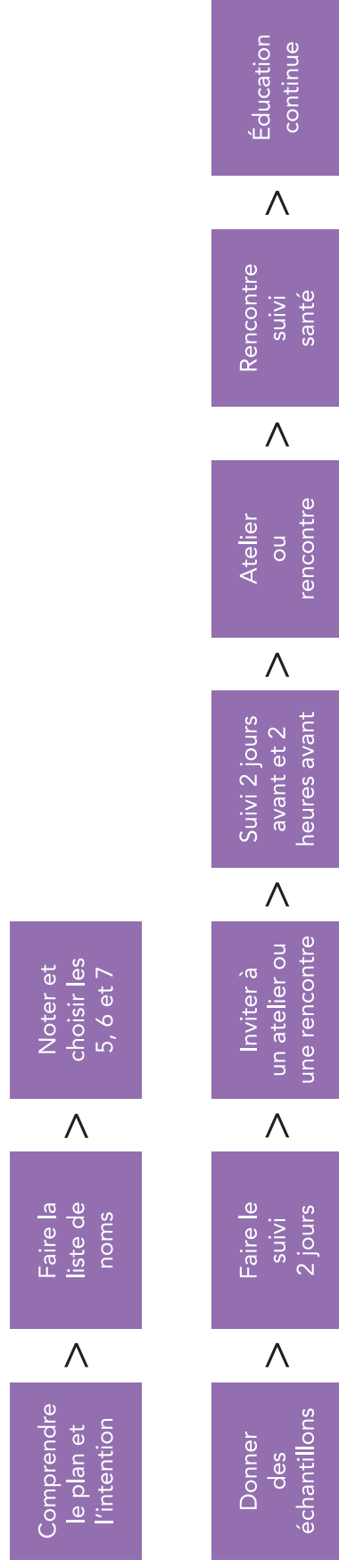
TABLE DES MATIÈRES

Plan d'action d'un leader dōTERRA.....	3
1. LE RECRUTEMENT	
1.1 La liste de 100 noms.....	4
1.2 Le classement des noms.....	6
1.3 L'échantillonnage efficace.....	6
1.4 L'invitation efficace à un atelier.....	11
2. L'ENRÔLEMENT	
2.1 L'atelier hebdomadaire d'huiles essentielles.....	12
2.2 Le script de l'atelier.....	14
3. LE SUIVI ET L'ÉDUCATION	
3.1 La rencontre santé.....	22
3.2 Le script de la rencontre santé.....	22
3.3 L'éducation continue.....	25
4. LE PLAN ET LA STRUCTURE	
4.1 Les nouveaux bâtisseurs.....	26
4.2 Le plan pour atteindre élite en 6 semaines.....	28
4.3 Le recrutement de nouveaux bâtisseurs.....	28
4.4 Le système de duplication.....	30
5. LE LEADERSHIP	
5.1 Le calendrier hebdomadaire de la réussite.....	32
5.2 Les appels d'équipe.....	32
5.3 Les appels de stratégie hebdomadaires.....	32
5.4 Le déroulement des appels de stratégie.....	33

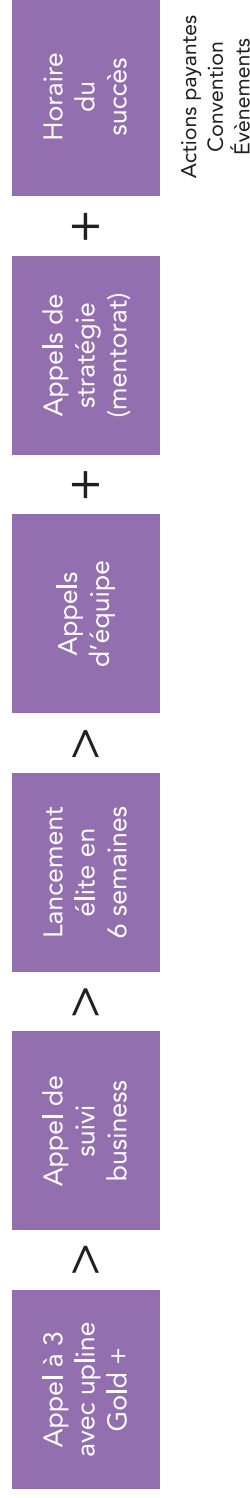
Plan d'action d'un leader

Vue d'ensemble du plan permettant de bâtir une entreprise durable et prospère avec dōTERRA

Plan pour tous | clients, partageurs, bâtisseurs



Plan pour leaders | partageurs, bâtisseurs



1. LE RECRUTEMENT

1.1 La liste de 100 noms

Tout d'abord, dressez la liste de toutes les personnes que vous connaissez ou côtoyez. C'est la première étape de toute entreprise! Pensez à votre entourage proche mais aussi aux gens que vous côtoyez régulièrement à la garderie des enfants, chez la coiffeuse, à l'épicerie, chez le dentiste, etc.

À cette étape, il ne s'agit pas de juger si la personne sera intéressée ou non... il est simplement important qu'elle soit informée de l'existence de votre entreprise. Une fois informée, une personne pas intéressée peut très bien être une excellente source de références!

Il est important de recruter correctement pour pouvoir ensuite enrôler facilement. Le recrutement est la base d'une entreprise de marketing de réseau qui s'appuie sur l'ajout de nouvelles personnes à l'équipe tous les mois. Si vous ne savez pas comment recruter, vous n'aurez pas de durabilité avec votre entreprise.

Cette étape peut être amusante et facile! Le recrutement quotidien consiste à simplement parler aux gens où que vous soyez. Sourire, dire « bonjour », avoir une attitude positive et être ouvert(e) à parler aux autres de ce que vous faites dans la vie. Avoir une carte d'affaires, des échantillons en tout temps avec vous et un atelier planifié chaque semaine auquel vous pouvez inviter n'importe qui est la clé du recrutement.



1.2 Le classement des noms

Après avoir fait votre liste, vous allez « noter » chaque personne selon 7 caractéristiques précises. Le classement de votre liste a pour but d'identifier ceux qui ont davantage d'intérêt et qui seraient susceptibles d'être votre « client idéal » parmi votre liste de 100 personnes.

Ce que nous appelons votre « bâtisseur idéal », c'est une personne qui possède ces caractéristiques. Toute personne qui possède 5 caractéristiques ou plus a de très grandes chances de réussir à bâtir une entreprise avec dōTERRA. Ce sont les personnes que l'on veut recruter!

Voici les 7 caractéristiques d'un leader idéal :

1. Est une femme
2. A besoin d'argent, désire avoir plus de temps, a besoin d'un sens à sa vie
3. A entre 35 à 55 ans (les femmes de cet âge ont souvent des enfants, ont tendance à être ouvertes par la santé et un mode de vie sain, ont de l'expérience de vie et de l'énergie pour une entreprise)
4. Apprécie ce qui est naturel (alimentation, yoga, ostéopathe, etc.)
5. A déjà des expériences en ventes ou entrepreneuriat
6. Est une personne d'influence, une leader naturelle
7. A un conjoint ou partenaire qui la supporte

Une fois que vous avez noté chaque personne de votre liste de 100 noms, misez sur les personnes qui ont une note de 5 et plus. Lorsque vous manquez de personnes à échantillonner, vous créez une nouvelle liste de 100 noms et vous refaites le même processus de classement. De cette façon, vous aurez TOUJOURS des personnes intéressantes à échantillonner.

Références :

Connaissez-vous des personnes influentes? Vous pouvez leur demander des références. Voici un excellent scénario pour le faire. « Je recherche des femmes âgées de 35 à 55 ans qui souhaitent vivre de manière naturelle et créer leur propre entreprise. Je suis entrepreneur(e) dans le domaine du mieux-être avec les produits dōTERRA et je recherche activement une personne qui aimerait rejoindre mon équipe gagnante. Une personne que je vais soutenir en lui offrant mon temps, mes compétences et mes ressources. Connaissez-vous quelqu'un qui respecte ces critères? »

1.3 L'échantillonnage efficace

En tant que conseiller(ère) dōTERRA, nous aidons les gens avec leur santé en leur proposant des solutions moins chères, plus sécuritaires et efficaces que celles qu'elles utilisent actuellement. Pour réussir, vous DEVEZ considérer LA PRÉPARATION (échantillonnage) comme le facteur le plus important de votre succès.

Quels sont les avantages de bien se préparer en échantillonnant?

- Créer des utilisateurs pour la vie et des bâtisseurs potentiels en les aidant à découvrir le pouvoir et l'efficacité des huiles essentielles.
- Avoir un taux de « closing » qui monte en flèche puisque que les invités ont bien été échantillonnés et assistent à l'atelier avec l'intention d'acheter.
- Avoir des invités qui ont des témoignages incroyables puisqu'ils ont été bien échantillonnés avant de venir à l'atelier.

- Voir votre confiance personnelle augmenter à chaque fois que vous partagez un échantillon avec succès ainsi que votre entreprise qui grandit.

Quels sont les défis que vous pourriez rencontrer si vous ne parvenez pas à vous préparer correctement?

- Si vous n'échantillonnez pas une personne avant un atelier, vous n'avez pas encore réussi à la convertir au pouvoir des huiles en l'aidant à trouver des solutions naturelles à ses problèmes de santé.
- Les gens peuvent se sentir obligés d'assister à votre atelier et ne pas comprendre le pouvoir des huiles essentielles ainsi que la différence qu'elles peuvent faire dans leur vie quotidienne. Elles peuvent acheter un kit mais probablement qu'elles ne commanderont plus ensuite.
- Les gens dupliquent ce qu'ils vivent. Si vos invités n'ont pas été correctement échantillonnés, ils ne partageront probablement pas le pouvoir des huiles essentielles avec d'autres et sous-estimeront le potentiel sur leur santé.

La bonne attitude à avoir avec l'échantillonnage est la suivante :

- Faire sentir le client spécial.
- Être dans un intention de service.
- Ce n'est pas ce que vous dites, c'est le sentiment qui se cache derrière qui importe.

Comment échantillonner efficacement?

- Ne jamais donner plus d'un échantillon à la fois.
- Toujours commencer par le problème de santé le plus simple (n'essayez pas d'aider une personne atteinte de cancer ou de la maladie de Crohn).
- Utiliser les huiles essentielles les moins chères pour votre échantillon.
- Échantillonner uniquement ceux qui sont intéressés par une solution à leur problème de santé.
- Utiliser un langage basé sur la permission pour proposer votre échantillon : « Souhaitez-vous avoir une meilleure santé globale? » ou « Me permettez-vous de partager une goutte de menthe poivrée avec vous? » ou « Souhaitez-vous essayer une goutte d'huile essentielle de citron dans votre eau? J'adore! ».
- NE JAMAIS inviter une personne à un atelier avant qu'elle ait eu une expérience réussie avec les huiles essentielles.

Suggestion d'appel pour offrir un échantillon :

« Bonjour, j'ai une super proposition pour vous. Vous savez que je travaille avec les huiles essentielles, eh bien, j'ai l'occasion de vous en donner GRATUITEMENT. J'ai 20 échantillons à partager et j'aimerais vous en donner un. Je sais que votre ... (votre mari a mal au dos) alors j'ai pensé à vous. Je vais trouver mes 20 personnes très rapidement et je savais que vous seriez intéressée. Ça vous irait si je lui en apportais un pour l'essayer? Je vais vous donner un échantillon de Deep Blue avec des instructions d'utilisation. Deep Blue est le produit idéal à essayer en premier lieu pour ... (les maux de dos). »

Comment gérer les attentes des gens?

- Tenter de prévenir la déception en établissant, à l'avance, ce qui peut être réglé ou attendu de manière réaliste par l'échantillon.
- Parler lentement et clairement car il s'agit d'un tout nouveau langage et vous souhaitez les mettre à l'aise.

Voici des exemples de script pour gérer les attentes :

« Je vais vous laisser cet échantillon mais je dois vous dire que vous devrez peut-être essayer différentes huiles essentielles avant de trouver la bonne pour vous. Tout le monde est différent et une huile qui fonctionne pour une personne peut ne pas fonctionner de la même manière pour une autre personne. »

« Je vais vous donner l'huile essentielle la plus courante pour votre douleur/problématique. Si vous n'obtenez pas les résultats escomptés, nous essaierons autre chose, si vous êtes aussi patient avec les huiles essentielles qu'avec les médicaments, nous trouverons ensemble un remède naturel plus sûr et plus abordable. Ça vous va? »

Première fois que vous donnez un échantillon en personne :

- Donner un aperçu général des huiles essentielles.
- Expliquer comment les utiliser.
- Expliquer en quoi les huiles essentielles ressemblent aux médicaments (peut-être nécessaire d'en essayer plusieurs pour trouver ce qui convient le mieux).
- Parler du guide d'utilisation des huiles essentielles.
- Mentionner que vous l'appellerez dans 2 jours.

2 jours après la livraison d'un échantillon :

- SEULEMENT DIRE CES MOTS : « Avez-vous eu l'occasion d'essayer l'huile essentielle ? ». C'est une formulation qui rassure les gens et qui leur permet de dire honnêtement « Non, pas encore » au lieu de se sentir coincé si vous demandiez « Est-ce que l'échantillon a bien fonctionné pour vous? ».
- Si la personne répond « NON », dites : « C'est ce que nous allons faire, ce soir (dites-leur exactement quoi faire avec le produit que vous avez échantillonné) puis je vous rappellerai demain dans la matinée. ».
- Rappelez la personne. Si elle dit à nouveau « NON » quand vous lui demandez si elle a essayé, répondez : « Pas de problème, voici ce que nous allons faire. Allez chercher l'huile essentielle tout de suite - ouvrez-la et je vais vous guider. Je sais que ton dos te fait mal et je veux que tu te sentes mieux. ».

Si la personne a une mauvaise expérience :

- Quand quelqu'un dit : « Oh mon Dieu, j'ai vraiment eu une mauvaise expérience. », ne dites pas : « Je n'ai jamais entendu parler de quelqu'un qui a eu une mauvaise expérience » ou « Êtes-vous certain de l'avoir utilisée correctement ? ». La personne sera sur la défensive.
- Pratiquez l'écoute active et dynamique : répétez ce que la personne vous dit. Par exemple : « Vous dites donc que vous avez appliqué le Deep Blue sur votre dos et êtes allé au lit, et puis le matin c'était pire ? ».
- « Je sais que vous voulez régler cette douleur et je veux vous aider. Si vous voulez patienter, je vous apporterai un autre échantillon. Vous vous souvenez, je vous avais mentionné que nous devrions peut-être essayer différentes huiles avant d'obtenir des résultats ? ».
- À ce stade, vous pouvez lui donner un autre échantillon comme AromaTouch ou gaulthérie couchée.
- À répéter jusqu'à ce que l'expérience soit positive.

Lorsque la personne a une bonne expérience :

- Pratiquez l'écoute active et dynamique : répétez ce que la personne vous dit. Par exemple : « Vous avez donc utilisé l'huile essentielle et 12 heures plus tard, votre dos se porte toujours mieux ? ».
- C'est à ce moment-là que vous l'invitez à un atelier! « Oh, si vous trouvez que Deep Blue donne de bons résultats, vous venez de constater par vous-même le pouvoir incroyable des huiles essentielles! Vous allez adorer mon atelier. Nous avons un événement ce week-end à 19h ou mardi prochain à 17h. Quel moment vous convient le mieux? ».

Si la personne ne répond pas au téléphone pour l'appel de suivi :

- Dites : « J'ai de bonnes nouvelles pour vous! S'il vous plaît, appelez-moi! ».
- Si la personne ne retourne pas l'appel, TEXTEZ « j'ai une surprise pour vous, rappelez-moi! ».
- La surprise peut être n'importe quoi, faites-le par contre!

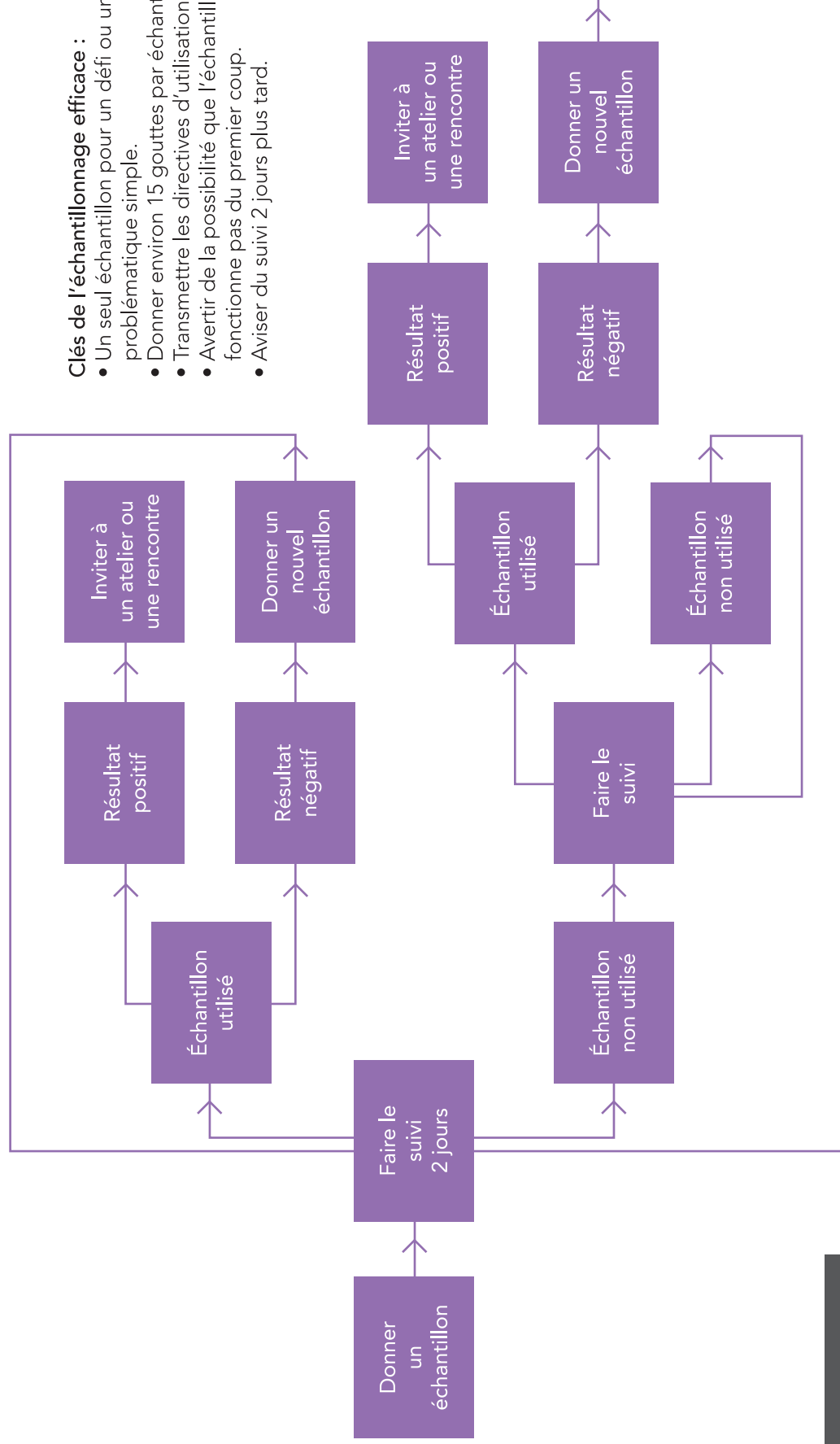
Inviter à un atelier ou prévoir une rencontre individuelle :

- Après avoir vécu une bonne expérience avec l'échantillon que vous leur avez donné.
- Ayez un calendrier d'ateliers ou un agenda de vos disponibilités afin de fixer rapidement une date avec la personne.



Échantillonnage efficace

Résumé du processus



Clés de l'échantillonnage efficace :

- Un seul échantillon pour un défi ou une problématique simple.
- Donner environ 15 gouttes par échantillon.
- Transmettre les directives d'utilisation.
- Avertir de la possibilité que l'échantillon ne fonctionne pas du premier coup.
- Aviser du suivi 2 jours plus tard.

1.4 L'invitation efficace à un atelier

2 semaines avant l'atelier :

Vous échantillonnez quelqu'un jusqu'à ce qu'il ait une expérience positive avec les huiles essentielles. Une fois que la personne a une expérience positive, vous l'invitez à un atelier.

2 jours avant l'atelier :

- Appelez les invités 2 jours avant l'atelier.
- L'appel téléphonique est le moyen le plus efficace de contacter.
- SCRIPT : « Je suis tellement excité(e) pour jeudi! J'appelle simplement pour vous dire que j'ai hâte de vous voir et de partager mes connaissances avec vous. »
- Vous pouvez aussi donner un peu plus de détails sur l'atelier.

NE leur demandez PAS s'ils viennent toujours - vous êtes excité(e), supposez qu'ils sont excités et ont hâte eux aussi. L'assiduité aux ateliers descend de 80% à 30% si vous MANQUEZ cette étape!

2 heures avant l'atelier :

- Envoyez un SMS à vos invités 2 heures avant le début de l'atelier.
- NE PAS APPELER.
- Les gens prennent leur décision 2 heures avant, pas 3 ou 4. (2 heures est la fenêtre parfaite).
- SCRIPT : VOUS : « Je suis ravi(e) de vous voir ce soir. J'ai une surprise pour vous! » - INVITÉ(E) : « Quoi ??! » - VOUS : « Venez la découvrir. »

La surprise est un argument qui peut faire une différence!

En moyenne, 20% NE SE PRÉSENTERONT PAS À VOTRE ATELIER ET/OU NE VOUS AVERTIRONS PAS QU'ILS NE VIENNENT PAS.

- Si la personne ne peut pas y assister, voyez si elle peut s'engager à participer à votre prochain atelier.
- Si la personne a confirmé sa présence et qu'elle ne se présente pas, mettez le paquet!
- Appelez-la et dites : « Ça va? Vous m'avez manqué à l'atelier. Vous savez quoi? Cette information est si importante, je suis certain(e) que vous allez aimer. Puis-je venir et partager mon atelier avec vous. ».



2. L'ENRÔLEMENT

Enrôler des gens, c'est la seule façon de bâtir votre entreprise! Vous devez ajouter de nouvelles personnes à votre organisation sur une base hebdomadaire et mensuelle, sinon votre équipe s'atrophiera. Il ne faut jamais arrêter d'enrôler, peu importe son rang. Dès que vous arrêtez de travailler, votre équipe sera affectée. Continuez de répéter les actions qui ont créé votre succès.

2.1 L'atelier hebdomadaire d'huiles essentielles

Lorsque vous initiez de nouvelles personnes aux huiles essentielles, assurez-vous que votre technique est facilement duplicable. Les futurs bâtisseurs doivent avoir envie de faire comme vous!

Trouvez un endroit pratique où vous pourrez donner un atelier chaque semaine au même moment. Si votre maison n'est pas un endroit approprié, soyez créatifs et trouvez votre endroit!

La constance est très puissante. Avoir une telle structure vous permettra aussi d'inviter rapidement des gens à vos ateliers.

Astuces :

Votre atelier doit demander moins de 5 minutes de préparation et vous devez vous adresser aux gens comme à des élèves de 5e année.

Principe de base :

« NE JAMAIS INVITER UNE PERSONNE À UN ATELIER OU UNE RENCONTRE SANS QU'IL N'AIT D'ABORD EU UNE EXPERIENCE POSITIVE AVEC LES HUILES ESSENTIELLES. »

Ce qu'il faut avoir pour votre atelier :

- Feuilles d'informations pour atelier (facultatif)
- Formulaire d'inscription
- Formulaire objectif santé
- Quelques huiles (menthe poivrée, orange sauvage et quelques autres pour l'eau)
- Quelques produits qui feront l'objet de témoignages (exemple : LLV)
- Guides d'utilisation des huiles essentielles
- Porte-clés dōTERRA rempli de flacons d'échantillons d'huiles essentielles de base
- Feuilles des ensembles d'enrôlement
- Livres sur les huiles essentielles
- Stylos

La simplicité est de mise. Votre atelier doit être facile à reproduire pour un participant qui voudrait devenir bâtisseur.

Les échantillons choisis :

Vous pouvez choisir ceux que vous voulez. Par contre, partagez seulement 2 ou 3 caractéristiques pour chacun. Soyez conscients que les gens retiendront environ 10% de ce que vous direz.

Astuces pour un atelier réussi :

- Chaque semaine, au même endroit et à la même heure.
- Avoir un conseiller mieux-être pour 3 invités pour bien servir chacun et faire le « closing ».
- Être à votre meilleur - meilleure énergie, beau look, grand sourire, intention d'obtenir un taux de 95% d'inscription.
- Avoir 95% des personnes qui ont été correctement échantillonnées.
- Enseigner comme à des élèves de 5e année.
- Pas de présentation Powerpoint, seulement des interactions et des questions.
- Durée de 45 minutes environ, incluant le « closing » de 15 minutes pour inscrire les personnes à la fin.
- Débuter et terminer à l'heure déterminée.
- Servir des rafraîchissements APRÈS l'atelier, pendant la partie « opportunité d'affaires ».
- Ne pas avoir de distractions (animaux, enfants sans surveillance, alcool, etc.).
- NE PAS sortir votre livre de référence The Essential Life avant la FIN de l'atelier.
- Ne pas parler de contre-indications, de la compagnie ou du programme de fidélité.
- Avoir le contrôle de l'atelier, ne pas le laisser aux invités (voir l'exemple ci-dessous).

Si vous voyez qu'une personne continue à poser des questions persistantes, dites : « Je vois que vous avez beaucoup de questions. Je vais y répondre seul(e) à seul(e) avec vous lorsque l'atelier sera terminé. ».

Si une personne ne lève pas la main et crée une discussion à tout moment, dites : « J'apprécie votre curiosité, je vais pouvoir répondre à chacune de vos questions après l'atelier. ».

Immédiatement après l'atelier :

- Faire une courte présentation de l'opportunité d'affaires.
- Répondre aux questions auxquelles vous n'avez pas répondu.
- Saisir toutes les commandes pour qu'elles soient traitées rapidement.

Le lendemain de l'atelier :

- Contacter ceux qui n'ont pas assisté à l'atelier et en planifier un autre avec eux.

2 jours après l'atelier :

- Rappeler aux invités que leur rencontre santé est prévue pour la semaine suivante.
- Pour les personnes qui ont demandé à organiser un atelier, commencer à les préparer pour un atelier réussi (voir la section suivante).

1 semaine après l'atelier :

- Replanifier les rencontres santé annulées.

2 semaines après l'atelier :

- Faire un suivi auprès de toutes les personnes présentes - ont-ils besoin d'une rencontre santé ou d'un autre atelier?
- Pour ceux qui ne se sont pas déjà inscrits, vous pouvez les inviter à vos autres ateliers.

Parfois, la rencontre individuelle sera la meilleure option. Par exemple, lorsque nous voulons attirer un leader dans notre équipe, il se sentira probablement davantage privilégié d'avoir une rencontre en solo avec vous.

2.2 Le script de l'atelier

Voici le modèle le plus facile à reproduire qui est le plus efficace pour la plus grande équipe de dōTERRA (plus d'un million de bâtisseurs).

1. Courte introduction (environ 2 minutes)

« Je suis vraiment excité(e) d'être avec vous ce soir. Je me présente.... et d'enseigner l'utilisation des huiles essentielles est vraiment excitant pour moi. J'espère non seulement changer votre vie mais celle de votre famille aussi. Ma mission est de.... » Exemples : vous aider à reprendre pouvoir sur votre santé de façon naturelle, retrouver un mode de vie sain et optimal pour vous et votre famille, etc. C'est à vous de trouver vos mots pour bien représenter qui vous êtes, votre couleur.

2. « Voulez-vous connaître les 3 choses les plus « cool » à propos des huiles essentielles? »

La première : Elles sont 100% naturelles, pures et sécuritaires.

Les huiles essentielles sont extraites des plantes qui ont des bénéfices incroyables sur la santé. De façon simple, les huiles essentielles sont le système immunitaire de la plante. Rien n'a été ajouté ou enlevé, elles sont donc complètement pures. Une huile essentielle pure est 50 à 70 fois plus puissante que les herbes, donc elles sont réellement efficaces.

Pour vous donner un exemple, permettez-moi de vous faire vivre une expérience avec l'une des huiles essentielles les plus populaires : la menthe poivrée. Combien d'entre vous n'avez jamais utilisé de menthe poivrée de votre vie? (faire l'expérience avec 3 personnes)

Expérience menthe poivrée - à faire avec 3 personnes

- Mettre une goutte dans le creux de leur main
- « Ok, frottez votre pouce sur la goutte et mettez-le dans votre œil! Hahaha, je blague. Un jour, à l'un de mes ateliers, un homme super rapide l'a fait! OMG! ce n'était pas super confortable et ça chauffait. Pas de panique, je lui ai mis 2 gouttes d'huile de coco dans l'œil et c'était réglé. Règle 1 : toujours avoir une huile neutre à la maison (coco, amande, pépin de raisins, etc) »
- « Maintenant, prenez votre pouce et frottez-le sur votre palais. Que ressentez-vous? »
- « Prenez 3 grandes respirations en faisant un masque avec vos mains près de votre nez. Que ressentez-vous? Voyez-vous à quel point ces huiles sont puissantes? Une seule goutte suffit. »

Ce que j'aime à propos de ces huiles essentielles c'est qu'elles sont CPTG (certifiées pures de grade thérapeutique), les plus hauts standards de l'industrie. « Pures » signifie qu'elles ne contiennent aucun contaminant ou agent de remplissage. « De grade thérapeutique » signifie qu'elles sont cultivées dans les meilleurs endroits dans le monde afin de permettre une chimie parfaite de la plante et ainsi agir de façon puissante et efficace comme alternative santé.

Qui se rappelle de la première chose cool à propos des huiles essentielles? Bravo! Tu gagnes un échantillon d'une huile essentielle que tous devrait avoir dans sa trousse naturelle à la maison : le citron. Je m'en sers pour nettoyer la maison, laver les fruits et légumes en plus de l'utiliser dans mon eau et dans mes recettes préférées. Tu vas adorer! Si tu veux plus d'idées, tu pourras consulter ton petit guide.

La deuxième : C'est plus efficace que plusieurs médicaments.

Est-ce qu'il y a des professionnels de la santé ici? (si non, passez... si oui, poursuivre avec le script qui suit) « Ok, j'aimerais vous avertir que ce que je vais présenter maintenant est très simplifié et vulgarisé. Je sais que vous avez plus de connaissances que tout le monde ici et que vous pourriez expliquer sûrement beaucoup mieux que moi mais si vous voulez bien, je vais présenter de façon simple afin que ça soit bien compris par tous les participants. Est-ce que c'est ok pour vous? ».

Retournons à la biologie 101. Imaginez que cette bouteille est une cellule (tenir une bouteille d'huile essentielle dans sa main). Nous savons que la cellule a une membrane qui la protège. Cette membrane est composée d'huile. Elle protège la cellule en repoussant les dangers à l'extérieur et en conservant ce dont elle a besoin à l'intérieur. Il y a principalement 2 dangers qui attaquent nos cellules : les virus et les bactéries. Sachez d'abord que les bactéries se développent autour des cellules contrairement aux virus qui se multiplient à l'intérieur de celles-ci.

Supposons que vous allez consulter un médecin pour une infection bactérienne (exemple : une otite). Que fera-t-il? Il vous donnera des antibiotiques. Vous les prendrez pour 7 à 10 jours et votre infection sera guérie. Mais avec le prix à payer suivant : des ravages et des effets secondaires sur vos systèmes digestif, hormonal et immunitaire.

Et si vous avez un virus comme un bon rhume, que fera votre médecin? Repose-toi, bois beaucoup d'eau et attend que ça passe! La raison est simple, les médicaments sont composés d'agents synthétiques à base d'eau. Comme vous le savez, l'eau et l'huile ne se mélangent PAS alors les virus sont difficiles à atteindre puisqu'ils se trouvent à l'intérieur de la cellule. Aucun médicament n'est efficace pour les virus. Les huiles essentielles, comme elles sont à base d'huile, ont ce pouvoir « merveilleux » de traverser la membrane de la cellule (composée d'huile) pour aller arrêter la multiplication du virus sans effet secondaire ni dépendance. Il existe des milliers de publications scientifiques à ce sujet. En résumé, les huiles essentielles peuvent être antivirales ET antibactériennes.

Qui se rappelle de la deuxième chose cool à propos des huiles essentielles? Bravo! Tu gagnes un échantillon d'un mélange d'huiles essentielles incroyable : Balance. Je me sers de ce mélange chaque jour et je ne pourrais plus m'en passer. Il me permet de retrouver le calme et le bien-être en quelques secondes. Il m'aide pour me ressourcer, me relaxer et retrouver l'équilibre à la fin de mes journées intenses.

La troisième : C'est plus économique que les médicaments.

Qui peut me dire combien il doit payer pour une visite chez le médecin? (Normalement, comme on est au Québec, c'est gratuit) Et si vous recevez une prescription, vous payerez combien? (seulement quelques \$\$ grâce aux assurances) Parfait! Sur ce coût, on ne calcule pas les heures d'attente et, très souvent, les heures manquées au travail, les déplacements en voiture, à l'hôpital, à la pharmacie. Et sachez que vous payez également une partie des assurances!

Quand mon enfant a une infection de l'oreille par exemple, je lui mets 2 gouttes de lavande et 2 gouttes d'arbre à thé, je masse autour de son oreille et 12 heures après, l'infection est disparue. Tout ça m'a coûté seulement 64 cents. Je pourrais vous raconter plusieurs histoires comme celle-ci. Les huiles essentielles, je vous le dis, sont toujours plus économiques à tous les niveaux. Et on est toujours gagnants en évitant la souffrance et les effets secondaires.

Qui se rappelle de la 3e chose cool à propos des huiles essentielles? Bravo! Tu gagnes un échantillon de l'huile essentielle la plus vendue : la menthe poivrée. C'est une huile que je traîne TOUJOURS avec moi. Elle est merveilleuse pour la digestion, l'haleine, redonner de l'énergie, les maux de tête et dégager les voies respiratoires. En plus, c'est une anti-douleur merveilleuse. Tu peux trouver d'autres utilisations dans ton petit guide ou sur internet.

Qui serait capable de me dire les 3 choses cool à propos des huiles essentielles? Bravo! Tu te mérites un échantillon du mélange Serenity qui est exceptionnel pour les troubles du sommeil. Il existe également en comprimé pour pouvoir le prendre à l'interne. Il est parfait pour le stress, l'anxiété, les sautes d'humeur, l'hyperactivité, les soins de la peau, etc.

3. Il y a 3 façons d'utiliser les huiles essentielles.

La première : Aromatique

« Pincez le haut de votre nez. Juste sous vos doigts se trouve vos nerfs olfactifs qui sont directement reliés au cerveau limbique. » Parfait, vous pouvez lâcher votre nez. Hahaha! Le cerveau limbique envoie des messages partout dans votre corps. Moi aussi, au départ, j'étais « sceptique » et je me demandais comment je pouvais ressentir des effets partout dans mon corps seulement en inhalant une huile essentielle. Hey bien, pensez juste à une anesthésie lors d'une opération. Comment fait l'anesthésiste pour vous endormir? Il vous fait respirer dans un masque. Quand vous respirez ces composés synthétiques, votre système olfactif est suffisamment puissant pour envoyer, en moins de 10 secondes, le message dans tout votre corps de dormir profondément. C'est la façon la plus rapide d'atteindre votre cerveau!

Il y a plusieurs façons d'utiliser les huiles essentielles au niveau aromatique. Par exemple : à même la bouteille, dans vos mains en forme de masque, dans un diffuseur, sur les vêtements et les tissus, etc. Quels symptômes pourrions-nous traiter de cette façon? Exemples : asthme, anxiété, émotions variées, stress, sommeil, etc.

Qui peut me nommer la première façon d'utiliser les huiles essentielles? Bravo! Tu gagnes un échantillon de "Easy air". Un de mes mélanges coup de cœur, car je suis asthmatique. Je diffuse ce mélange chaque nuit dans ma chambre pour bien dormir. Il m'aide aussi pour mes allergies. Merveilleux pour soulager les rhumes et grippes, il vient aussi en pastilles super pratiques ! Tu vas adorer sa puissance !

La deuxième : Topique

La deuxième façon est directement sur la peau (en massage). C'est super simple, on applique où ça fait mal! Pour les enfants ou les personnes à la peau sensible, l'huile de coco fractionnée est merveilleuse pour diluer un peu ou pour couvrir une plus grande région. Elle est fabuleuse pour la peau et est non grasse.

On peut appliquer dans le dos, dans le cou, n'importe où. Sous les pieds c'est toujours gagnant car la peau est épaisse donc peu sensible et les pores sont plus grands donc l'absorption est meilleure. Si vous n'aimez pas l'odeur d'une huile essentielle, c'est un endroit parfait! Quelqu'un a une idée du genre de symptômes que l'on peut soulager de cette façon? Exemples : douleurs musculaires, maux de tête, tensions, maux de ventre, maux de cœur, problèmes de peau, etc.

Qui peut me nommer la deuxième façon d'utiliser les huiles essentielles? Bravo! Tu gagnes un échantillon du mélange Deep Blue. Je ne pourrais plus me passer de Deep Blue. C'est un anti-

inflammatoire puissant pour les courbatures, les muscles endoloris et les tensions. Je m'en sers en massage plusieurs fois par semaine. Une seule goutte suffit!

La troisième : À l'interne

Non seulement les huiles essentielles doTERRA sont certifiées pures et de grade thérapeutique, elles sont aussi recommandées pour une utilisation à l'interne. Attention, elles ne peuvent pas toutes être prises à l'interne. Surveillez les symboles dans votre petit guide. On peut donc les prendre dans l'eau, les utiliser dans des recettes, compote de pommes, miel, directement dans la bouche ou dans une capsule végétale.

Pour quelles sortes de problèmes allons-nous utiliser les huiles essentielles à l'interne selon vous? Exemples : digestion, système immunitaire, douleurs générales, inflammations, infections, etc.

Qui peut me nommer la troisième façon d'utiliser les huiles essentielles? Bravo! Tu gagnes un échantillon du mélange On Guard. Ce mélange est un « must » dans vos maisons. Il « boost » votre système immunitaire, il est donc un traitement préventif très efficace lorsque se pointe le festival des rhumes, gripes, gastro chez-vous! Il vous protège contre à peu près tous les agents pathogènes (qui causent la maladie). On le traîne toujours en voyage et lors des sorties. C'est le mélange coup de cœur de mon amoureux (je pense que c'est devenu son parfum!)

*** Parlez de vos expériences seulement en remettant les échantillons et de façon brève. Ne pas donner d'autres témoignages de VOUS, sauf à la fin. ***

4. Les témoignages

Nous arrivons à la partie la plus l'fun de la présentation. Ce serait vraiment génial de vous entendre partager une belle expérience que vous avez vécu avec les huiles essentielles. Si vous voulez le faire, je vous offre un échantillon. La seule règle : vous avez une minute pour faire votre résumé!

Premier témoignage

Bravo! Tu gagnes un échantillon du mélange ZenGest. Je suis en amour avec ce mélange incroyable pour supporter le système digestif. Super utile pour les gaz, les ballonnements, les nausées et les reflux.. les indigestions et gastro (diarrhée, constipation). Merveilleux aussi pour le mal des transports et les coliques de bébé. Étonnamment efficace aussi pour les sinus.

Deuxième témoignage

Bravo! Tu gagnes un échantillon d'orange sauvage. En plus de sentir le ciel, l'huile essentielle d'orange est parfaite pour retrouver la bonne humeur ou en cas d'insomnie et de stress. C'est un antidépresseur naturel qui équilibre les émotions rapidement. C'est merveilleux pour les enfants, le soir avant le dodo.

Troisième témoignage

Bravo! Tu gagnes un échantillon du mélange Motivate. Mon équipe adore ce mélange qui sent tellement bon! Mais les gens l'aiment surtout pour ses effets sur la fatigue mentale et physique, pour soulager les douleurs et pour redonner de la motivation lors d'un travail plus intense.

5. Les 3 façons de se procurer les huiles essentielles

Il y a 3 façons d'acheter les huiles essentielles. (savoir ce script par cœur)

La première façon est d'acheter au détail. Personne ici ce soir n'achètera ses huiles essentielles au prix de détail. C'est la façon la plus coûteuse de se les procurer. Vous le feriez si vous visitiez un professionnel de la santé comme un chiro, un massothérapeute ou un spa, par exemple.

La deuxième façon est d'acheter au prix de gros. C'est comme si vous étiez membre du Costco et que vous bénéficiiez des meilleurs prix pendant toute l'année avec votre abonnement. Avec doTERRA, en achetant une carte de membre, vous avez accès aux meilleurs prix, soit 25% de rabais du prix de détail, durant 1 an.

La troisième façon, celle que j'utilise moi-même pour acheter mes huiles essentielles, est encore plus avantageuse que la deuxième. C'est en effet la façon la plus intelligente et économique de se procurer les huiles essentielles. Je vais vous donner plus de détails dans quelques instants.

Comme vous avez pu le constater lors de la présentation, les huiles essentielles sont puissantes, efficaces et sécuritaires. Elles n'ont pas de date d'expiration (Santé Canada l'exige). Elles changent la vie de tant de familles déjà et vous vous dites sûrement « wow, je ne m'attendais pas à autant ». DoTERRA veut vous aider à vous construire une trousse naturelle et souhaite que vous soyez prêts à affronter TOUT ce qui se présentera comme soucis de santé dans la prochaine année. Alors notre but n'est pas que vous ayez seulement de l'arbre à thé pour votre acné ou du Deep Blue pour vos douleurs musculaires.

Notre objectif est de vous aider à créer un mode de vie sain et naturel et de s'assurer que lorsque le rhume, la grippe, les virus et les infections seront dans votre maison, au lieu de courir à la pharmacie chercher des produits synthétiques et chimiques, vous pourrez utiliser des solutions naturelles à la maison, sans effet secondaire.

DoTERRA a donc créé des ensembles qui sont plus économiques que si vous achetiez les huiles essentielles séparément. Chaque ensemble comprend la carte de membre et vous avez tout ce dont vous avez besoin à portée de main. Laissez-moi vous présenter les 3 ensembles les plus vendus.

Les solutions naturelles (Natural Solutions)

Il contient tout ce que vous avez besoin pour remplacer complètement votre « pharmacie » conventionnelle. Vous y retrouverez les huiles essentielles les plus populaires, un diffuseur 10 heures, les incroyables enzymes digestives et les probiotiques pour supporter votre intestin (votre 2e cerveau), le puissant mélange protecteur On Guard en savon et en dentifrice, le trio de suppléments (produit le plus vendu chez doTERRA), les produits pour le soin des cheveux, le Deep Blue, l'huile de coco fractionnée, etc. Vous économisez environ 330,00 \$, ce qui est considérable sachant que les produits sont toujours bons.

Les essentiels de la maison (Home Essentials)

Il contient les 10 huiles essentielles de base en format 15 ml (sauf Deep Blue - 5 ml), soit environ 250 gouttes. N'oubliez pas d'utiliser seulement une goutte à la fois. De plus, il vient avec un diffuseur 4 heures. C'est une économie de 120,00 \$.

Les essentiels de la famille (Family Essentials)

C'est l'ensemble le moins dispendieux, il contient les 10 huiles essentielles de base mais en format 5 ml, soit 3 fois moins que l'ensemble précédent. Aucun diffuseur n'est inclus. C'est une économie d'environ 45,00 \$.

6. Les 3 types de personnes qui se présentent aux ateliers

Juste avant de prendre votre décision par rapport à vos achats, je veux vous mentionner quelque chose de super important. Il y a 3 types de personnes qui viennent à mes ateliers. (savoir ce script par cœur)

Le premier type est la personne qui est emballée et fait le choix d'une mode de vie sain et naturel pour elle et sa famille. DoTERRA soutient cette personne en lui fournissant une formation continue et GRATUITE sur les huiles essentielles chaque mois.

Le deuxième type de personne est celle 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. DoTERRA soutient ces gens que l'on appelle « partageur » à travers un système généreux pour les récompenser. Quand des gens partagent les produits de façon constante et régulière, ils peuvent avoir leurs produits entièrement payés au fil des mois. Des milliers de gens à travers le monde profitent de ce programme et obtiennent des produits gratuits chaque mois.

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

7. Mon plus puissant témoignage

Je prends quelques minutes pour vous parler de mon coup de cœur chez doTERRA. Si j'avais un seul produit à conserver pour le restant de mes jours, ce serait assurément les LLV. Il y a quelques années, j'ai énormément souffert de plusieurs problèmes de santé (reflux, asthme, TAG, insomnie, maux de tête, problèmes digestifs, etc). C'était beaucoup de médicaments et beaucoup d'effets secondaires et de dépendance. Les huiles essentielles m'aident énormément mais ce qui m'a sauvé, c'est les LLV, le meilleur vendeur doTERRA, le trio de suppléments! DoTERRA offre même une garantie de satisfaction ; 100 % satisfait ou argent remis.

J'adore ce trio, il m'a permis d'arrêter tous mes médicaments progressivement (je ne vous dis pas de faire la même chose sans supervision par contre).

- Ils réduisent la douleur et l'inflammation (avec ses 7 ingrédients puissants anti-inflammatoires).
- Ils donnent énormément d'énergie, de focus et de concentration.
- Ils aident à stabiliser l'humeur, les émotions et à avoir un sommeil tellement plus réparateur.

Je ne pourrais juste plus jamais m'en passer! Et la majorité de mes clients non plus!

8. Le « closing »

Je vais rencontrer chacun de vous, un à un, et regarder quel ensemble est le plus adapté pour vous et votre famille. Si vous êtes du premier type de personne, je vous suggère l'un des 3 ensembles présentés tantôt ou une carte de membre avec les produits à la carte de votre choix. Si vous êtes le deuxième ou troisième type de personne, je vous suggérerai peut-être un ensemble plus approprié.

Voici le formulaire d'inscription, vous pouvez commencer à le remplir. Vous avez des guides ici pour trouver vos solutions. Voici comment chercher : prenez vos principaux défis santé et cherchez-les dans le guide. Notez 2 ou 3 produits suggérés pour ce problème à côté (donner un ou 2 exemples devant eux).

Durant ce temps, je prends quelques minutes avec chacun de vous (parler à la personne qui doit partir en premier).

Attention individuelle

- Et puis? Sur quoi allons-nous travailler? (Revoir ses défis santé)
- Voir son choix ou lui suggérer le meilleur ensemble selon ses besoins.
- Voici ce que nous allons faire, je te suggère de débiter avec _____. Tu pourras donc avoir tout ce dont tu as besoin pour _____ (défis). Tu peux maintenant remplir le formulaire d'inscription et je le vérifie avec toi ensuite.
- Ils retournent à la table avec les autres.

Soyez confiant. Vous rendez service aux gens en leur permettant l'achat d'une trousse naturelle. Soyez fiers de votre rôle! Et vendre en fait partie. Demeurez respectueux en tout temps.

Prendre rendez-vous pour une « rencontre de suivi santé » avec les gens qui deviennent membre doTERRA. Ayez toujours votre agenda. Normalement, **10 jours environ après l'inscription.**

« Parce que tu investis en toi, je veux également investir en toi. Je vais prendre du temps pour toi et ta famille afin de te guider dans l'optimisation de ta trousse naturelle. Je veux que tu obtiennes des résultats incroyables. »

Si quelqu'un aimerait acheter mais n'a pas les ressources financières, proposez-lui de tenir un atelier chez lui et offrez-lui (en privé) une promotion pour l'aider à avoir un ensemble.

9. Planifier un ou 2 autres ateliers

OH MON DIEU! J'ai oublié de vous montrer quelque chose de super! (sortir le porte-clés et le présenter) Ce porte-clés est parfait parce que je peux le traîner partout avec moi et je ne suis jamais mal prise peu importe où je suis. J'y mets mes huiles essentielles préférées.

Qui en voudrait un? En fait, je n'en vends pas ici ce soir. Par contre, je le donne en cadeau à chaque personne qui désire devenir hôtesse dans le prochain mois et m'accueillir chez-elle pour un atelier comme celui de ce soir. Je vous le donne vide aujourd'hui, et j'apporte les échantillons pour le remplir lors de votre atelier.

Ayez toujours votre agenda en mai et déjà quelques dates en tête pour en proposer rapidement aux personnes intéressées.

Préparer la prochaine hôtesse

- À la rencontre de suivi santé, lui montrer les étapes à faire avant l'atelier afin que les gens vivent la même expérience (échantillonnage et suivis 2 jours / 2 heures avant l'atelier)
- Voir ce qu'elle se sent à l'aise de faire elle-même. Sinon, le faire pour elle.

10. Invitation à l'introduction à l'entreprise (juste avant que les gens quittent)

Si quelqu'un aimerait goûter des chocolats avec de l'huile essentielle d'orange (ou drink ou autre), je ferai maintenant une petite présentation sur l'entreprise pour les gens intéressés. Environ 15 minutes. (avoir des guides « Bâtir » ou le présenter sur un ordinateur)

- Raconter l'histoire de la « pipeline » et des seaux d'eau (page 2)
- Pourquoi collaborer avec doTERRA (page 3 - survol)
- Parler du plan de compensation - 6 façons d'être rémunéré (pages 6-7 - brièvement)
- Raconter vos succès ou d'autres histoires à succès que vous côtoyez et voir la section Changez des vies (page 8)

Si des gens se montrent intéressés, tout de suite prendre rendez-vous pour un appel à 3. (la personne, vous et votre upline Gold ou plus.

« Je suis heureuse de voir que tu es intrigué(e) par l'entreprise doTERRA. Voici ce que nous allons faire. (si gold et moins) J'ai une partenaire d'affaires qui a beaucoup de succès et de compétences pour aider les nouvelles à bien débiter dans cette entreprise à atteindre leurs objectifs et leurs rêves. Je regarde avec elle pour que l'on puisse avoir un appel à 3 et je te reconfirme le jour et l'heure. Ça te va? J'ai tellement hâte! »



3. LE SUIVI ET L'ÉDUCATION

3.1 La rencontre santé

La cible ultime de votre entreprise est le revenu résiduel. Les clients fidèles vous permettent d'atteindre vos objectifs de revenu à long terme. Vous apprendrez ici à faire une rencontre santé efficace qui vous permettra d'avoir davantage de clients sur le programme fidélité (LRP).

Comment faire une rencontre santé?

Les rencontres santé sont simples à faire en suivant cette formule gagnante. Vous serez surpris de constater à quel point cela peut être facile de créer un LRP avec vos nouveaux clients.

- De préférence, faites cette rencontre chez le client et n'hésitez pas à ouvrir les bouteilles d'huiles essentielles avec lui.
- Garder en tête vos 3 objectifs : LLV, LRP et éducation continue.

Matériel à apporter :

- Feuille pour prendre des notes, formulaire évaluation bien-être ou objectif santé
- Un livre de référence comme « The Essential Life » ou « Modern Essentials ». Vous pouvez suggérer un livre à vos clients ou en offrir un avec un plus gros achat, selon votre budget.

3.2 Le script de la rencontre santé

Trouvez les symptômes du client dans votre livre de référence. Écrivez leurs défis santé et quelles huiles essentielles sont suggérées. Écrivez des huiles qu'ils ont en leur possession et d'autres qu'ils pourraient essayer. Ne donnez pas plus de 3 huiles par symptôme.

Protocole quotidien

Trouvez à quel moment leurs symptômes les affectent le plus. Ensuite, aidez-les à déterminer le meilleur moment et comment utiliser les bons produits. Vous expliquez donc le protocole en avant-midi, en après-midi et en soirée que vous lui suggérez.

« Si je me retrouvais sur une île déserte et que je pouvais apporter seulement un produit avec moi, ce serait sans aucun doute les suppléments (LLV). Ces suppléments ont permis à plusieurs de mes clients d'éviter les médicaments sous ordonnance ou en vente libre. Laissez-moi vous expliquer les résultats obtenus pour moi et la majorité de mes clients qui les utilisent. »

- Ils réduisent la douleur et l'inflammation (avec ses 7 ingrédients puissants anti-inflammatoires).
- Ils donnent énormément d'énergie, de focus et de concentration.
- Ils aident à stabiliser l'humeur, les émotions et à avoir un sommeil tellement plus réparateur.

DoTERRA est tellement confiant en ce trio vitalité qu'il offre une garantie de satisfaction. Si, après 30 jours d'utilisation, vous n'avez pas de résultats exceptionnels, ils vous remboursent 100% du prix, même si vos bouteilles sont vides. Alors c'est un essai sans risque, qu'en dites-vous? (fournir la documentation complète si besoin)

Expliquer le programme de fidélité (LRP)

- Le LRP est un peu comme les Air Miles ou les points Bonidollars Visa mais vous obtenez de 10 à 30% en retour au lieu d'un petit 1 ou 2% habituel.
- C'est la façon la plus intelligente d'être constant avec votre nouveau mode de vie sain et votre protocole santé établi.
- C'est la meilleure façon d'essayer de nouveaux produits.
- Vous pouvez personnaliser vos commandes chaque mois.
- Les frais de transport vous sont remboursés en points (1 point = \$1 US).
- Vous obtenez un produit GRATUIT chaque mois avec une commande de 125 points (PV) et plus avant le 15 du mois.

Préparer un exemple de commande fidélité

- Montrer le fonctionnement ou créer une commande fidélité.
- « Je vais vous aider à préparer votre première commande fidélité maintenant, et vous montrer comment la changer chaque mois. »
- Préparer le LRP en se basant sur son protocole santé et son plan 90 jours.
- « Dites-moi quelles sont vos priorités? J'imagine les LLV? Quoi d'autres? » (utiliser les ensembles LRP si cela correspond à ses besoins (stress, voyage, entraînement, sommeil, etc)
- Donnez-leur un cadeau s'il prépare une commande LRP.

Inviter à l'éducation continue

- Les inviter à suivre la formation « Vivre avec doTERRA » ou toute autre formation que vous avez dans votre équipe (détox, cuisine, soins ciblés, etc).
- Si la personne s'était engagée à recevoir un atelier chez-elle, donnez-lui les consignes et demandez-lui ce qu'elle souhaite faire.



Évaluation de bien-être

Atteignez vos buts de bien-être!

Brochure/application de référence pour les huiles essentielles:

1 Écrivez les priorités que vous avez au niveau de votre santé, et trouvez des solutions qui s'y appliquent.

Trouvez les solutions sur les pages 13 et 17.

Priorités de votre famille concernant la santé	Buts pour les prochains 90 jours	Solutions que vous avez trouvées ou dont vous avez besoin
1.		
2.		
3.		

2 Créez votre plan de bien-être quotidien.

Transcrivez les solutions que vous avez trouvées ci-dessus dans le tableau de plan de bien-être.

MATIN	APRÈS-MIDI	SOIR
Habitudes de bien-être quotidiennes <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> dōTERRA Lifelong Vitality™ <input type="checkbox"/> Encens <input type="checkbox"/> TerraZyme® <input type="checkbox"/> On Guard® <input type="checkbox"/> Citron	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> TerraZyme® <input type="checkbox"/> Balance® <input type="checkbox"/> dōTERRA Lifelong Vitality™ <p> = Topique = avec le repas</p>	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> TerraZyme® <input type="checkbox"/> Lavande

3 Quels autres choix de bien-être pourraient soutenir vos buts? (ex: boire plus d'eau, changement dans les habitudes de sommeil, d'exercice, de nutrition etc)

4 Vivez autonomisé grâce aux solutions de la nature.

Créez un plan de bien-être de 90 jours en ajoutant les produits dont vous avez besoin dans vos commandes LRP (à faire passer de préférence entre le 2 et le 15 du mois)

LRP MOIS 1 Date: / /	LRP MOIS 2 Date: / /	LRP MOIS 3 Date: / /
PV TOTAL _____	PV TOTAL _____	PV TOTAL _____

3.3 L'éducation continue

Votre objectif : que les clients découvrent leurs 5 produits favoris desquels ils ne peuvent plus se passer.

Sachez que 85% de notre chèque de paie provient des utilisateurs des produits. Si nous ne soutenons pas continuellement les utilisateurs de nos produits, nous rejetons la plus grande partie de nos revenus. L'intention de l'éducation continue est qu'à la fin de leur expérience, ils soient tombés amoureux d'au moins 5 produits qu'ils ne cesseront jamais de commander pour le reste de leur vie.

C'est beaucoup plus efficace en personne parce que les gens vivent l'expérience, ils participent, ils essaient.

Éducation produit (recommencer toutes les 8 semaines)

1. Huiles essentielles 101
2. Le pouvoir derrière les suppléments LLV
3. Poids santé - Mode de vie
4. Bien-être émotionnel, équilibre hormonal et gestion de l'humeur
5. Équilibre du corps avec la technique AromaTouch
6. Soins de la peau
7. Gestion de la douleur
8. Etc.

Éducation « business » (recommencer toutes les 4 semaines)

1. Comment démarrer (liste, échantillons, invitations à un atelier)
2. Plan de compensation
3. Comment enseigner un atelier d'huiles essentielles
4. Élite en 6 semaines : des cartes et un diplôme d'éducation continue

Les samedis matins fonctionnent généralement bien pour ce genre de rencontre.



4. LE PLAN ET LA STRUCTURE

4.1 Les nouveaux bâtisseurs

Votre objectif : Trouver des partenaires d'affaires et les rendre autonomes (duplicables) le plus vite possible (élite en 6 semaines).

Leur donner le temps d'expérimenter les huiles essentielles, idéalement 90 jours afin d'avoir des expériences positives à raconter et être en amour avec les huiles. Cette période vous permet aussi de bien choisir l'endroit où vous placerez ce bâtisseur dans votre organisation (arbre) car après 90 jours, vous pourrez le déplacer. Déterminez l'endroit qui sera le mieux pour vous et pour lui/elle. N'oubliez pas que vous ne pourrez plus jamais déplacer ce bâtisseur dans votre arbre par la suite, c'est comme un mariage sans possibilité de divorce. Imaginez que vous rencontrez quelqu'un, il vous semble parfait mais vous marieriez-vous dans les premiers 14 jours?

Conséquences d'un mauvais placement

- Énorme perte de temps et d'énergie - manque d'autonomie
- Vraiment compliqué ou souvent impossible de faire des changements au niveau du placement
- Conflits relationnels (pression désagréable des 2 côtés) - vraiment pas dans les valeurs de doTERRA

Mentorat hebdomadaire pendant les 90 premiers jours

- Business du bonheur (remettre la feuille)
- Valeurs de doTERRA : respect envers upline, envers downline, envers autres équipes (cross-recruting), envers tes engagements en tant que bâtisseur (exemple : si tes objectifs changent, accepter de signer la feuille de « transfert account »)
- Apprendre les huiles essentielles de base (Natural Solutions), les meilleurs vendeurs, etc.
- Utiliser les huiles essentielles au quotidien
- Participer aux ateliers (carte de fidélité)
- Écouter les vidéos du programme « Vivre avec doTERRA »
- « Compliance » : attention aux mots utilisés (guérir, traiter, diagnostic, etc) - plutôt utiliser des mots comme soulager, apaiser, améliorer et parler des symptômes plutôt que du nom de la maladie (diagnostic).
- Découvrir doterra.com - blog scientifique, vidéos sur la Fondation, aide humanitaire, produits, promotions, formation, etc
- Lire le guide de formation du nouveau bâtisseur
- Trouver un comptable - inventaire, liste produits achetés et vendus, etc.

Après 90 jours, la personne s'inscrit comme conseiller et vous déterminez ensemble le bon placement.

Remplir et signer le formulaire à la page suivante.

Rencontre avec mon upline

Nom : _____ Date : _____

Objectifs (rang et/ou salaire par mois) : _____

Appel de mentorat hebdomadaire : _____

Étapes

1. Faire la liste de 100 noms et les noter de 1 à 7 selon les critères
2. Contacter par téléphone les contacts notés 5, 6 ou 7 et échantillonner 10 personnes
3. Faire le suivi après 2 jours / 24 heures après / sur place au téléphone
4. Les inviter à un atelier dès que l'expérience est positive
5. Confirmer par téléphone 2 jours avant et par texto 2 heures avant
6. Donner l'atelier (maximum 10 à 14 jours après)
7. Planifier un ou plusieurs ateliers avec les gens présents à l'atelier
8. Faire le suivi après la réception de la commande / rencontre santé
9. Offrir de l'éducation continue (programme Vivre avec doTERRA, thématiques avec carte fidélité, etc)

Mon engagement : _____

Ton engagement : _____

Signature : _____

Signature : _____

4.2 Le plan pour atteindre élite en 6 semaines

Le moyen le plus efficace de lancer de nouveaux bâtisseurs est de créer du MOMENTUM. Pourquoi? Pour offrir aux bâtisseurs la meilleure opportunité de trouver leurs propres bâtisseurs avec un grand nombre d'inscriptions, et ce, dans un délai de placement de 14 jours.

Temps et investissement requis

- 20 heures par semaine dès le début permet de se positionner de manière plus stratégique (un minimum de 15 heures pour gagner du terrain)
- 2 semaines pour échantillonner efficacement
- Une semaine avec 4 ateliers (la même semaine)

Semaines 1 et 2

- Créer une liste de noms
- Classer chaque nom en fonction des 7 critères
- Démarrer l'échantillonnage efficace et lancer les invitations auprès des personnes qui rencontrent le plus de critères
- Échantillonner de 60 à 80 personnes (vous voulez remplir vos ateliers!)

Semaine 3

- Présenter 4 ateliers pendant la semaine de lancement - 2 en semaine, 2 le week-end
- Fixer un objectif de réserver 2 nouveaux ateliers lors de chacun des ateliers présentés
- Planifier des appels de prospects bâtisseurs avec les personnes intéressées suite à la présentation d'introduction à la « business » à la fin de chaque atelier

Semaine 4

- Faire les rencontres de suivi santé avec les inscriptions de la semaine 3
- Faire les appels à 3 avec les prospects bâtisseurs et votre upline

Semaines 5 et 6

- Présenter les ateliers planifiés lors des premiers ateliers
- Poursuivre la réservation de nouveaux ateliers lors de vos ateliers
- Continuer à trouver de nouveaux bâtisseurs engagés parmi tous les gens que vous aurez rencontré (à ce stade, vous aurez suffisamment rencontré de gens et vous les aurez ciblés)

4.3 Le recrutement de nouveaux bâtisseurs

L'influence sociale

Travailler avec les bonnes personnes (en fonction de notre lecture de leur influence sociale).

Les « bonnes personnes » sont celles qui auront tendance à vouloir être bâtisseurs puisqu'elles répondront à de nombreux critères de notre liste

ET

elles seront capables et engagées.

Comment faire pour augmenter son influence sociale?

Le succès attire le succès; les gens veulent suivre les gens qui ont du succès. En appliquant le modèle de duplication enseigné, vous gagnerez du succès et ainsi, vous aurez plus de crédibilité pour approcher les gens avec une grande influence sociale.

Utilisez votre upline. Dans la plupart des cas, votre upline aura plus d'expérience que vous dans la « business ». Demandez à votre upline si elle veut être présente lors des appels faits avec votre futur bâtisseur.

Invitez vos clients à des ateliers sur l'opportunité d'affaires. Ayez toujours une plage horaire à votre agenda pour parler de l'opportunité d'affaires.

Exemple : « Allô Annik, c'est Marie-Kim. Aurais-tu 5 minutes? (Oui, bien sûr). Je t'appelle pour savoir comment ça va avec tes huiles. As-tu des questions? Je suis curieuse, quelle est ta préférée? Je me disais que tu avais probablement vu ce que je fais avec dōTERRA. Plusieurs personnes partagent naturellement les huiles essentielles simplement parce qu'ils sont très enthousiastes de constater leurs bienfaits, tant sur eux que sur leur famille. Serais-tu curieuse d'en apprendre davantage ou de savoir comment, toi aussi, tu pourrais obtenir tes produits gratuitement chaque mois? »

Si la réponse est OUI : planifiez un appel avec votre upline.

Si la réponse est NON : remerciez la personne pour son temps et rappelez-lui que vous êtes là pour elle, etc.

Osez demander des références! Vous voudrez que vos futurs bâtisseurs aient ces 2 traits de personnalité : engagés et capables.

La personne est engagée : signifie qu'elle fera ce qu'elle a dit qu'elle allait faire, quand elle dit qu'elle va le faire. Vous déterminez l'engagement en fonction de la manière dont ils traitent leurs premiers engagements avec dōTERRA. Est-ce qu'ils respectent leurs rendez-vous? Lorsque vous leur demandez de regarder une vidéo ou de lire un courriel, le font-ils?

La personne est capable : signifie qu'elle est dans l'action et qu'elle peut amener des gens aux ateliers. Cela signifie aussi qu'elle comprend les choses (rapidement). Cela signifie qu'elle peut même inscrire les gens. Vous déterminez la capacité d'une personne en regardant s'ils peuvent amener des gens en atelier, les amener à vous ou les inscrire eux-mêmes. Ils peuvent également puiser dans des ressources pour apprendre à faire les choses eux-mêmes. La personne capable est une personne débrouillarde et autonome.

Utilisez la possibilité de placement de 14 jours pour déterminer si le bâtisseur est engagé et capable. Ne tentez pas de deviner! Donnez-leur la chance de le démontrer!

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

Quelqu'un qui ne démontre pas à la fois l'engagement et la capacité est idéal pour votre deuxième niveau. Ce sont des bâtisseurs de valeur qui nécessitent plus de temps et d'énergie, raison pour laquelle vous ne les placez pas sur votre première ligne.

En respectant des normes élevées pour vos partenaires d'affaires les plus proches, vous vous présentez comme un professionnel capable d'attirer le partenaire d'affaires que vous recherchez. Cela ne signifie pas que vous négligez les personnes qui ne correspondent pas parfaitement à votre moule. Vous souhaitez la bienvenue à tous les membres de votre équipe et vous prenez

également des décisions judicieuses concernant vos ressources en temps et en énergie.

Idée de travail à faire :

- Faites votre auto-évaluation. Êtes-vous capable et engagé?
- Dessinez votre organisation. Inscrivez le nom de vos leaders et écrivez sincèrement si, selon vous, ils sont capables et engagés.
- Analysez le tout et déterminez quelle seraient les solutions de placement.

4.4 Le système de duplication

La puissance du modèle de duplication de base

Vous connaissez maintenant le modèle de duplication de base. C'est le plus petit dénominateur commun au succès. Sous chaque entreprise durable et rentable de dōTERRA se trouve un modèle similaire qui peut être dupliqué à vos 10e et 20e niveaux. Quelle que soit votre créativité, quelle que soit votre spécialisation, votre modèle de duplication de base reste la base solide de votre entreprise. Vous devez seulement connaître 3 choses pour atteindre TOUT RANG dans dōTERRA :

- Comment atteindre le rang élite
- Comment apprendre aux autres à atteindre élite
- Comment leur apprendre à enseigner aux autres à atteindre élite

Comment construire jusqu'au rang Diamond? Vous faites le modèle de duplication de base avec 12 bâtisseurs sur votre deuxième niveau. Il en va de même pour tous les rangs que vous souhaitez atteindre. Vu sous cet angle, cela vous fait-il moins peur?

Les placements

Si vous souhaitez avoir un revenu à long terme, durable et véritablement résiduel pendant des années et des décennies, vous devez avoir UN OBJECTIF en matière de placement : CRÉER DE LA LIBERTÉ DE TEMPS.

Si vous placez de manière irresponsable, que vous vous précipitez pour obtenir un bonus de Puissance de 3 ou pour atteindre le rang Premier plus prématurément, vous risquez de créer un désordre plus tard.

La structure d'entreprise la plus durable est celle où vos partenaires clés sont ENGAGÉS et CAPABLES. Lorsque vos pattes sont toutes construites sous des bâtisseurs engagés et compétents (plutôt que des partageurs et des clients moins engagés / capables), votre élan augmentera de manière exponentielle.

Structure idéale de l'équipe

Niveau 1 : bâtisseurs engagés et capables (CC)

Niveau 2 : bâtisseurs engagés ou capables (C)

Niveau 3 : partageurs et clients

Les plus grandes erreurs que nous commettons avec le placement

1. Mettre les clients et les partageurs en première ligne.
2. Placer la famille (qui n'est pas CC) sur votre première ligne.
3. Ne pas regrouper par emplacement géographique.
 - Placez les personnes là où elles seront le mieux soutenues par le bon leader.
4. Ne pas regrouper les gens qui se connaissent.
 - Le placement par relations l'emporte toujours sur l'emplacement. Exemple : collègues de bureau ensemble.

Comment résoudre les problèmes de placement?

Comment corriger nos erreurs? Parlez-en avec votre upline lors d'un appel privé.

1. Construisez une nouvelle patte. Il est beaucoup plus facile de donner naissance que de ressusciter quelqu'un d'entre les morts!
2. Placez un nouveau CC sous une patte existante. Votre objectif est que tous vos qualifiés soient des CC.
3. Transfert de compte avec un CC - Testez toujours les personnes avant de les transférer (Exemple : peux-tu trouver 3 candidats potentiels cette semaine?) Faites un mouvement gagnant-gagnant pour la personne qui effectue le transfert.
4. Swap
5. Changement d'entrôleur
6. Fermer les comptes
7. Demandes d'exceptions (ils disent toujours non à un mouvement qui vous fait atteindre un nouveau rang, un bonus Puissance de 3 ou un mouvement de plus de 3000 OV)



5. LE LEADERSHIP

5.1 Le calendrier hebdomadaire de la réussite

Quel est le moyen le plus sûr de réussir?

Voici les 6 activités hebdomadaires cruciales pour votre succès :

- Prises de contact et suivis
- Donner un atelier d'introduction aux huiles essentielles
- Faire les rencontres santé
- Offrir de la formation continue
- Faire ses appels d'équipe
- Faire ses appels de stratégie avec des bâtisseurs clés (temps plein, sérieux)

Engagez-vous à construire sérieusement et vos résultats deviendront sérieux!

Faire ce programme de réussite hebdomadaire chaque semaine pendant 12 mois est le moyen le plus sûr d'atteindre le rang Diamond en 12 mois.

5.2 Les appels d'équipe

- 30 minutes maximum, le lundi soir
- Leaders Diamond et plus en sont responsables (l'équipe doit être suffisamment nombreuse).
- Ceux-ci sont importants pour que personne ne soit laissé pour compte.
- Plan d'un appel d'équipe réussi :
 - Calendrier de bienvenue (2 minutes)
 - Formation produits (5 minutes)
 - Formation sur une compétence professionnelle spécifique (15 minutes)
 - Reconnaissance ou témoignages (5 minutes)

5.3 Les appels de stratégie hebdomadaires

Si votre bâtisseur souhaite recevoir du mentorat de votre part, ne craignez pas de ne pas avoir toutes les réponses. Vous allez être un partenaire de soutien et de stratégie, et les meilleures réponses viendront d'elles-mêmes. Tout ce qui vous manque, vous pouvez le trouver dans ce programme, en le recherchant en ligne ou en demandant à votre propre upline.

- Ceux-ci devraient se produire chaque semaine jusqu'à ce que quelqu'un devienne Diamond.
- Si quelqu'un ne veut pas participer à un appel de stratégie, c'est parce que vous n'offrez pas de valeur ou encore parce qu'il n'est pas engagé.

5.4 Le déroulement des appels de stratégie

- Quelles sont vos victoires de la semaine dernière?
- Quel est votre prochain objectif avec votre entreprise?
- Qu'est-ce qui fonctionne actuellement?
- Qu'est-ce qui ne fonctionne pas / qui doit changer?
- Quelle est votre prochaine étape?
- Quelles sont vos 3 priorités pour la semaine?
- De quel soutien avez-vous besoin?
- Planifiez une conversation de suivi

Prenez l'habitude de demander, de clarifier et de reclarifier l'objectif envers lequel votre bâtisseur est engagé. Ne présumez pas que le fait de passer sous silence des activités importantes signifie qu'il en comprend parfaitement l'importance.

