

# GUIDE DE FORMATION DU NOUVEAU BÂTISSEUR



dōTERRA®

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

Édition février 2019

Cher nouveau bâtisseur,

Ce cahier de formation sera votre allié et vous apportera tout le soutien dont vous avez besoin pour partir sur une base solide en tant qu'entrepreneur dōTERRA.

Je me souviens de mes débuts dans l'organisation de dōTERRA. J'étais tellement excitée, motivée et prête à tout pour réussir que je lisais tout et regardais tous les vidéos disponibles. Je me suis rapidement sentie perdue face à la multitude d'informations, de vidéos, de groupes Facebook, de formations et de sites Internet au sujet de notre merveilleuse compagnie. Je ne savais tout simplement pas par où commencer!

J'ai donc pris l'initiative de bâtir ce guide de référence pour vous, chers bâtisseurs. Il sera votre référence numéro un pour votre formation en tant que nouveau conseiller dōTERRA. Il regroupe votre formation de base ainsi que plusieurs documents de référence, explications et vidéos.

Un petit conseil avant de débiter : NE SAUTEZ PAS D'ÉTAPES! Ce cahier est en quelque sorte votre coffre à outils comprenant tout ce dont vous aurez besoin pour débiter votre parcours de bâtisseur de façon très solide. Ce n'est pas une course; c'est un processus d'apprentissage par étapes conçu pour assimiler l'information logiquement et efficacement. Faites confiance au processus! Si vous le suivez avec attention et discipline, vous progresserez avec assurance tout en accumulant de bonnes connaissances. Je vous invite donc à suivre les étapes et à vous assurer de bien comprendre la matière avant de passer à l'étape suivante.



Avant de débiter cette aventure, prenez quelques minutes pour écouter la [vidéo de bienvenue](#) que j'ai réalisée pour les nouveaux bâtisseurs dōTERRA.

Je vous invite aussi à visionner [cette vidéo](#), un power talk de Kyle Kirshbaum (Presidential Diamond - en anglais seulement) pour en connaître plus sur mon histoire et mon parcours personnel.

En tout temps pendant la lecture de ce cahier de formation, vous pouvez contacter votre « upline » pour obtenir des informations ou des clarifications. Il/elle veut vous aider à devenir un entrepreneur autonome et à développer le meilleur de vous-même chaque jour alors sollicitez ses connaissances, ses expériences passées et suivez ses bons conseils. Vous n'aurez pas à faire les erreurs qu'il/elle a déjà faites et vous pourrez reproduire ses meilleurs coups. C'est le secret de l'évolution efficace!

Bonne lecture!

Marie-Kim

# TABLE DES MATIÈRES

1. La pyramide des croyances .....	4
2 . Vos objectifs et votre pourquoi .....	6
3. Le plan de compensation .....	10
4. Le programme de fidélité .....	18
5. L'engagement du bâtisseur .....	20
6. Les produits .....	21
7. Les promotions .....	28
8. Les bases de votre entreprise .....	29
9. Le recrutement efficace .....	35
10. Les ateliers .....	42
11. Le suivi et l'éducation continue .....	53
12. Les réseaux sociaux .....	57
13. Le plan et la structure .....	58
14. Le mentorat .....	64
15. Les autres formations .....	67
16. Les trucs du bâtisseur .....	68
17. Conclusion .....	69
18. Divers .....	70



# 1. LA PYRAMIDE DES CROYANCES

Chaque conseiller dōTERRA passe inévitablement par une pyramide de croyances dans son évolution dans l'organisation. Les croyances évoluent, se concrétisent, s'enracinent au fur et à mesure qu'un conseiller atteint de nouveaux rangs.

Mais avant d'utiliser les produits, il est important de comprendre la mission de dōTERRA, de connaître son histoire, son « Co-Impact Sourcing » et sa Fondation « Healing Hands ».

## Action :

- Prévoir de 2 à 4 heures dans la première semaine de votre formation pour comprendre la vraie mission de l'entreprise et ses valeurs.

## Ressources :

- Visiter la section du site dōTERRA qui explique les différentes facettes de l'entreprise, autant du point de vue des cultivateurs, des scientifiques que des utilisateurs.
- Naviguer sur le site [www.sourcetoyou.com](http://www.sourcetoyou.com) qui contient plusieurs vidéos et textes explicatifs traduits en plusieurs langues, dont le français. Ce site sera un outil très précieux.
- S'inscrire à la [chaîne Youtube dōTERRA Essential Oils](#). Elle contient une panoplie de vidéos explicatives très intéressantes.
- Regarder la [vidéo explicative](#) de Marie-Kim Provencher sur les croyances (à partir de 5:30).

Cette pyramide (voir page suivante) est la base de votre entreprise. Je vous invite à l'afficher dans votre bureau. Lorsque vous serez « pris » à un rang sans avancer, votre « upline » vous réfèrera à cette pyramide afin de vous aider à travailler sur les croyances qui y sont rattachées.





CROIRE en son héritage | Vivre pour servir | Transformer le monde | Charité  
Pour atteindre et maintenir le rang

*presidential diamond*

CROIRE en son influence | Propager la passion | Créer des leaders de qualité | Humilité  
Pour atteindre et maintenir le rang

*blue diamond*

CROIRE en son pourquoi | Inspirer le mouvement | Multiplier l'abondance | Diligence  
Pour atteindre et maintenir le rang

*diamond*

CROIRE en son équipe | Grandir sa communauté | Leadership et momentum | Gratitude  
Pour atteindre et maintenir le rang

*platinum*

CROIRE en ses bâtisseurs | Partager sa vision | Se dupliquer | Amour  
Pour atteindre et maintenir le rang

*gold*

CROIRE en soi | Créer le succès | Solidifier et bâtir | Engagement  
Pour atteindre et maintenir le rang

*silver*

CROIRE en l'opportunité | Diffuser le message | Inscrire et grandir | Intégrité  
Pour atteindre et maintenir le rang

*premier*

CROIRE au produit | Vivre doTERRA | Partager et inviter | Courage  
Pour atteindre et maintenir le rang

*elite*

**croyances + actions = résultats**

## 2. VOS OBJECTIFS ET VOTRE POURQUOI

Avant même de commencer votre aventure avec dōTERRA, vous devez vous poser des questions de base sur votre but ultime dans ce projet, vos aspirations personnelles et professionnelles ainsi que sur vos vraies intentions avec votre nouvelle entreprise. Vos objectifs et votre « pourquoi » doivent être clairs et précis. Plus votre raison d'être sera claire, plus vos actions seront ciblées, précises et sauront rejoindre le cœur de votre équipe et de votre clientèle. On cherche ici à faire ressortir votre essence afin que vous puissiez évoluer de façon authentique dans votre cheminement.

### Actions :

- Compléter les pages suivantes afin d'identifier clairement votre objectif personnel.
- Déterminer les objectifs 1 mois, 3 mois, 6 mois et 1 an avec l'aide de votre « upline » afin de voir ce qui est possible et réaliste pour vous.

Note : un bâtisseur travaille pour des rangs et a des objectifs, un partageur n'a normalement pas encore ce but en tête. Cependant, un partageur peut devenir bâtisseur avec le temps.

Nous avons également ajouté la feuille « planificateur de rang » afin de vous aider à débiter. Notez également que votre pourquoi évoluera avec le temps. Il peut être financier au départ et devenir humanitaire six mois plus tard. L'important est de vous respecter dans votre raison principale de débiter avec dōTERRA.



## MON POURQUOI

Répondez à chaque question le plus honnêtement et précisément possible afin de trouver votre VRAI pourquoi.

Pourquoi avez-vous choisi de bâtir votre entreprise dōTERRA?

Parce que je...

Suite à votre première réponse, pourquoi est-ce important pour vous ?

Parce que je...

Comment est-ce que dōTERRA change votre vie?

Qu'êtes-vous prêt(e) à accomplir afin de réaliser votre objectif?

Je suis prêt(e) à...

## MES OBJECTIFS

**1 mois**

Rang

Volume

Atteint

**3 mois**

Rang

Volume

Atteint

**6 mois**

Rang

Volume

Atteint

**1 an**

Rang

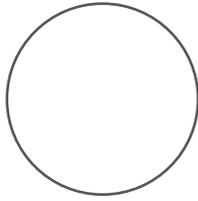
Volume

Atteint

Que ferez-vous lorsque vous  
aurez atteint votre objectif annuel?

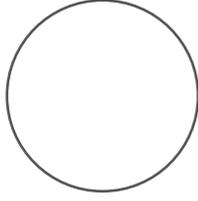
Récompense :

# MON PLANIFICATEUR DE RANG



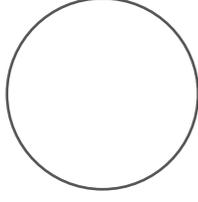
**Administrateur**  
500 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 70 \$\*
  - Payé niveaux 1-2



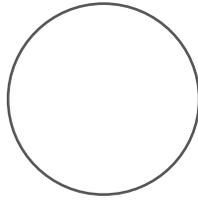
**Directeur**  
1 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 101,25 \$\*
  - Payé niveaux 1-3



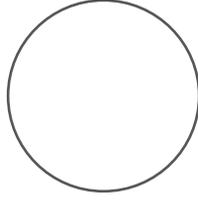
**Exécutif**  
2 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 270 \$\*
  - Payé niveaux 1-4

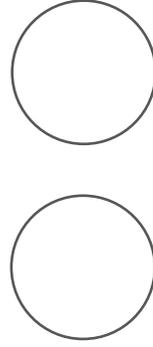


**Élite**  
3 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 400 \$\*
  - Payé niveaux 1-5



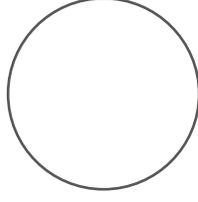
**Premier**



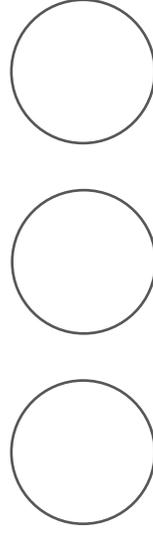
2k+      2k+

5 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 850 \$\*
  - Payé niveaux 1-6



**Argent**



3k      3k      3k

9 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 1 900 \$\*
  - Payé niveaux 1-7+
  - Part leadership pool

\* Votre revenu mensuel dépendra de vos performances. \* En dollars canadiens.

## 3. LE PLAN DE COMPENSATION

Le plan de compensation de dōTERRA est parmi les plus généreux! En tant que nouveau bâtisseur, vous pourriez avoir de la difficulté à comprendre la structure au début. Vous pourriez aussi trouver difficile de l'expliquer à vos nouveaux bâtisseurs. Afin de vous introduire au plan de compensation dōTERRA, je vous invite à regarder cette [vidéo explicative](#).

Dans les prochaines pages de ce guide de formation, vous retrouverez les explications ainsi que des graphiques vous permettant de bien comprendre le plan de compensation de dōTERRA.

Voici les diverses façons d'accumuler de l'argent. Il est important d'avoir 100 PV dans votre panier LRP en tout temps afin de recevoir des commissions.

### Vente au détail

Lorsque vous vendez des produits, vous avez 25% sur les ventes. Vous prenez la colonne « RETAIL » et le profit vous revient. Vous pouvez également dire aux clients d'acheter sur votre site [www.mydoterra.com/\(avec votre nom\)](http://www.mydoterra.com/(avec votre nom)) mais cette option ne vous crée pas de revenu résiduel car ils ne peuvent pas être sur le LRP. Ceci peut tout simplement vous dépanner. Vous ne pouvez pas non plus les déplacer dans votre structure, ces clients apparaissent dans votre arbre comme un losange noir. Ces bonus sont payés le 15 de chaque mois.

### Bonus de démarrage rapide (FAST START)

Vous obtenez 20% sur les PV vendus de vos clients personnels, 10% sur les PV vendus de votre « frontline » et 5% sur les PV vendus du « frontline » de votre « frontline ». Ces bonus sont payés pour tous les achats (PV) effectués par ces clients pendant leurs 60 premiers jours.

Exemple : Mylène a inscrit Cindy avec un « Home Essential Kit » à 234 PV soit 330 \$ + taxes. Elle reçoit 20% de la valeur du PV soit 46,80 \$ US (tenir compte du taux de change dōTERRA en vigueur). Chantal, la personne qui a inscrit Mylène, reçoit 10% soit 23,40 \$ US et la personne qui a inscrit Chantal reçoit 5%, soit 11,70 \$ US. Ces bonus sont payés tous les jeudis.

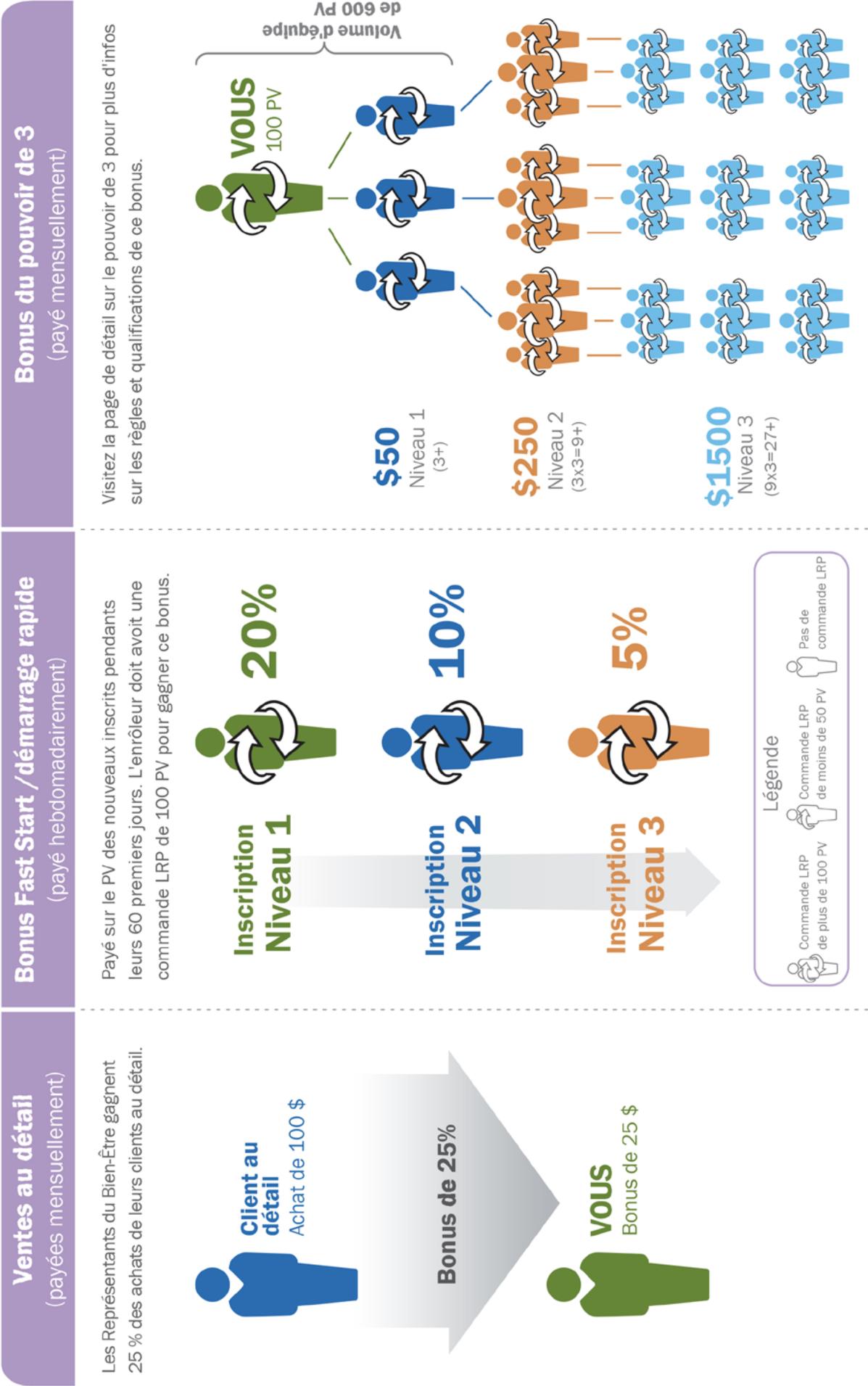
### Pouvoir de 3

Il y a deux conditions essentielles pour obtenir votre bonus du pouvoir de 3.

1. 3 personnes sur votre première ligne (que vous soyez l'enrôleur ou non n'importe pas) avec un LRP de 100 PV par mois.
2. Le total de vos achats personnels (PV) + les PV de tous les bâtisseurs sur votre première ligne est égal ou supérieur à 600 PV.

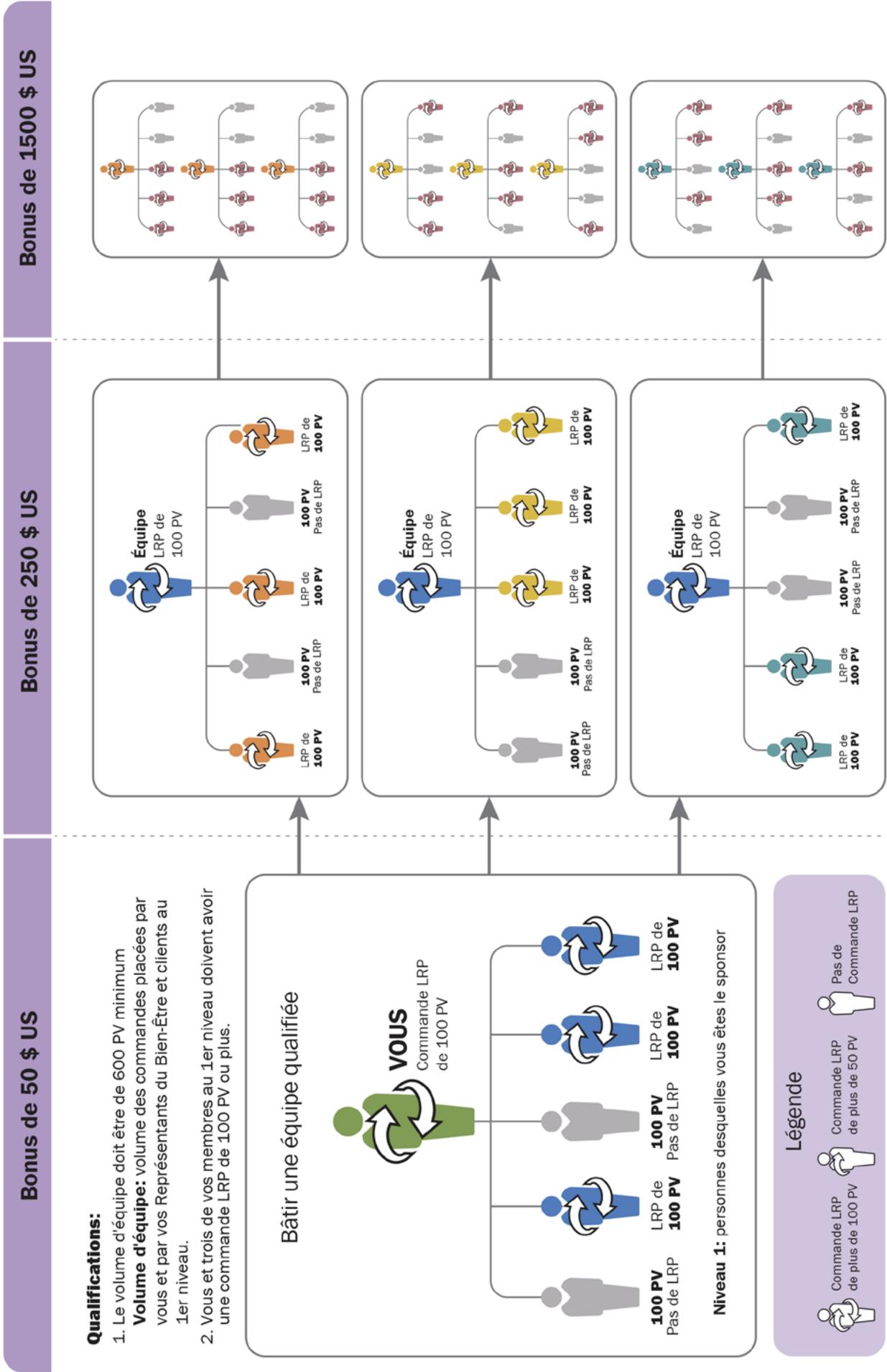
Exemple : Si 3 personnes sur votre premier niveau ont 50 \$ US de bonus, vous obtenez 250 \$ US de bonus. Si 3 personnes sur votre premier niveau ont 250 \$ US de bonus, vous obtenez 1500 \$ US de bonus. Il est donc très profitable de bien suivre vos LRP et vos bonus, car parfois un 25 \$ US peut vous donner 250 \$ US.

Voici une vidéo explicative à propos du [pouvoir de 3](#).



\* L'individu doit être un Représentant du Bien-Être pour participer.

Ce document peut être photocopié pour l'utilisation des Représentants du Bien-Être de dōTERRA pour le développement de leur business.



### Règles:

1. Tout Représentant du Bien-Être ayant une commande LRP de 100 PV ou plus peut participer à ce bonus.
2. Les commandes LRP de 100 PV ou plus, passées pendant le mois, comptent pour les qualifications du bonus.
3. Les commandes LRP admissibles doivent être payées par le Représentant du Bien-Être ou client premium (la carte de paiement doit être au nom de la personne figurant sur le compte) et expédiées à l'adresse d'expédition principale indiquée sur le compte.
4. Les commandes LRP retournées résulteront en la rétraction du bonus payé.
5. Afin de vous qualifier pour le bonus de 50 \$, vous devez avoir trois membres qualifiés sous vous (ayant chacun des commandes LRP équivalant à 100 PV) et un minimum de volume d'équipe de 600 PV. Le volume d'équipe comprend votre commande LRP personnelle et tout volume provenant des Représentants du Bien-Être, des clients premium et des clients au détail desquels vous êtes le sponsor.
6. Afin de vous qualifier pour le bonus de 250 \$, il faut d'abord vous qualifier pour le bonus de 50 \$. Pour vous qualifier pour le bonus de 1500 \$, il faut d'abord vous qualifier pour le bonus de 250 \$.
7. Ce bonus n'est pas cumulatif. Les participants peuvent gagner le bonus de 50 \$, 250 \$ ou 1 500 \$, mais pas les trois en même temps.
8. Après avoir complété la totalité du bonus du pouvoir de 3 (50 \$, 250 \$ et 1500 \$), le Représentant du Bien-Être peut commencer à travailler sur une deuxième branche. Les volumes ou commandes comptabilisés dans la première branche du bonus ne sont prises en compte pour les branches supplémentaires.
9. Ce bonus est payé mensuellement et est ajouté au paiement des commissions primaires.
10. Du moment que toutes les qualifications sont atteintes, ce bonus peut être gagné à chaque mois.

### Commission à taux croissant

Après les 60 jours d'enrôlement des clients, vous serez payés selon votre rang et selon le tableau fourni par dōTERRA. C'est ainsi que nous bâtissons notre « pipeline », notre salaire résiduel. De 2% à 7% selon votre rang, en plus de la compression dynamique. Chaque commande est payée sur 7 niveaux. Ces bonus sont payés le 15 de chaque mois.

Exemple : Si une personne au 5e niveau d'un bâtisseur ayant le rang d'« Executive » passe une commande, la personne « Executive » ne recevra pas de %. Ce pourcentage, qui représente 6% ira à la personne plus haute que l'« Executive », soit la prochaine « Elite » dans la lignée.

Le meilleur rang à atteindre est « Silver » pour s'assurer d'obtenir une rémunération sur tous les niveaux... et même sur les niveaux d'autres bâtisseurs de son organisation qui ne sont pas encore admissibles! Si, par exemple, une personne « Silver » a 2 personnes « Executive » sous elle, et que des gens au 5e niveau des « Executive » passent une commande, la personne « Silver » recevra la commission qu'elle devrait recevoir selon la position de ce client mais recevra également le % que l'« Executive » ne fera pas. C'est donc possibilité de 14 % de bonus!

### Parts de « leadership »

L'un des volets intéressants du plan de compensation de dōTERRA sont les parts de leadership! Lorsque vous atteignez « Premier », que vous avez un enrôlement personnel de 100 PV et plus, vous aurez une part de « Empowerment » qui représente approximativement 200 \$ US. Lorsque vous atteignez « Silver », que vous avez un enrôlement personnel de 100 PV et plus, vous aurez également cette part. De plus, vous aurez une part du « Leadership Performance Pool », ce qui représente approximativement 160 \$ US. Lorsque vous êtes « Silver », « Gold » ou « Platinum », lorsqu'un de vos bâtisseurs atteint « Elite » pour la première fois (vous êtes l'enrôleur), vous obtiendrez une part supplémentaire. Le plus intéressant, bien sûr, est de devenir « Silver » en même temps que vos 3 « frontline » deviennent « Elite ». Ceci représente donc pour vous 4 parts de « Leadership » (4 x 160 \$ US) ainsi que 1 part du « Empowerment bonus ». Bref, votre premier mois « Silver » est payant! Notez que vous recevrez cette part seulement la première fois que votre enrôlement atteint le rang (les parts des nouveaux « Elite »). Si vous n'êtes pas « Silver », vous ne récupèrerez pas cette part. L'objectif est de toujours continuer d'enrôler de et de les aider à grandir dans la compagnie. Ceci les aide et vous aide également.

- Diamond Performance Pool : approximativement 1 400 \$ US / part
- Diamond Pool : approximativement 1 000 \$ US / part
- Blue Diamond Pool : approximativement 3 000 \$ US / part
- Presidential Diamond Pool : entre 8 000 \$ et 11 000 \$ US / part

### Bonus supplémentaires

Il y a des bonus supplémentaires en tant que « Diamond », « Blue Diamond » et « Presidential Diamond » pour les avancements de rang « Premier » et/ou « Silver ». Les enrôlements doivent être les vôtres. Voilà une raison de plus de ne pas donner vos bâtisseurs à d'autres!



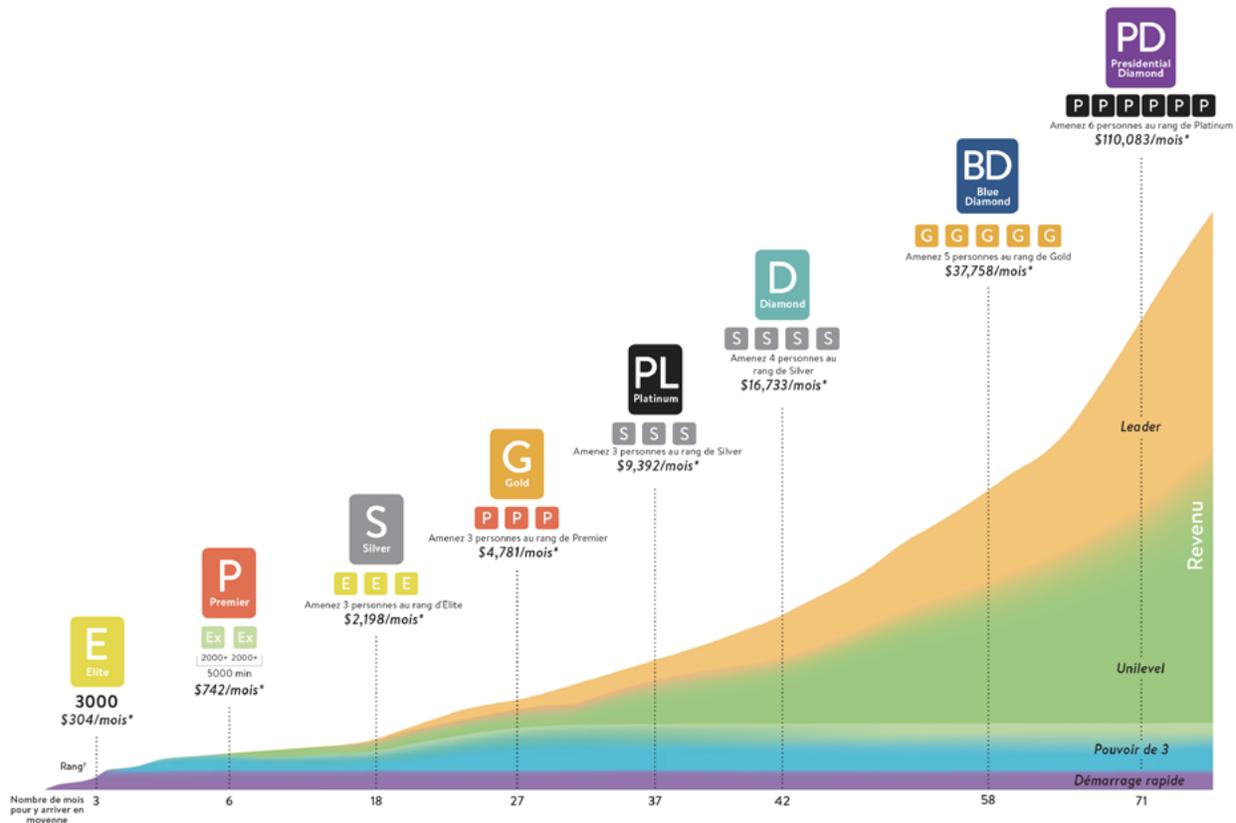


## Revenus par rang

Voici un schéma représentant la proportion de vos types revenus pour chaque rang.

Il est important de toujours avoir en tête la section verte, le « Unilevel ». Au début, il est minime. Il grandit cependant rapidement et un jour, il sera la plus grosse partie de votre revenu mensuel!

Nous vous invitons à garder, dans un fichier Excel, vos bonus « Unilevel » dès le départ pour vous aider à être fier de vous et de comptabiliser votre croissance. Vous allez rapidement réaliser que votre 12 \$ du début va devenir 250 \$, puis 3 000 \$. Tout dépendra de vos efforts, bien sûr!



La section qui suit vous permettra de savoir comment fidéliser votre clientèle. Tout passe par l'éducation!

N'oubliez pas, vous devez avoir 100 PV dans votre panier LRP en tout temps pour recevoir des commissions.

## 4. LE PROGRAMME DE FIDÉLITÉ

### LRP (Loyalty Rewards Program)

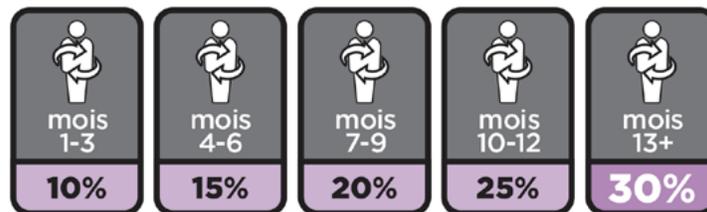
Le programme de fidélité de dōTERRA est vraiment très généreux. Il permet aux clients et aux bâtisseurs d'accumuler des points sur une base mensuelle selon leurs achats personnels. Il assure votre rétention et votre base de PV afin de ne pas recommencer à zéro à tous les mois.

Lorsque vous utilisez vos points, il y a un frais d'administration de 3 \$ US (3,99 \$ CAD). Il est donc recommandé d'utiliser vos points de façon diligente pour éviter les frais. Aidez vos clients à bien acheter. Je vous invite à visionner cette [vidéo explicative](#) ainsi que [celle-ci](#) qui vous montre comment faire votre commande LRP.

Les gens peuvent annuler leur LRP selon leur désir. Ils devront utiliser leurs points et seront informés par le service à la clientèle de dōTERRA que s'ils désirent reprendre le programme LRP, ils recommenceront à 10% de récompense.

- Selon l'ensemble de départ qu'il aura acheté, le client commence à accumuler entre 10 % et 25 % des PV achetés. À chaque 3 mois, le pourcentage augmente de 5 % avec un achat mensuel de 50 PV et plus.
- Les frais de transport sont toujours remboursés en points (PV) lors de chaque commande.

LE VOLUME PERSONNEL (PV) DOIT EXCÉDER :	1	50	100	125	200
Pour maintenir les points Fidélité	✓	✓	✓	✓	✓
Pour obtenir les points Fidélité et accroître votre pourcentage		✓	✓	✓	✓
Pour gagner des commissions			✓	✓	✓
Pour gagner le produit du mois				✓	✓
Pour bénéficier des promotions ponctuelles					✓



### Vos propres LRP

À chaque achat LRP, vous accumulez des PV avec lesquels vous pourrez vous procurer des produits gratuits. Ceci est une grosse partie du revenu à ne pas négliger car vous pourrez, entre autres, donner ces produits en échantillon, en cadeau ou autres (voir explications complètes du LRP). Selon votre achat de départ, vous commencerez entre 10% et 25% de retour sur vos achats en PV. Votre premier LRP peut être fait seulement le mois suivant votre enrôlement et c'est à ce moment que vous commencerez à accumuler des PV. Le maximum de retour sur vos achats est de 30%. Voir explications complètes et cette [vidéo](#).

## Comment fidéliser ses clients

1. Offrir une consultation santé (exemple : leur offrir un café)
2. Les inviter à un 2<sup>e</sup> atelier sur une thématique différente
3. Faire un concours dans votre groupe, publier des témoignages, susciter le partage de la part des clients
4. Leur proposer de tenir un atelier chez-eux, recueillir leur témoignage et leur offrir un cadeau
5. Offrir un cadeau à une personne qui en réfère une autre
6. Demander un témoignage sur leurs produits préférés
7. Les inviter à essayer les produits des gammes Spa, peau et visage
8. Leur offrir des échantillons d'huiles essentielles qu'ils n'ont pas déjà
9. Créer une journée d'appréciation du client, un pique-nique, un 5 à 7 ou autres événements dōTERRA pour eux
10. Les inviter à s'inscrire au groupe « Vivre avec dōTERRA »
11. Les inviter à des ateliers en ligne
12. S'ils prennent la cure détox, 3 mois de suivi intensif est nécessaire
13. Publiciser la promo du mois : infolettre (vous-mêmes ou celle de Vita Équilibre)
14. Envoyer des cartes de remerciement
15. Souligner la fête de ses clients en leur offrant un petit cadeau

Note : si un client n'est pas sur LRP c'est qu'il lui manque de l'information, qu'il a besoin d'éducation à propos de la structure et/ou des produits. Se référer au document : les bonnes raisons d'être sur le LRP dans Puissance et sur Vita ou partager cette [vidéo](#) (à partir de 26:45).

Je vous invite aussi à visionner la [vidéo avec explications mathématiques](#) de la rentabilité du LRP (à partir de 30:30).

## 5. L'ENGAGEMENT DU BÂTISSEUR

Je suggère un investissement de plus ou moins 20 heures par semaine. Ceci dit, selon vos objectifs, ça peut être beaucoup plus.

Il est bien de consacrer une heure par jour au développement personnel et professionnel (apprentissage sur la compagnie et les huiles essentielles, leadership, formation en entrepreneuriat, etc.)

- 2 nouveaux contacts à établir - 2 suivis par jour
- Répondre aux messages, courriels et retourner les appels téléphoniques dans un délai de 24h
- Parler à son mentor « upline » à chaque semaine (horaire fixe)
- Parler à ses bâtisseurs « downline » à chaque semaine (horaire fixe)
- Donner un atelier ou plus et/ou faire des consultations individuelles (chaque mois)
- 125 PV sur LRP placés avant le 15 du mois (cadeau du mois)
- 500 à 1000 PV de nouveau volume personnellement inscrit
- 5 nouveaux clients personnels inscrits ou plus (un nouveau bâtisseur par mois)
- 2 nouveaux LRP dans l'organisation (clients personnels)
- Augmentation du volume de l'organisation de 10%
- Participer aux appels d'équipe et aux différents groupes Facebook
- Remplir sa feuille de rang et établir une stratégie avec son « upline »
- Participer aux événements corporatifs
- Faire une évaluation avec son « upline » le 20-21 du mois pour réajuster au besoin
- Partager les promotions et les stratégies



## 6. LES PRODUITS

Dans cette section, vous retrouverez les 4 étapes à suivre afin d'en apprendre davantage sur les produits dōTERRA et leurs fonctions.

Sachez que vous ne pourrez pas tout savoir dès le départ. L'apprentissage est évolutif, en fonction de votre bagage et du temps que vous y consacrez. Vous vous sentirez parfois imposteur mais gardez toujours en tête que nous ne sommes pas médecins, nous ne guérissons personne. Nous proposons aux gens de reprendre le pouvoir sur leur santé en leur montrant comment se renseigner sur les méthodes de santé naturelle qui existent depuis des milliers d'années.

DōTERRA nous offre une variété de produits extraordinaires et de très haute qualité qui vous permettent de rejoindre tout le monde et de créer une rétention exceptionnelle.

Je vous invite à écouter ce [message de Nathalie Chausseau](#) sur ce que l'on peut et ne peut pas dire sur les réseaux sociaux. Vous devez aussi utiliser [ce lien](#) pour comprendre les déclarations que nous pouvons faire sur les réseaux sociaux. Je vous suggère de l'imprimer également.

### Étape 1

- Apprendre les 10 huiles de l'ensemble Les essentiels de la maison et apprendre les bases (qu'est-ce qu'une huile essentielle, etc.).
- Consulter le catalogue de produits dōTERRA. Écouter la [vidéo « Huiles essentielles 101 »](#).

### Étape 2

- Étudier les suppléments « Lifelong Vitality Pack ». C'est la base de votre entreprise, vous devez les consommer, les tester sur vous et en parler!
- Regarder aussi la [vidéo de Nathalie Chausseau sur les suppléments](#).
- Visiter le [site de dōTERRA](#), chercher par produit et imprimer les fiches techniques complètes.
- Lire le document qui suit concernant le « Lifelong Vitality Pack ».



## LE PACK DE LONGEVITE ET VITALITE DOTERRA

« Avoir l'air jeune, se sentir plus jeune et vivre plus longtemps »

Les trois produits cœur de doTERRA (**Alpha CRS+**, **xEO Mega/vEO Mega** et **Microplex MVp**) sont formulés pour vous apporter des niveaux importants de nutriments essentiels et des facteurs métaboliques puissants pour une santé, une énergie et une longévité optimales.

doTERRA | LIFELONG VITALITY PROGRAM  
*look, feel, and live younger, longer*



Made with  CPG Certified Pure Therapeutic Grade® Essential Oils

Notre **santé** et notre **vitalité** tout au long de notre vie dépendent de beaucoup de facteurs tels que notre **régime alimentaire**, notre **activité physique**, notre **gestion du poids**, le **repos**, la **gestion du stress**, l'**exposition aux toxines**, et notre prédisposition génétique pour les maladies.

Même si nous n'avons pas le contrôle complet des facteurs qui agissent sur notre santé et notre bien-être, de nouvelles recherches scientifiques révèlent plusieurs façons pour influencer voire complètement contrôler certains d'entre eux. Une vie pleine de vitalité et de santé jusqu'à un âge avancé commence par **fournir à vos cellules les nutriments et les éléments métaboliques pour les aider à fonctionner de manière optimale.**

### PROTEGER SES CELLULES AVEC DES POLYPHENOLS

**Les radicaux libres** sont des molécules instables qui peuvent endommager voire détruire vos cellules saines et accélérer le processus de vieillissement en attaquant l'ADN des cellules et d'autres structures critiques comme les mitochondries qui produisent l'énergie nécessaire aux cellules. Les radicaux libres sont des coproduits de notre respiration et du métabolisme alimentaire. Ils proviennent également d'autres sources comme la pollution, le tabagisme, l'exposition au soleil et à d'autres radiations. Toutes ces sources de création de radicaux libres créent un stress d'oxydation au-delà de ce que notre corps peut supporter. Les dégâts liés aux radicaux libres sont reconnus comme jouant un rôle majeur dans le vieillissement.

**Les antioxydants** sont des molécules stables qui peuvent neutraliser les radicaux libres. Certains antioxydants se trouvent dans notre nourriture, en

particulier dans les fruits et les légumes, et d'autres sont fabriqués par notre organisme. La plupart des experts médicaux recommandent que nous augmentions la part des aliments riches en antioxydants. Les polyphénols sont un groupe d'antioxydants particulièrement puissants qui fournissent une protection contre les attaques des radicaux libres envers l'ADN et les mitochondries de nos cellules. Ils ont une capacité très importante pour neutraliser les radicaux libres et leur efficacité a été prouvée dans le cadre d'études comme apportant de nombreux bénéfices pour notre longévité. En réduisant le stress d'oxydation à l'ADN et d'autres composants de nos cellules, nous favorisons la prolifération de cellules saines et donc le bon fonctionnement de notre corps et notre longévité.

**« LE PACK DE VITALITE ET LONGEVITE FOURNIT UNE SOURCE RICHE ET CONCENTREE DE PUISSANTS ANTIOXYDANTS »**

### **AIDER LE SYSTEME IMMUNITAIRE**

Un système immunitaire en bonne santé commence avec une alimentation saine contenant le niveau optimal d'antioxydants, vitamines, minéraux et acides gras essentiels. Une alimentation médiocre, le stress, un sommeil insuffisant et l'exposition à d'autres facteurs de stress de notre environnement peuvent tous mener à fragiliser nos défenses et d'autres facteurs qui peuvent compromettre notre santé.

Le LLV pack est formulé pour fournir un apport nutritionnel pour un système immunitaire en bonne santé. **Alpha CRS+ apporte une aide antioxydante et immunitaire** puissante grâce à un mélange de polyphénols et de caroténoïdes (lutéine et lycopène). **xEO Méga** contient, **pour aider au système immunitaire** des acides gras essentiels, de l'astaxanthine et un mélange breveté d'huiles essentielles telles que le clou de girofle, l'encens et le thym. **Microplex MVp est une formule équilibrée de vitamines essentielles et de minéraux chélatés** comprenant des nutriments aidant le système immunitaire tels que les vitamines A, C, E et B6 et un minéral comme le zinc.

### **REDUIRE LE STRESS OXYDANT**

Notre corps est composé de millions de cellules qui reposent sur des moyens de communication chimiques complexes pour réaliser leurs fonctions spécialisées et synchronisées. Quand les cellules sont stressées, en particulier par oxydation, elles se défendent pour éliminer l'agent stressant. C'est une importante et normale fonction du système immunitaire

qui aide à protéger les cellules contre des menaces. Les dégâts infligés aux systèmes critiques de nos cellules liés aux radicaux libres peuvent déclencher une réponse de défense qui, si elle n'est pas contrecarrée, peut entraîner un état permanent de préparation défensive et peut avoir des conséquences négatives sur notre santé à long terme.

**Beaucoup des ingrédients du LLV pack ont montré qu'ils amenaient une réponse saine au stress d'oxydation des cellules.** Le programme contient aussi un mélange d'acides gras et d'huiles essentielles de qualité thérapeutique qui ont été prouvées de façon clinique qu'ils procuraient également une réponse au stress d'oxydation des cellules.

### **ALPHA CRS+, COMPLEXE DE VITALITE CELLULAIRE**

Le complexe de vitalité cellulaire **Alpha CRS+** contient des niveaux importants de puissants polyphénols qui protègent les cellules des radicaux libres qui peuvent endommager l'ADN, les mitochondries et d'autres composés critiques de nos cellules :

- Proanthocyanidines provenant des pépins de raisin.
- Baicaline des racines de scutellaire
- Quercétine du sophora du Japon
- Les acides boswelliques du *Boswellia serrata*
- Le resvératrol du *polygonum cuspidatum* (Renouée du Japon)
- L'acide ellagique de l'extrait de grenade
- Le curcuma de la racine de curcuma

**AUGMENTER VOTRE ENERGIE A L'ECHELLE DES CELLULES:** Toute l'énergie pendant notre vie est produite dans de petites structures cellulaires appelées mitochondries dans lesquelles les molécules provenant de notre alimentation sont combinées avec l'oxygène pour produire une énergie chimique sous la forme d'ATP (triphosphate d'adénosine). Alors que nous vieillissons, le nombre de mitochondries par cellule et leur efficacité peut diminuer avec pour conséquence une diminution de notre vitalité et de notre énergie. Les mitochondries dégradées peuvent également dégager des rejets plus toxiques sous le forme de radicaux libres qui peuvent encore plus endommager les mitochondries, l'ADN et d'autres structures critiques de nos cellules. Une production d'énergie dans nos cellules moins efficace peut entraîner une perte de performance physique et d'énergie mentale.

**En augmentant la consommation d'aliments riches en antioxydants, en particulier les polyphénols, nous aidons à protéger les mitochondries et les autres structures cellulaires contre la production de radicaux libres résultant de la production d'énergie qui a lieu dans nos cellules.** De plus, en ajoutant des cofacteurs nutritionnels à la production d'énergie des

mitochondries, nous contribuons à une production plus saine de cette énergie.

**LE LLV PACK** comprend des niveaux importants de ces antioxydants et cofacteurs énergétiques :

- Acétyl N carnitine : Aide à intégrer les acides gras dans les mitochondries pour la production d'énergie.
- Acide alpha lipoïque : Aide à la formation de l'ATP et agit comme un puissant antioxydant dans les mitochondries.
- Coenzyme Q10 : Coenzyme importante pour la production d'énergie. Aide à la santé du cœur.
- Quercétine : Apporte une protection antioxydante puissante aux mitochondries et autres structures cellulaires.
- Resvératrol : polyphénol présent dans le vin rouge. Aide à une saine génèse des mitochondries.
- Vitamines et minéraux : Cofacteurs essentiels de la production énergétique cellulaire.
- Acides gras essentiels : Indispensables pour la croissance cellulaire. Aident à un fonctionnement sain des cellules.

### **xEO MEGA, COMPLEXE OMEGA D'HUILES ESSENTIELLES**

En complément du mélange puissant de longévité cellulaire contenu dans Alpha CRS+, le pack inclut votre choix de **xEO Méga** ou **vEO Méga** ( pour les végétariens) qui apporte des acides gras essentiels ultra purs et d'autres nutriments liposolubles qui contribuent parmi de nombreux bénéfices à la santé du cœur, du système circulatoire, du cerveau et aux fonctions immunitaires.

**xEO Méga** fournit un mélange breveté d'acides gras essentiels d'origine marine et terrestre. Les acides gras omega 3 favorisent des articulations, un système cardiovasculaire, un cerveau et un système immunitaire en bonne santé.

**xEO Méga** comprend le puissant antioxydant astaxanthine caroténoïde qui protège contre l'oxydation lipidique du cerveau et à travers tout le système cardiovasculaire. xEO Méga est encapsulé dans des gélules végétales.

**xEO Méga** comprend aussi un mélange breveté d'huiles essentielles certifiées grade pur thérapeutique (CTPG) qui fonctionnent également comme antioxydants, apportent une réponse saine au stress oxydant des cellules ainsi que d'autres bénéfices à notre santé. Ces huiles fonctionnent

aussi comme un système de préservation naturel en protégeant les acides gras de xEO Méga contre l'oxydation et le rancissement.

## **MICROPLEX MVp, COMPLEXE DE MICRONUTRIMENTS**

Le LLV pack inclut **Microplex MVp**, une formule équilibrée de vitamines essentielles et de minéraux biodisponibles soigneusement formulés pour fournir des niveaux optimaux de micronutriments clés pour l'énergie et le système immunitaire.

Vitamines et minéraux sont des facteurs essentiels pour la croissance, la production d'énergie et la fonction immunitaire des cellules. Ils sont qualifiés d' « essentiels » parce qu'ils ne peuvent être produits par le corps en quantités suffisantes pour aider le fonctionnement vital et sain de notre organisme. **Les vitamines et minéraux essentiels doivent provenir de notre alimentation. Cependant, la nourriture actuelle ne contient plus suffisamment toute la gamme de ces vitamines et minéraux parce que nous mangeons trop d'aliments industriels.** Il y a également un doute sur les compléments disponibles sur le marché parce certaines marques essaient de mettre trop d'éléments dans une seule pilule. Des études récentes ont montré que surdoser vitamines et minéraux peut non seulement être inefficace mais également dangereux pour notre santé. Le besoin pour un complément multivitaminé qui nous donne juste la quantité nécessaire de nutriments pour notre régime alimentaire est plus que jamais d'actualité.

**Microplex MVp** a été soigneusement formulé pour être pris avec xEO Méga et fournir la quantité nécessaire quotidienne de vitamines, minéraux, polyphénols et acides gras oméga dans une alimentation équilibrée pour une santé optimale.

Un mélange équilibré de vitamines : comprenant les vitamines A, C et E antioxydantes ; un complexe énergétique de vitamines B et la vitamine D3 sous forme naturelle.

Un mélange biodisponible de minéraux essentiels comprenant des nutriments pour nos os que sont le calcium, le magnésium, le zinc, le fer, le sélénium, le cuivre, le manganèse et le chrome. Contient aussi un mélange de minéraux essentiels sous forme de traces pour le métabolisme, la communication et la régénération des cellules.

Un mélange de polyphénols : extrait de pépin de raisin, quercétine, extrait de grenade, resvératrol, et d'autres ont été ajoutés pour leur pouvoir antioxydant

## GARANTIS NATURELS DONC SANS DANGER, ET PURS DONC EFFICACES.

Les suppléments doTERRA sont formulés avec des composés listés GRAS (Généralement Reconnus As Safe c'est à dire sans danger) par la FDA, testés pour leur pureté dans des installations BPF (Bonnes Pratiques de Fabrication) pour garantir des produits sûrs avec une performance constante d'un lot de fabrication à l'autre. DoTERRA garantit que chaque produit va satisfaire les besoins du client en qualité et performance, sinon doTERRA s'engage à rembourser la totalité du produit acheté. **Les compléments doTERRA représentent un socle de composés puissants et proposés à des prix intéressants et inégalés pour nos clients.**

### Étape 3

- Apprendre les synergies et leurs propriétés : Balance, Elevation, Serenity, PastTense, ClaryCalm, Slim & Sassy, l'ensemble aromathérapie, etc.
- Utiliser le catalogue de produits et/ou le site doTERRA et/ou le livre « The Essential Life ».
- Se référer au livre des déclarations permises au Canada afin de se familiariser avec les déclarations possibles sur les produits, leurs applications et leurs utilisations.

### Étape 4

- Apprendre les autres produits : produits pour le visage, produits pour la maison, produits Spa, détox, shake, etc.

Visionnez toutes les vidéos de notre programme mensuel « Vivre avec doTERRA ». Vous pourrez inviter vos clients dans ces groupes afin de les aider à bien utiliser leurs produits et, bien sûr, de s'informer sur les autres solutions naturelles possibles. **Il est interdit de partager ces vidéos. Les gens peuvent les voir seulement en s'inscrivant au groupe à chaque mois.**



## 7. LES PROMOTIONS

Chaque mois, dōTERRA fait diverses promotions. Un produit du mois (POM) est offert à tous les mois. Pour obtenir le « POM », vous devez passer une commande de 125 PV avant le 15 du mois à minuit. Le produit est différent à chaque mois.

Il y a parfois une différence entre le « POM », « OTG » et « NFR ». Portez attention au pays lorsque vous ferez votre « LRP ». Les PV ne sont pas octroyés pour le « POM ». Par contre, vous pouvez obtenir 2 cadeaux du mois si vous placez un LRP de 125 PV avant le 15 du mois dans les deux pays (CAN et USA).

Les promotions sont toujours affichées le 1er du mois et nous ne pouvons pas les connaître à l'avance. Vous les verrez dans votre « Dashboard » sous l'onglet « Shop ». Le menu défilera selon le nombre de promotions.



## 8. LES BASES DE VOTRE ENTREPRISE

Dans cette section, vous retrouverez les premières étapes à suivre pour bâtir solidement les fondements de votre entreprise.

Voici un vidéo (en anglais) sur l'importance de la planification que je vous recommande de visionner.

### La gestion interne en 11 points

1. Bien comprendre le LRP (revoir la section à ce sujet) et les feuilles de travail.  
Regardez ce document
2. Comprendre comment accumuler les PV.
3. Compléter les feuilles de rang (à la fin du cahier).
4. Différencier Wellness Advocate (WA) et Wholesale Customer (WC).

Le WA est la personne qui désire recevoir des commissions de dōTERRA et qui choisit de développer son entreprise. Vous pouvez placer des gens sous cette personne, elle peut atteindre des rangs et vous qualifier. WA = conseiller dōTERRA. Vous devez ajouter le NAS lors de l'inscription du client ou lorsque vous en aurez besoin afin de placer des gens sous cette personne. Les WA reçoivent des T4 seulement s'ils gagnent plus de 500 \$ CAD en commission.

Le WC, client membre, ne peut recevoir de commissions, ni grandir son organisation. Il peut cependant compter dans votre calcul du pouvoir de 3. Il a également la possibilité d'accumuler des points sur LRP et peut devenir WA s'il le désire. Vous pouvez déplacer un WC s'il devient WA après 90 jours suivant son inscription (14 jours pour le déplacer suite au NAS inscrit). Voilà pourquoi il est important de bien suivre vos clients pendant les 90 premiers jours afin qu'ils connaissent la possibilité de devenir bâtisseur dans votre équipe (voir procédures nouveau client).

### 5. Comment voir ses commissions?

6. Envoyer votre spécimen de chèque par télécopieur au (801) 785-1492 à l'attention du « Commissions Dept. » ou par courriel à [canada@doterra.com](mailto:canada@doterra.com).
7. Apprendre les différents ensembles d'inscription et comprendre les avantages de chacun (ensembles US versus Canada).

OTG : On the ground - Canada NFR : Not for resale - USA

Les produits qui sont UNIQUEMENT disponibles aux USA sont interdits en vente libre au

Canada. Si les clients désirent s'en procurer, ils doivent être eux-mêmes membres. Cette situation est temporaire jusqu'à ce que tous les produits dōTERRA soient approuvés par Santé Canada.

[Cliquez ici](#) et [ici](#) pour les documents de dōTERRA Canada.

[Cliquez ici](#) pour voir les ensembles.

[Cliquez ici](#) pour voir le catalogue de produits.

Vous y trouverez tous les documents présentement à jour pour le marché canadien. Ils ajouteront sous peu plusieurs modifications, soyez toujours à l'affût.

Voici une [vidéo explicative](#) des prix CDN versus USA, frais de douanes, etc.

Et une [autre vidéo](#) concernant la commande Canada versus USA.

Vous connaissez quelqu'un en France, au Mexique, en Australie ou ailleurs et vous vous demandez comment procéder? Premièrement, vous devez vérifier si le pays est autorisé.

1. Faites comme si vous enrôliez la personne et vous verrez les différents pays accessibles. Si le pays que vous cherchez ne figure pas sur cette liste c'est que le pays n'est pas ouvert et il se trouve dans « Global Access ». (plus complexe pour le transport)

2. Si le pays fait partie de la liste, vous pouvez aller dans [www.doterratools.com](http://www.doterratools.com) et choisir le pays sous « market ». Vous y trouverez les documents reliés au pays en question.

8. Apprendre à inscrire un client. Assurez-vous de faire vos premières inscriptions avec l'aide de votre « upline ».

Voir cette [vidéo pour la procédures d'inscription des nouveaux clients](#) (à partir de 7:30)

9. Se retrouver et maîtriser son « dashboard » : Sponsor change, Account inquiry, etc.

Regardez la [vidéo](#) à ce sujet

Regardez ce [document](#)

10. Enroller vs Sponsor : L'enrôleur est celui qui reçoit le « FAST START » d'un nouveau client. Il peut placer son client ou bâtisseur à l'endroit qu'il juge le plus stratégique. Il place son client sous un « SPONSOR », lequel ne touchera pas de « FAST START » mais bien du « UNILEVEL » après les 60 premiers jours d'enrôlement du client écoulés.

Exemple : Je suis l'enrôleur de Sylvie. Elle achète un « Home Essentials Kit » à 234 PV. Je fais 20%, soit 46,80 \$ US. Je place Sylvie sous Émilie dans les 14 jours suivants son adhésion. Émilie ne touche rien, Émilie est la « SPONSOR ». Sylvie, au 2e niveau dans mon arbre, place une commande 75 jours après son enrôlement. Émilie recevra 2% si elle-même fait un LRP de 100 PV et plus. Je recevrai 3% sur la commande de Sylvie.

11. Comprendre la structure à deux pattes, la patte fantôme et le pouvoir de 3.

Voir [les vidéos](#) sur le rang « Premier » - Patte fantôme et le pouvoir de 3.

## Comment contacter – « pitch » d’ascenseur : Que fais-tu comme travail?

Voir [cette vidéo](#). Demander à votre bâtisseur ou à votre entourage pour pratiquer votre présentation. L’aider avec son « pitch » d’ascenseur. Lui montrer comment contacter des gens. Regarder avec lui sa liste de contacts et voir les 2-3 différentes façons d’aborder les gens. Lui demander de contacter 10 personnes avec vous.

Cette section est super importante car c’est souvent là où bloquent les bâtisseurs. Ils vivent le syndrome de l’imposteur (peur de pas suffisamment connaître son sujet, peur de déranger, peur de tanner, peur de faire rire de soi, etc.).

Truc : demander à votre bâtisseur d’inviter des gens à une présentation en privé pour se pratiquer. Ça le rassurera à coup sûr!

## La procédure du nouveau client (plan d’action - 90 jours)

1. Premier 24h : envoyer un courriel de bienvenue (voir modèle page suivante et adapter)
2. Après 14 jours :
  - a. Consultation bien-être, soit en personne ou avec Zoom (enregistrer et envoyer) pour réviser le membership (durée d’environ 1h)
  - b. Objectif de la consultation (rencontre) :
    - Revoir les produits achetés
    - Montrer comment faire une commande
    - Expliquer le LRP et planifier le premier LRP
    - Voir si d’autres problèmes de santé
    - Expliquer les guides « vivre-partager-bâtir » et lui demander où il se situe (client, partageur ou bâtisseur)
    - Lui parler du groupe Facebook « Vivre avec dōTERRA » et l’inscrire si intéressé
  - c. L’inscrire à votre groupe Facebook d’éducation pour vos clients ou à celui de Vita
  - d. L’ajouter à la liste d’envoi des promotions (la vôtre ou celle de Vita)
3. Après 21 jours : Faire un suivi sur les produits, de préférence par téléphone (s’informer si tout va bien, s’il a essayé, s’il a des commentaires, etc.)
4. Après environ 30 jours : Expliquer la promotion du mois, infolettre si intéressé
5. Après 45 jours : Faire un suivi sur les produits, par Facebook ou par téléphone
6. Après 60 jours : Faire un suivi sur la promotion du mois, l’infolettre, le LRP
7. Après 75 jours : L’inviter à un atelier d’une thématique différente : Détox, émotions, etc.
8. Après 90 jours : Lui proposer de tenir un atelier chez-lui

Votre objectif est de fidéliser le client en l’éduquant sur les produits dōTERRA.

## Exemple de courriel de bienvenue

Objet du courriel : Bienvenue dans la famille dōTERRA!

Bonjour << nom de la personne >>>,

C'est avec grand plaisir que je vous souhaite la bienvenue dans la famille dōTERRA. Je suis heureuse de vous accompagner dans ce cheminement vers un mode de vie naturel et sain. En plus des produits que vous venez d'acquérir, vous aurez maintenant accès à une communauté de gens passionnés qui s'informent, expérimentent et partagent sur les bienfaits des huiles essentielles au quotidien.

Je tiens à vous féliciter pour votre engagement envers vous-même, geste digne de l'amour que vous portez pour votre santé. En choisissant dōTERRA et ses huiles essentielles de grade thérapeutique, vous avez aussi choisi de participer à établir des pratiques commerciales équitables, saines et respectueuses de l'humain et de la vie dans son ensemble.

Vous recevrez votre commande dans 5 à 7 jours ouvrables. D'ici là, voici l'information nécessaire pour accéder à votre compte.

[www.mydoterra.com](http://www.mydoterra.com)

Nom d'utilisateur (ID) : xxxxxxxx

Mot de passe : xxxxxxxxxxxx

Je vous invite à me contacter au moment de faire votre première commande LRP (programme de fidélité) afin que je puisse vous guider. Il s'agit d'un processus tout simple que vous pourrez ensuite effectuer sans aucun problème.

Via votre compte, vous pourrez modifier votre panier d'achat à votre guise en tout temps. En utilisant le LRP (programme de fidélité), vous accumulerez des points chaque mois avec une commande de 50 PV et plus. Vous pouvez accumuler jusqu'à 30% de vos achats en points. Si votre commande mensuelle est de moins de 50 PV, vous ne perdez pas les points accumulés, vous n'en accumulez tout simplement pas avec cette commande. Le LRP (programme de fidélité) est une excellente façon de profiter des promotions et d'obtenir des produits gratuits grâce aux points accumulés.

Il est possible d'annuler votre commande mensuelle LRP (programme de fidélité) en tout temps. Cependant, vous perdrez vos points accumulés et devrez recommencer à 10% par la suite.

Sachez qu'il est possible de passer votre commande auprès de dōTERRA Canada ou auprès de dōTERRA USA. Les produits ne sont pas tous disponibles au Canada pour le moment. Notez toutefois que les frais de livraison sont plus dispendieux du côté US.

Chaque mois, je vous enverrai un courriel avec les détails concernant les promotions, produits gratuits, trucs ou autres informations pertinentes.

Je vous invite à joindre ma page Facebook ([www.facebook.com/xxxxxxx](http://www.facebook.com/xxxxxxx)) et à vous inscrire à mon infolettre ([www.xxxxxxx.com](http://www.xxxxxxx.com)).

Voici quelques ressources utiles pour vous approprier davantage vos nouveaux outils santé :

Site officiel de dōTERRA : <https://www.doterra.com/CA/fr>

Documents officiels dōTERRA : <https://www.doterra.com/US/en/canadian-forms-flyers-brochures-presentations-tools>

Programme co-sourcing dōTERRA : <https://sourcetoyou.com/>

Chaîne YouTube : <https://www.youtube.com/user/doTERRAcorp/videos>

Si vous parlez un peu anglais, voici d'autres sources d'inspiration intéressantes :

<https://www.doterra.com/US/en/blog-products>

<https://www.pinterest.ca/doTERRA/>

Pour toute question, conseil ou suggestion, n'hésitez pas à me contacter. Ce sera un plaisir de vous accompagner dans la découverte des huiles essentielles et de vous orienter vers les meilleures solutions bien-être pour vous.

Amour et gratitude,

Marie-Kim Provencher

Conseillère bien-être dōTERRA

xxx.xxx.xxxx

[mariekim@vitaequilibre.com](mailto:mariekim@vitaequilibre.com)

## **Le lexique des termes**

CPTG : Certified Pure Therapeutic Grade (certifié pur de grade thérapeutique)

WA : Wellness Advocate (consultant dōTERRA)

WC : Wholesale Customer (client membre)

Dashboard : Tableau de bord

Shipping : Transport

Frontline : Votre première ligne (directement sous vous)

Downline : Toute personne dans votre organisation

V : Valeur du produit (points)

OV : Overall Volume (volume de votre organisation)

LRP : Loyalty Rewards Program (programme de fidélité)

Mentor : la personne qui vous aide dans votre organisation, normalement votre « upline »

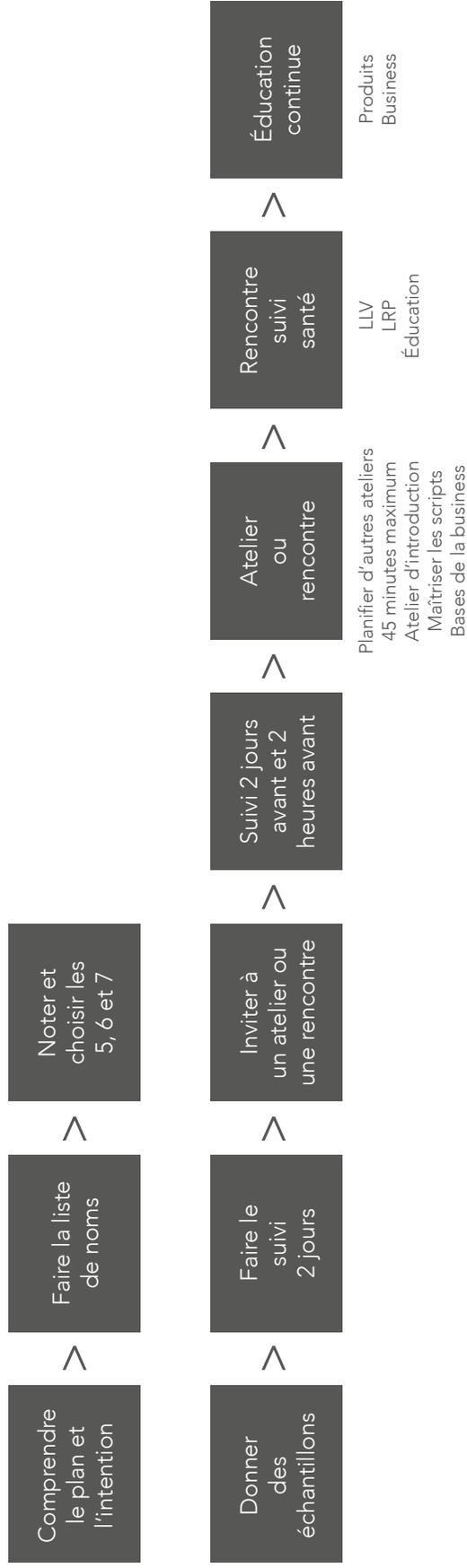
OTG : On the ground - Canada

NFR : Not for resale - USA

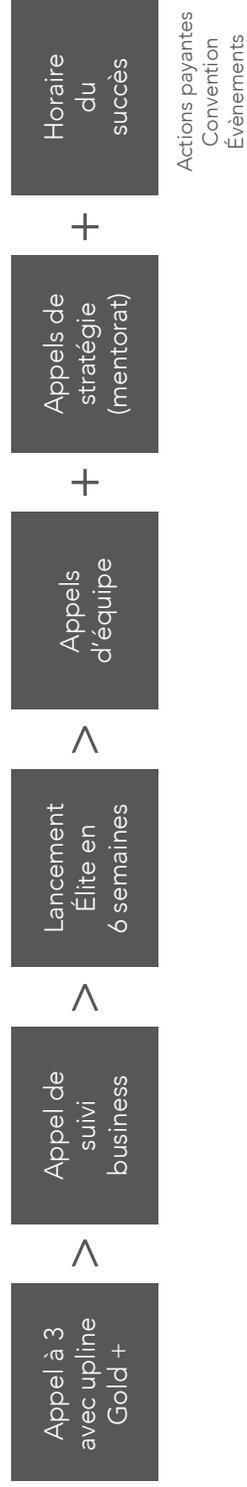
# LE PLAN DU LEADER

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

### Plan pour tous | clients, partageurs, bâtisseurs



### Plan pour leaders | partageurs, bâtisseurs



## 9. LE RECRUTEMENT EFFICACE

### 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.

### 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.





### **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 :**

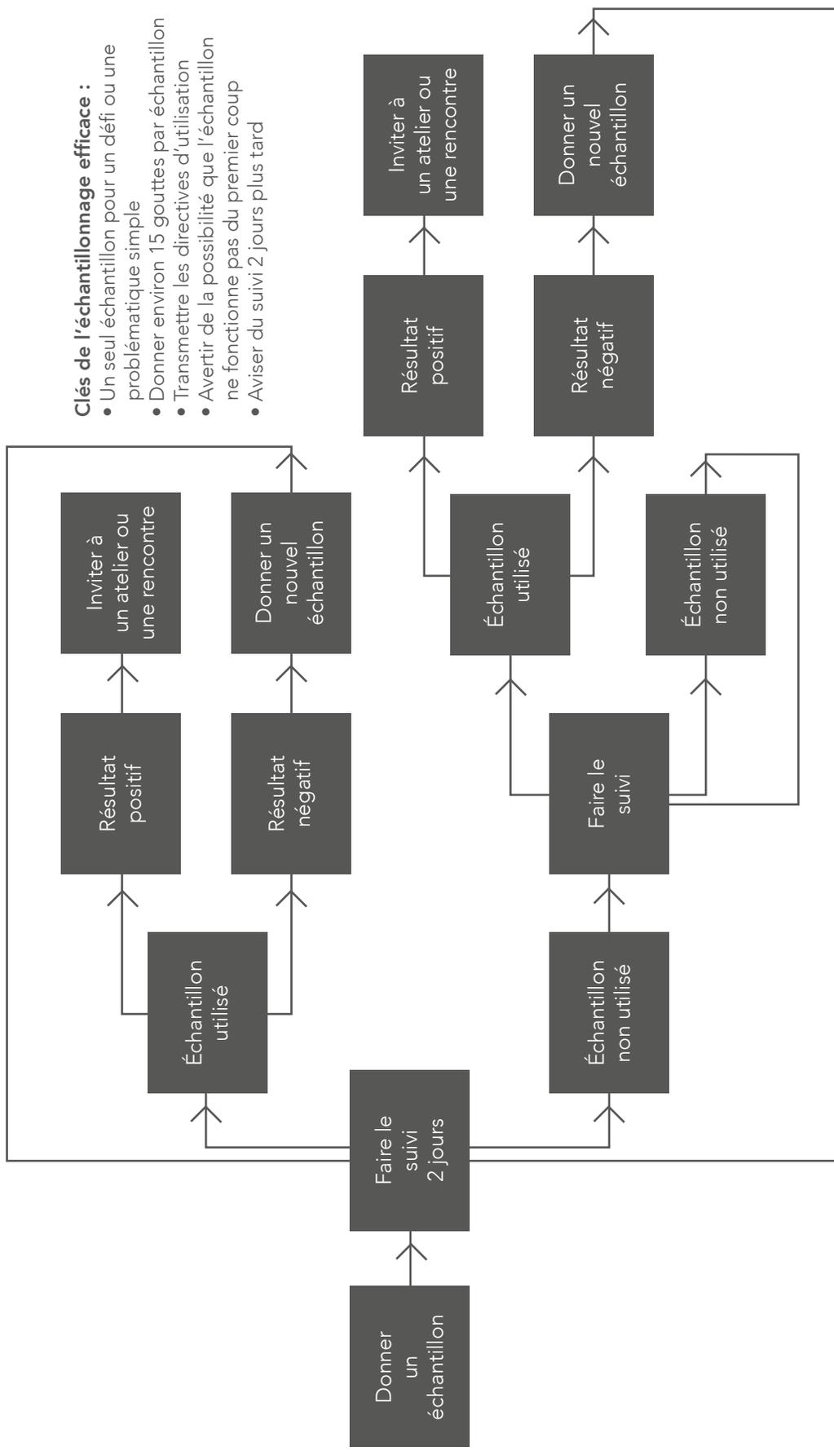
- Dites : « J'ai de bonnes nouvelles pour vous! S'il vous plaît, appelez-moi! ».
- Si la personne ne retourne pas l'appel, TEXTEZ « j'ai une surprise pour vous, rappelez-moi! ».
- La surprise peut être n'importe quoi, faites-le par contre!

### **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.

# L'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

# 10. LES ATELIERS

## L'invitation efficace à un atelier

Visionnez [cette vidéo](#) traitant des clés du succès d'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. ».



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.

### **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.

## 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 : Elles sont vraiment très efficaces.***

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. 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 alors ils ne peuvent pas atteindre les virus qui se trouvent à l'intérieur de la cellule. Aucun médicament n'est efficace pour les virus. Les huiles essentielles, comme elles ne contiennent pas d'eau, ont ce pouvoir « merveilleux » de traverser la membrane de la cellule 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 très économique.***

Qui saute de joie quand il est temps d'aller attendre des heures à l'hôpital? Et de devoir prendre congé au travail? Et on ne calcule pas les déplacements en voiture, à l'hôpital, à la pharmacie.

Quand mon enfant a une douleur à 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, la douleur 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. Bien sûr, je ne vous dit pas d'attendre des douleurs intolérables avant d'aller voir votre médecin. Mon rôle n'est pas de diagnostiquer ni de guérir mais bien d'aider à soulager et à prévenir.

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 gripes, 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.

Visionnez cette vidéo : [How To Close](#) by Teresa Harding (en anglais)

Il faut apprendre à se « tasser du chemin » car nous ne pouvons pas choisir pour les autres. Nous devons les aider à choisir la meilleure option pour eux et leur famille. Revoyez vos croyances par rapport l'argent si vous avez de la difficulté à vendre des ensembles. Pratiquez-vous! Vous deviendrez super bons!

## 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 vite 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 côtoyer 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 débuter 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! »

Visionnez [cette vidéo](#) sur l'opportunité d'affaires.

# 11. LE SUIVI ET L'ÉDUCATION CONTINUE

## 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.

## 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
<b>Habitudes de bien-être quotidiennes</b> <input type="checkbox"/> dōTERRA Lifelong Vitality™ <span style="color: orange;">R</span> <input type="checkbox"/> Encens <span style="color: purple;">T</span> <input type="checkbox"/> TerraZyme® <span style="color: orange;">R</span> <input type="checkbox"/> On Guard® <span style="color: purple;">T</span> <input type="checkbox"/> Citron	<input type="checkbox"/> TerraZyme® <span style="color: orange;">R</span> <input type="checkbox"/> Balance® <span style="color: purple;">T</span> <input type="checkbox"/> dōTERRA Lifelong Vitality™ <span style="color: orange;">R</span>  <span style="color: purple;">T</span> = Topique <span style="color: orange;">R</span> = avec le repas	<input type="checkbox"/> TerraZyme® <span style="color: orange;">R</span> <input type="checkbox"/> Lavande <span style="color: purple;">T</span>

## 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	LRP MOIS 2	LRP MOIS 3
Date: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>	Date: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>	Date: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
PV TOTAL _____	PV TOTAL _____	PV TOTAL _____

## 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.



## 12. LES RÉSEAUX SOCIAUX

Depuis votre entrée dans la grande famille dōTERRA, vous avez assurément compris que notre entreprise tourne beaucoup autour des réseaux sociaux. Nous avons réellement beaucoup de chance de commencer du marketing relationnel en 2018, c'est incroyable! Pas besoin de gérer des commandes, d'aller livrer et de se déplacer, tout peut se faire à distance!

Mais il peut être difficile de se positionner lorsque nous débutons sur les réseaux sociaux, surtout pour se créer une marque à nous. Voici donc un vidéo d'une femme d'expérience en marketing, qui a une feuille de route impressionnante car elle a aidé des dizaines voire centaines d'entreprises québécoises à user de stratégies afin de les accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs.

Son motto : Quel est ton OBJECTIF avant de publier ou faire une quelconque promotion?  
Merci à Karolyne Vaillancourt, maintenant doterrienne, pour ce partage.

Facebook, c'est aussi un moyen facile pour enseigner et partager des informations. Demandez à votre « upline » comment vous devrez gérer les nombreuses notifications. Il est important de garder son focus!

Aimez les pages suivantes :

[Vita huiles essentielles et bien-être](#)

[DōTERRA Canada](#) ou [DōTERRA Europe](#)

[DōTERRA \(général\)](#)

Devenez membre des groupes suivants (demandez à votre «upline» de vous ajouter) :

[Puissance dōTERRA Québec](#) (pour les questions « business » - demandez à votre « upline » comment chercher dans ce groupe, quoi écrire et quoi ne pas écrire)

[Puissance dōTERRA Québec Santé](#) (pour les questions « santé » - de façon confidentielle entre bâtisseurs)

[Younique Team](#) (Veronique Gosselin - Diamond)

[Empowered Eo Team](#) (Kimberly Milousis) PD & founder

[Empowered Living](#) (Kimberly Milousis) PD & founder

[Nurtured Essential](#) (Holly Lo Laner) PD & founder

[Oils and babies](#) (Holly Lo Laner) PD & founder

[Holistic EO Team](#) (Dawna Toews) PD & founder

[Holistic EO Health](#) (Dawna Toews) PD & founder

Suggestions :

Démarrer un groupe Facebook pour vos clients dès vos premiers ateliers. Ce groupe sera pour aider à enseigner à vos clients sur les nouveaux produits, promotions, etc. Ce groupe restera privé ou secret. Il sera votre façon de communiquer avec eux avec de magnifiques vidéos, liens, etc.

Lorsque vous aurez 2 ou 3 bâtisseurs, nous vous invitons à démarrer un groupe bâtisseurs pour commencer à prendre votre « leadership » en main, à implanter votre culture d'entreprise selon votre couleur.

## 13. LE PLAN ET LA STRUCTURE

### 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 : \_\_\_\_\_

## **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)

## **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.

## **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)



# 14. LE MENTORAT

## Le mentorat - rôle du mentoré et du mentor

### Explication des rôles par Nathalie Chausseau

Parler à votre « upline » de votre rendez-vous hebdomadaire. Bien comprendre que nous ne sommes pas des psychologues, ni des coachs formés en PNL. Votre « upline » est là pour vous aider à trouver vous-mêmes des solutions dans votre entreprise. Sans mentorat, vous pouvez prendre de mauvais chemins, plus longs et sinueux.

Témoignage de Valérie Lancup avec Nathalie Chausseau sur son parcours, et ce que le mentorat a fait pour elle.

## 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.

## 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)

## 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.

## 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.



Voici la structure proposée pour l'appel de mentorat hebdomadaire avec vos bâtisseurs.

### **Étape 1 - Prise de contact et questions pour débiter la discussion**

- Parle-moi de... (ta semaine, ta famille, ton travail, etc.)
- Comment te sens-tu face à doTERRA ?
- Quelle est ton meilleur coup de la semaine ?
- Quelle est la chose la plus frustrante dans ton entreprise cette semaine ?

### **Étape 2 - Revoir ses objectifs et priorités ainsi que les actions posées dans la dernière semaine**

#### **Étape 3 - Revoir sa feuille de travail**

Choses à vérifier :

1. Qui donnera les ateliers ?
2. Combien d'ateliers doivent être planifiés dans chacune des pattes ?
3. As-tu choisi tes incitatifs ou promotions pour le mois prochain pour chacune de tes pattes ? En as-tu discuté avec tes leaders ?

#### **Étape 4 - Identifier les 3 priorités pour la prochaine semaine**

Quel est ton premier objectif pour cette semaine ?

De quelle façon tu t'y prendras ?

Quand est-ce que ce sera terminé (date) ?

Comment puis-je te supporter dans ton objectif ?

Quel est ton deuxième objectif pour cette semaine ?

De quelle façon tu t'y prendras ?

Quand est-ce que ce sera terminé (date) ?

Comment puis-je te supporter dans ton objectif ?

Quel est ton troisième objectif pour cette semaine ?

De quelle façon tu t'y prendras ?

Quand est-ce que ce sera terminé (date) ?

Comment puis-je te supporter dans ton objectif ?

#### **Étape 5 - Inscrire les actions planifiées à l'agenda (upline et downline)**

#### **Étape 6 - Rappels importants (promotions, pouvoir de 3, etc.)**

## 15. LES AUTRES FORMATIONS

### Les formations supplémentaires nécessaires

Vous inscrire au défi « Lancer son entreprise en 30 jours » et acheter le livre Go Pro de Eric Worre, l'agenda du bâtisseur et le livre « The Essential Life ». Ils sont disponibles sur la [boutique en ligne](#) de Vita Équilibre.

Planifier un appel à 3 avec l'« upline » de votre « upline » (environ 30 minutes) pour vous présenter, il est votre support également.

Prendre quelques heures afin de vous familiariser avec le site officiel de dōTERRA ([www.doterra.com](http://www.doterra.com)). Voir toutes les sections pour savoir où aller chercher votre information. Les fiches techniques des produits, des présentations Powerpoint, des images en haute résolution, l'histoire de l'entreprise, les « WA », les leaders, les événements corporatifs, etc. Le site du Canada sera bientôt en ligne, dans les deux langues officielles, avec les produits disponibles au Canada uniquement.

Note : Lorsque vous cherchez sur [doterra.com](http://doterra.com) en sélectionnant US comme pays, les prix n'incluent pas le 6% de frais de douane qui est ajouté pour toutes commandes en provenance du Canada.

Plusieurs livres de développement personnel et de référence pour votre entreprise sont disponibles sur la [boutique en ligne](#) de Vita Équilibre pour vous aider.



## 16. LES TRUCS DU BÂTISSEUR

1. Utilisez vos produits en public et parlez-en à tout le monde. Vous serez surpris de l'ouverture des gens!
2. Bâissez avec ceux qui veulent bâtir, ne bâissez pas l'organisation de quelqu'un d'autre.
3. Trouvez votre marque de commerce. Qu'est-ce qui vous démarque? Qu'avez-vous de spécial à offrir aux clients? Aux bâtisseurs?
4. Faites des activités rentables : ateliers, consultations individuelles, classes Facebook, etc.
5. Ayez un calendrier du mois en cours et du prochain mois pour être prêt à réserver d'autres ateliers. À chaque atelier, sortez vos calendriers et déterminez une date!
6. Engagez-vous! Envers vous-même mais aussi envers ceux qui investissent en vous.
7. Ne quittez pas! La seule façon de ne pas réussir avec dōTERRA est de ne pas faire dōTERRA. Donnez-vous 1 an!
8. Donnez des échantillons et faites vos suivis.
9. Ce n'est pas un « job », c'est une entreprise! Ne comptez pas vos heures! Vous êtes entrepreneur!
10. Soyez constant et engagé envers vos clients. Soyez vrai et honnête!



## 17. CONCLUSION

Maintenant que vous connaissez beaucoup plus la base de votre entreprise dōTERRA, voyez ces points avec votre « upline ».

- Réserver les dates pour 2 ateliers - que vous donnerez, en compagnie de votre mentor dans le prochain mois.
- Si ce n'est pas déjà fait, vous devez recevoir une consultation santé afin d'être dans le rôle du client et comprendre les subtilités ainsi que l'importance de ces consultations.
- Planifiez votre prochain appel avec votre mentor. Fort possiblement que vous vous parlerez à tous les jours entre 15 et 30 minutes pour les 4 prochaines semaines pour suivre l'évolution. Mettez-le à l'agenda.
- Demandez à votre « upline » quel est votre niveau de responsabilité quant à votre entreprise et parlez mentorat. Si vous êtes intéressé, demandez à votre « upline » sa vision à long terme et votre position dans son organisation. Pour certains, ce sera très motivant!

Note : Il est possible que tout ne se déroule pas exactement comme votre plan et c'est parfait ainsi! L'important c'est que les éléments mentionnés soient vus et compris.



## 18. DIVERS

Conférence de Allyse Sedivy, double Presidential Diamond - la qualité la plus importante de votre entreprise (anglais)

Conférence de Ange Peters, Presidential Diamond - « Que signifie être un Diamond »

Leadership Retreat 2019 - Marie-Kim Provencher

BOGOS : Stratégies

Gestion de temps (vidéo de Karine Dostie)

Administration 101

Pourquoi les statistiques sont importantes? Et comment?

Série d'entrevues de Nathalie Chausseau avec les tops leaders

Canadian Diamond Summit (en anglais)

Planifiez votre succès (vidéo de Marie-Kim Provencher)

Stratégie de placement (vidéo de Marie-Kim Provencher) - à partir de la minute 5

Grand partage de nos 2 « uplines » Presidential Diamond et fondatrices au Canada (Kimberley Milousis et Dawna Toews)

Liste de 30 audios - 30 jours pour votre mindset (en anglais)

Explication du succès des transferts de comptes (en anglais)

Placements, exception, transfert de compte, transfert d'enrôlement

Placements et autres informations

Politiques et procédures

Allez dans Puissance - section vidéos. Une multitude de vidéos vous attend! Si vous désirez des capsules rigolotes sur les multiples facettes de l'entreprise, cherchez « capsule rigolote » et vous y trouverez une série de 30 capsules.

Si votre compte doTERRA est à votre nom personnel et que vous souhaitez modifier pour le nom de votre entreprise, voici la procédure à suivre.

1. Remplir les documents suivants : Supplément de demande des entreprises et Demande de transfert de compte. Vous devrez voir en main votre certificat du REQ et votre certificat de taxes.
2. Envoyer les documents par courriel à [placements@doterra.com](mailto:placements@doterra.com)

[Demande de transfert de compte](#)

[Demande d'exception](#)

[Demande de résiliation](#)

[Supplément de demande pour entreprises](#)

[Formulaire de dépôt direct](#) (envoyer par courriel à [directdeposit@doterra.com](mailto:directdeposit@doterra.com))

[Formulaire d'inscription](#)

[Formulaire d'inscription WA](#)

[Liste des déclarations approuvées](#)

[Liste de prix](#)

[Collections d'inscription](#)

[Catalogue de produits](#)

[Brochure bienvenue chez doTERRA](#)

[Brochure Les essentiels de doTERRA](#)

[Guide Vivre](#)

[Guide Partager](#)

[Guide Bâtir](#)

[Guide Démarrer](#)

[Document Les solutions de la nature](#)

[Opportunité d'affaires](#)

## Les avantages du programme de fidélité

### POURQUOI UTILISER LE LRP?

Le programme de fidélité dōTERRA LRP vous permet d'accumuler des points cadeaux gratuits pour chaque commande mensuelle passée sur le programme. Ces points pourront être utilisés pour acheter des produits gratuitement.

En utilisant le LRP pour votre consommation de suppléments, vous aurez accumulé 198 PV après un an, soit 198,00\$ US en produits gratuits. Bien sûr, si vous achetez des huiles essentielles et autres produits dōTERRA pendant l'année, tout ceci ne fera que s'additionner!

Voici un tableau vous permettant de bien comprendre.

LRP	PV	\$ dépensé	% remise	total	transport pt	total	cumulatif
1	60	116,11 \$	10%	6	6	12	12
2	60	116,11 \$	10%	6	6	12	24
3	60	116,11 \$	10%	6	6	12	36
4	60	116,11 \$	15%	9	6	15	51
5	60	116,11 \$	15%	9	6	15	66
6	60	116,11 \$	15%	9	6	15	81
7	60	116,11 \$	20%	12	6	18	99
8	60	116,11 \$	20%	12	6	18	117
9	60	116,11 \$	20%	12	6	18	135
10	60	116,11 \$	25%	15	6	21	156
11	60	116,11 \$	25%	15	6	21	177
12	60	116,11 \$	25%	15	6	21	198
13+	60	116,11 \$	30%	18	6	24	222

total annuel : 1 393,32 \$

### EN BREF...

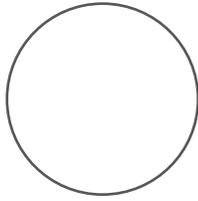
À prendre soin de votre santé, vous...

- économisez
- prenez les meilleurs suppléments sur le marché
- aurez une meilleure énergie et serez en meilleure forme
- aurez des cadeaux pour vous ou pour vos proches
- encouragez votre conseiller dōTERRA



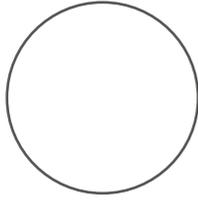


# MON PLANIFICATEUR DE RANG



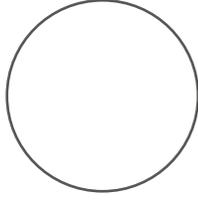
**Administrateur**  
500 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 70 \$\*
  - Payé niveaux 1-2



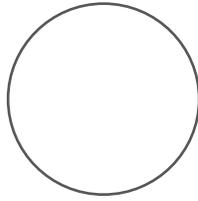
**Directeur**  
1 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 101,25 \$\*
  - Payé niveaux 1-3



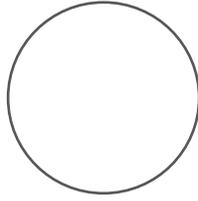
**Exécutif**  
2 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 270 \$\*
  - Payé niveaux 1-4

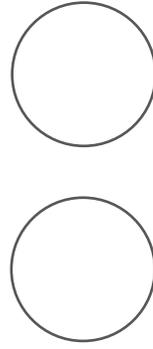


**Élite**  
3 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 400 \$\*
  - Payé niveaux 1-5



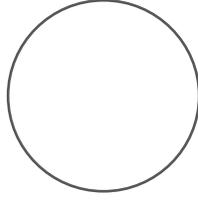
**Premier**



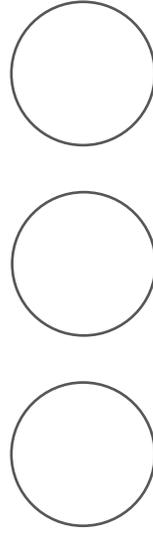
2k+      2k+

5 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 850 \$\*
  - Payé niveaux 1-6



**Argent**



3k      3k      3k

9 000 OV

- (\$)
- Revenus moyens mensuels : 1 900 \$\*
  - Payé niveaux 1-7+
  - Part leadership pool

\* Votre revenu mensuel dépendra de vos performances. \* En dollars canadiens.

# Feuille de travail - Bâtisseur Élite

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Notes:

# Feuille de travail - Bâtisseur Premier

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

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

## Leader jambe 1:

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

## Leader jambe 2:

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

## Extra Volume

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

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

# Feuille de travail - Bâtisseur Argent

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

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

## Leader jambe 1:

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

## Leader jambe 2:

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

## Leader jambe 3:

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

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

