



dōTERRA®

Vanille

Guide de l'entreprise

Lancez votre succès

La brochure *Démarrer* est votre guide pour atteindre le rang d'Elite, une étape importante dans la construction de votre organisation dōTERRA®. Votre succès dépend de vous. Les principes enseignés dans ce guide ont été testés et éprouvés par les leaders de dōTERRA. Faites confiance au processus pour connaître le succès!



+ Action

- Partagez avec 45 personnes ou plus
- Inscrivez 15 personnes ou plus
- Formez 1-3 bâtisseurs

= Résultats

- Changez des vies
- Grandissez personnellement
- Créez un revenu résiduel*

Bâtissez votre revenu résiduel illimité:

PRÉPAREZ

- Motivez-vous à démarrer votre entreprise (p. 4)
- Soyez une source de solutions (pg. 5)
- Planifiez votre succès (pg. 6)

1-2 semaines avant de démarrer

INVITEZ

- Contactez, partagez et invitez (p. 8)
- Invitez les autres à changer leur vie (p. 9)

PRÉSENTEZ

- Présentez le message (p. 10)
- Planifiez vos futurs ateliers à l'aide de vos anciens ateliers (p. 10)



Suivi du succès



Vivre sainement peut être simple



Brochure Les solutions de la nature

DES ÉTAPES SIMPLES VERS LE SUCCÈS



INSCRIVEZ

- Inscrivez vos clients avec succès (p. 11)
- Aperçu du mode de vie (p. 12)

SOUTENEZ

- Suivi du nouveau membre (p. 13)
- Stratégie de placement (p. 14)
- Trouvez vos bâtisseurs (p. 15)

Mois de lancement



Brochures *Vivre, Partager et Bâtir*



Brochure *Démarrer*

*Les chiffres affichés sont basés sur les moyennes annuelles de 2017 des représentants du bien-être aux États-Unis. Les revenus personnels pourraient correspondre à moins. Nous estimons qu'au Canada, un représentant du bien-être ordinaire gagnera entre \$400 et \$700 par année en commissions (ventes au public non comprises).

Motivez-vous à démarrer votre entreprise

Votre conviction que les produits dōTERRA® et l'opportunité financière peuvent changer des vies, y compris la vôtre, est la plus grande source de motivation pour démarrer votre entreprise. Plus votre niveau de croyance est élevé, plus il est facile de partager ce que vous aimez.

LE SUCCÈS COMMENCE PAR VOUS



- Pour recevoir des commissions, mettez en place une commande LRP et achetez au moins 100 PV par mois.
- Mettez en place votre plan de bien-être quotidien à l'aide de la page 16 de la brochure *Vivre*.
- Apprenez de nouvelles choses régulièrement en utilisant un guide de référence des huiles et en participant à des formations.

PARTAGER CHANGE DES VIES



- Partagez votre passion du mode de vie dōTERRA et inspirez ceux qui vous entourent et à en apprendre à faire la même chose.
- Utilisez la brochure *Partager* pour vous aider à partager et à inviter avec succès.
- Commencez à prendre contact avec vos membres potentiels et à construire votre réseau. Visitez le site doterra.com/CA/fr la clé du succès.

BÂTISSÉZ VOS RÊVES



- Prenez contact avec votre upline pour qu'il vous soutienne:
- Soutien principal: _____
 Email: _____
 Téléphone: _____
- Groupe facebook/site web/appeil d'équipe:

- dōTERRA est un outil puissant pour vous conduire d'où vous êtes, à l'endroit où vous voulez être. Développez davantage le but que vous vous êtes fixé dans la brochure *Bâtir* à l'aide de ce qui suit:

Fixez-vous des objectifs et agissez

But pour atteindre le rang d'Elite (Entourez un but)

30 jours
idéal

60 jours
visé

90 jours
modéré



But de 90 jours

\$ _____/mois.

 Rang



But d'un an

\$ _____/mois.

 Rang

Lorsque vous vous fixez des objectifs pour votre entreprise et que vous vous engagez à agir, vous reliez vos efforts à votre vision pour un avenir meilleur. Cette connexion consciente vous motivera à plusieurs reprises, même lorsque vous êtes en dehors de votre zone de confort.

Soyez une source de solutions

Un représentant du bien-être dōTERRA® partage une nouvelle approche pour mener une vie saine. Nous enseignons que, "avec un livre et une boîte" (guide de référence des huiles et une boîte d'huiles essentielles dōTERRA CPTG®), vous êtes prêt à répondre à la majorité de vos priorités de bien-être à la maison. Pour les autres fois, nous vous encourageons à vous fier à des praticiens qui soutiennent votre engagement à utiliser des solutions de la nature.



En choisissant d'être une source de solutions dans votre propre maison, vos expériences créeront un enthousiasme à partager avec les autres. Au cours de chaque interaction avec des membres potentiels, montrez-leur une image de bien-être.

Le programme "La clé du succès" de dōTERRA vous permettra de rendre votre entourage autonome et de changer leur vie.



Planifiez et engagez-vous à remplir vos activités pour bâtir votre revenu résiduel illimité. Ce guide vous fournit des détails sur la façon de s'engager efficacement quant à l'essentiel du démarrage de votre entreprise.

ASTUCES

- Restez fidèle à vous-même et partagez naturellement vos expériences pour ouvrir de nouvelles possibilités aux autres
- Avec cette attitude positive, invitez vos clients potentiels à en apprendre davantage lors d'un atelier ou d'une présentation individuelle.

Les essentiels pour démarrer:

1

INVITER à des présentations de produits ou d'entreprises.

2

ENSEIGNER comment utiliser les produits ou présenter une opportunité d'affaires

3

FAIRE UN SUIVI sur une vue d'ensemble de modes de vie

4

DÉMARRER ET SOUTENIR ses nouveaux bâtisseurs

Planifiez votre succès

Mois du lancement: 15 personnes inscrites x 200 PV en moyenne = 3000 OV pour le rang d'Elite

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
		13h RDV perso avec Marcelle				
			19h Atelier sur les huiles		15h RDV perso avec Elena	16h RDV perso avec Jacques
		18h Classe des solutions de la nature		Midi: Mini classe au bar de smoothies		
	12h RDV perso avec Charles				"Ne jugez pas chaque jour par la moisson que vous récoltez, mais par les graines que vous plantez." - Robert Louis Stevenson	

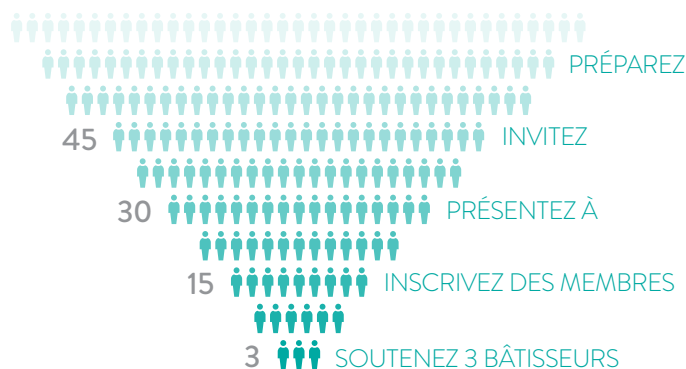
Augmentez votre influence

Plus vous aurez de personnes qui découvrent votre message, plus de nouveaux clients s'inscriront et plus vous changerez des vies, y compris la vôtre. Commencez à partager avec votre propre réseau (relations de confiance établies). En tombant amoureux des produits dōTERRA®, ils deviennent alors une source permanente de contact et de référence.

LE MOIS DE VOTRE DÉMARRAGE:

1. Invitez 45 personnes
2. Planifiez 3 ateliers ou 15 rencontres individuelles (ou une combinaison des deux)
3. Fixez-vous du temps à investir dans votre business
4. Posez-vous les questions suivantes puis planifiez:
 - Qui a besoin d'une introduction aux huiles avec la classe *Les solutions de la nature*?
 - Qui a besoin d'un suivi d'inscription?
 - Qui a besoin d'une évaluation de leur mode de vie?
 - Qui a besoin d'un aperçu de l'entreprise?
 - Qui est prêt à tenir une classe?

AFFINEZ LE POTENTIEL



Suivi du succès

Affinez votre liste de noms (à partir des guides Bâtir et Partager) et suivez votre canalisation avec vos 25 meilleurs prospects. Cherchez vos amis dans vos contacts téléphoniques et dans vos réseaux sociaux pour avoir une idée sur ceux qui valorisent le bien-être, la discipline et la liberté. Chaque fois que de nouvelles personnes vous viennent à l'esprit et dans votre vie, ajoutez-les à votre liste pour maintenir le flux.

Commencez à partager et à inviter, et au fur et à mesure que les prospects s'inscrivent, inscrivez-les en tant que client ou bâtisseur. Identifiez les bâtisseurs potentiels qui se distinguent comme ayant une plus grande capacité de réussite (voir page 15).

		But:	45+	30+	15+	15+	3+	1+
		Connecter	Partager et inviter	Présenter	Inscrire	Aperçu du mode de vie	Aperçu de l'entreprise	Présentation de l'aperçu du mois du lancement
Nom	Notes							
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								
9.								
10.								
11.								
12.								
13.								
14.								
15.								
16.								
17.								
18.								
19.								
20.								
21.								
22.								
23.								
24.								
25.								

Contactez, partagez et invitez

dōTERRA® est une entreprise basée sur les relations. Ayez la conviction que ce que vous apportez est le cadeau le plus important que vous donnez à tous ceux avec qui vous entrez en contact. Que ce soit avec une relation existante ou avec une nouvelle personne, renforcez la confiance par chaque interaction. Cherchez à changer des vies en partageant ce que vous aimez, peu importe où vous êtes ou avec qui vous êtes.

1 ÉTABLISSEZ UNE CONNEXION SINCÈRE ET AUTHENTIQUE AVEC LES AUTRES

Parlez aux personnes en vous adressant à eux par leur prénom. Posez des questions et écoutez-les pour découvrir leurs intérêts et leurs besoins. Soyez authentique et construisez des relations de confiance. Tissez des liens uniques avec de nouveaux amis et ceux que vous connaissez déjà.

Quelqu'un que vous connaissez déjà:



Comment vas-tu? Comment va ta famille? OU Raconte-moi tout! Que se passe-t-il dans ta vie actuellement? J'ai vu ta publication sur ton enfant. Comment allez-vous tous les deux? (Personnalisez selon la personne)



Une nouvelle connaissance:

Les gens aiment parler d'eux-mêmes. Posez-leur des questions sur des sujets qui les intéressent. Trouvez les choses que vous partagez en commun avec les nouvelles personnes que vous rencontrez.

2 PROPOSEZ VOS SOLUTIONS

Écoutez les besoins exprimés par la personne que vous rencontrez et trouvez les solutions de la nature qui pourraient l'aider.

Quelqu'un que vous connaissez déjà:



Il y a tellement de personnes qui s'intéressent au bien-être holistique ces jours-ci! Il est de plus en plus important de manger sain, de faire du sport, de bien dormir et de se débarrasser des produits synthétiques chez soi. Est-ce que c'est ton point de vue aussi? Comment est-ce que tu adaptes tout cela à ta famille? Que sais-tu des huiles essentielles?



Franchement, j'adore les huiles essentielles et je ne peux pas les garder pour moi! Il faut que tu les essaies. Est-ce que tu en as déjà essayé? Voilà ce que quelqu'un a fait pour nous. Nous adorerions vous donner un petit quelque chose à essayer. On pourra faire un suivi d'ici quelques jours pour voir comment ça a fonctionné.



Une nouvelle connaissance:



Faites connaissance avec une nouvelle personne. Posez des questions sur leur boulot pour que vous puissiez personnaliser votre réponse. Quoiqu'ils disent, imaginez-les comme quelqu'un avec qui vous avez déjà ou avec qui vous pourriez travailler. "Je travaille avec des mamans et je leur enseigne comment s'occuper de leurs familles en utilisant les huiles essentielles et d'autres produits." OU "Je travaille avec des ostéopathes et je leur enseigne comment créer un revenu additionnel pour leur cabinet en montrant à leurs clients comment vivre une vie de bien-être grâce aux huiles essentielles." Si vous devez commencer la discussion vous-même, "C'est plutôt génial. J'adore ce que je fais...et vous, quelle est votre profession?"



Invitez les autres à changer leur vie

Vous n'avez pas besoin d'être un expert pour inviter avec succès les gens à devenir leur propre source de solutions. Découvrez ce qui est le plus important pour chaque personne en vous intéressant sincèrement à qui ils sont, à ce qu'ils traversent et à comment vous pouvez leur rendre service.

3 INVITEZ-LES À UNE PRÉSENTATION

Voici quelques façons d'inviter vos participants à en apprendre davantage lors de différents événements. Relisez la brochure *Partager* pour des conseils supplémentaires.

SÉMINAIRE EN LIGNE

“ Je sais que vous étiez intéressé(e) par _____ (sujet).

Si je vous donnais accès à un séminaire en ligne sur _____ (sujet), le regarderiez-vous? ”

APERÇU DU STYLE DE VIE

“ Je veux m'assurer que tu sais comment utiliser tes nouveaux produits et comment maximiser tes bénéfices. Notre prochaine étape est de mettre en place ta liste de souhaits, de t'apprendre comment placer une commande et de te donner les meilleures astuces sur comment obtenir des produits gratuits. Ça prend environ 30-40 minutes. Mon objectif est que tu saches commander seul(e) la prochaine fois. Ça te dit? Super! Je suis libre mercredi à 13h ou jeudi soir après le dîner. Qu'est-ce que tu préfères? ”

ATELIER

“ J'apprends beaucoup en ce moment sur les huiles essentielles et elles sont en train de changer ma vie et celle de ma famille. Nous les utilisons pour tout! Je sais que chez toi vous avez eu des difficultés avec _____ et j'ai pensé à toi. J'enseigne un court atelier et j'adorerais que tu y sois mon invité(e) spécial(e). Ce sera chez moi, jeudi, à 19h, ou autrement on peut le faire la semaine prochaine. Qu'est-ce qui te conviendrait le plus? ”

RENCONTRE INDIVIDUELLE

“ Salut _____. Est-ce que tu as une minute ou deux? Super! Je suis en train d'appeler mes amis qui se soucient de leur santé et je fixe un rendez-vous de 30 minutes avec eux pour parler de leurs buts et pour leur suggérer d'essayer certaines huiles essentielles et produits d'origine naturelle. Si tu trouves une solution qui te conviendrait à toi et à ta famille, c'est tant mieux! Si ce n'est pas le cas, c'est pas grave. Mais serais-tu prêt(e) à en apprendre davantage à ce sujet? Super! Est-ce que demain à 13h ou jeudi soir à 19h te conviendrait? ”

APERÇU DE L'ENTREPRISE

“ Il y a trois manières par lesquelles je soutiens mes clients pendant leur parcours avec dōTERRA. La première façon serait de t'apprendre comment utiliser les produits, obtenir plus de connaissances et inviter des amis qui sont intéressés par les ateliers.

La seconde façon serait de t'apprendre comment créer un revenu suffisant pour payer pour tes produits en partageant dōTERRA avec ceux que tu aimes.

La troisième façon est pour ceux qui veulent avoir un revenu supplémentaire, qui sont passionnés par le bien-être holistique et qui veulent créer une entreprise sur laquelle ils peuvent travailler de chez eux.

De quelle façon, souhaites-tu que je te soutienne, toi?

Lorsqu'ils répondent qu'ils veulent la deuxième ou la troisième façon, dites “Je mets du temps de côté chaque semaine et je montre aux autres ce à quoi ressemble ce processus. Cette semaine ce sera mardi à 19h et jeudi à midi. Qu'est-ce qui serait le mieux pour toi?” ”

Aidez les gens à dire "oui":

- Soyez clair par rapport à ce à quoi vous les invitez (ex: un atelier pour découvrir des solutions à ses priorités de bien-être)
- Apprenez-leur la valeur de cet investissement de leur temps
- Donnez-leur deux options qui pourraient leur convenir (ex: un atelier ou une rencontre individuelle)
- Renforcez vos relations, établissez de la confiance à travers de nombreuses interactions et tenez votre parole.

Présentez le message

La prochaine étape pour vos participants, après avoir été invités à apprendre davantage, est de faire expérience du message de dōTERRA à travers des produits et opportunités financières qui changeront leur vie.

LES PRÉSENTATIONS PEUVENT ÊTRE FAITES DE DIFFÉRENTES MANIÈRES. CHOISISSEZ CELLE QUI VOUS CONVIENT.

comment

- Atelier, rencontre individuelle, ou appel conférence
- Séminaire en ligne, appel vidéo, réseaux sociaux

Où

- Chez vous ou chez un(e) ami(e)
- Dans un café
- Dans cabinet chiropratique ou bureau professionnel

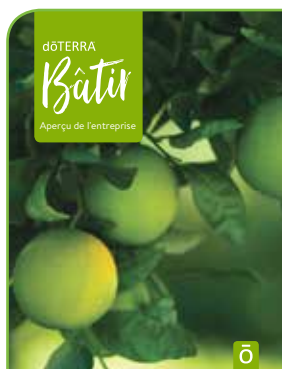
CHOISISSEZ VOTRE PRÉSENTATION



PRODUITS (40-50 MIN.)

Objectif:

- 1 Réunissez des personnes, écoutez leurs besoins, laissez-les essayer les huiles. Faites-en un événement amusant.
- 2 Mettez l'accent sur les besoins des participants; partagez les meilleures solutions.



ENTREPRISE (20-30 MIN.)

Objectif:

- 1 Réunissez des personnes, écoutez leurs besoins, et parlez-leur de la collaboration avec dōTERRA®.
- 2 Mettez l'accent sur les besoins des participants; partagez avec eux comment l'entreprise dōTERRA peut leur convenir.

- 5 min: tissez des liens/Racontez votre histoire (1-2 min)
- 1 min: décrivez le but de l'atelier
- 10 min: pourquoi les huiles/pourquoi dōTERRA (p.1)
- 5 min: les priorités de bien-être (p.3)
- 10-20 min: enseignez ce que sont les huiles et le LLV (p.2-3)
- 9 min: expliquez les options pour s'inscrire et les prochaines étapes (reste de la brochure)
- Répondez à leurs questions
- Aidez les participants à s'inscrire

- 2-5 min: tissez des liens/Racontez votre histoire (1-2 min)
- 1 min: décrivez le but de l'atelier
- 2-5 min: apprenez davantage sur leur situation (Seaux d'eau vs. canalisation — p.2)
- 2-5 min: pourquoi dōTERRA (p.3)
- 2 min: ce qu'il faut pour saisir cette opportunité (p.4-5)
- 2 min: plan de compensation (p.6-7)
- 4-5 min: choisissez une trajectoire à prendre (p.8-9)
- 5 min: les prochaines étapes (p.10-11)
- Répondez à leurs questions

PLANIFIEZ VOS FUTURS ATELIERS À L'AIDE DE VOS ANCIENS ATELIERS

Agrandissez votre réseau de contacts en invitant vos participants à tenir leur propre atelier. Amenez quelques petits cadeaux (ex: porte-clés) pour les encourager à le faire.



Tu as sans doute pensé à quelques personnes qui pourraient également bénéficier d'un atelier comme celui-ci. Si tu veux en tenir un toi-même, je pourrai t'aider. Si on le planifie tout de suite, je te laisse garder ce porte-clés! ([montrez le porte-clés](#))



Inscrivez vos clients avec succès

L'inscription des clients est le point culminant de la présentation, c'est le moment où les participants choisissent de changer leur vie en achetant des produits! Pendant votre atelier, découvrez pourquoi les membres du groupe sont présents et soyez prêt à offrir des solutions qui répondent à leurs besoins. Guidez les nouveaux inscrits sur le choix de l'adhésion et de la collection qui leur convient le mieux.

LA CONCLUSION

Au début, j'ai promis de vous montrer comment obtenir ces huiles pour vos maisons. Je vais vous montrer les options que vous avez. Parlez des différentes options d'inscription.

Première option

Maintenant, je vais vous montrer les deux options les plus populaires pour vous aider à démarrer. Ceci est la collection des essentiels de la maison, qui vient avec les 10 huiles vedettes de doTERRA, qui contient beaucoup d'huiles dont nous venons de parler. Elle comprend également un joli diffuseur pour seulement 330 \$ CA. L'option la plus populaire cependant, est la collection des solutions de la nature. Elle vient avec tout ce que vous voyez dans cette salle de bain (retournez la page et montrez du doigt). C'est vraiment une collection de mode de vie, qui couvre les trois domaines d'intérêt de base: être préparé, le soin de soi et les habitudes saines quotidiennes. Elle est livrée avec notre meilleur diffuseur, une boîte pour garder vos huiles, et après avoir passé votre première commande de fidélité, vous obtenez 100 points gratuits à utiliser sur votre prochaine commande. En plus, vous vous retrouvez directement avec 15% pour vos points de fidélité. Vous pouvez comprendre pourquoi c'est notre option préférée!

Deuxième option

Maintenant, je vais vous montrer deux de nos collections les plus populaires pour vous aider à démarrer. Ceci est la collection des essentiels de la famille. C'est plus un échantillon ou une option de taille de voyage avec 85 gouttes par bouteille et il coûte 159 \$ CA. La collection des essentiels de la maison a les mêmes huiles, mais avec 250 gouttes par bouteille et un diffuseur pour seulement 330 \$ CA. C'est le triple de la quantité d'huile pour environ deux fois le coût seulement. Les deux options viennent avec l'encens, qui se vend à plus de 116 \$ CA par bouteille.

PROCHAINES ÉTAPES

- Parlez des promotions d'inscription disponibles et de comment se qualifier pour en profiter. Soyez clair et direct.
- Faites-leur savoir qu'ils peuvent ajouter des produits individuels pour des priorités qu'ils souhaitent adresser. Ayez un guide de référence pour les aider à trouver les bons produits.
- Rappelez-leur qu'ils peuvent obtenir un cadeau en s'inscrivant aujourd'hui.

Choisissez la meilleure option pour vous et votre famille.

- Invitez-les à ouvrir les pages d'inscription dans leur brochure et indiquez-leur comment remplir les formulaires.

Profitez bien de ce goûter fait avec des huiles essentielles. Si vous avez des questions, _____ (l'hôte) et moi-même y répondront maintenant.

ASTUCES POUR L'INSCRIPTION:

- Encouragez les clients à acheter un ensemble afin qu'ils aient accès à plusieurs produits, pas seulement à une ou deux huiles.
- Partagez ce que vous aimez sur la collection qui vous semble la meilleure pour eux.
- Reliez tout à leurs priorités de bien-être et de comment les options d'inscription sont conçues pour fournir un soutien spécifique.
- L'esprit confus dit "non". Évitez de montrer un nombre excessif d'articles. Montrez-en quelques-uns, parlez d'une promotion et simplifiez les choses.
- Inscrivez la plupart des participants en tant que Clients Premium. Inscrivez ceux qui veulent partager ou bâtir en tant que représentant du bien-être.

SURMONTER LES OBJECTIONS:

- **Ils ne savent pas quelle collection commander:** «Quelles sont tes priorités?» Examinez leurs priorités en matière de bien-être; invitez-les à trouver des solutions dans un guide de référence. «Quelle option d'inscription répond le mieux à tes besoins?» Proposez des suggestions. «Si j'étais toi, je...»
- **Ils ne savent pas quel type d'adhésion choisir:** «À quels facteurs en particulier penses-tu?» Écoutez et répondez à leurs désirs ou préoccupations. Proposez des suggestions.
- **Ils ont des préoccupations financières:** «Souhaites-tu organiser un atelier pour inscrire tes amis et famille afin que tu puisses gagner de l'argent pour obtenir l'ensemble que tu veux vraiment?»
- **Ils ne savent pas par où commencer:** «Préfères-tu choisir quelques huiles pour répondre à un besoin et ensuite, avec l'expérience, choisir la collection que tu veux la semaine prochaine?»

Aperçu du mode de vie

La fortune se trouve dans le suivi

Cherchez à répondre aux besoins de vos nouveaux inscrits et gagnez ainsi le droit de les garder comme clients à l'avenir. Les nouveaux membres s'inscrivent d'abord avec une collection d'inscription et ensuite avec le programme de fidélité (LRP). Cette deuxième inscription est ce qui construit votre revenu résiduel illimité.

BUT DE L'APERÇU DU MODE DE VIE

Aidez CHAQUE nouveau membre:

- à utiliser les produits qu'ils ont
- à mettre en place un plan de bien-être quotidien
- à obtenir le maximum de bénéfices grâce au LRP
- à trouver les ressources dont ils ont besoin
- à changer des vies

LISTE DE L'APERÇU DU MODE DE VIE

- ✓ Prévoyez de faire un aperçu de leur mode de vie après que leur collection d'inscription arrive
- ✓ Conseillez-leur d'apprendre davantage en visitant doterra.com/CA/fr > La clé du succès

1 Expliquez la pyramide de bien-être dōTERRA

- ✓ Invitez-les à s'auto-évaluer eux-mêmes (p.3)
- ✓ Apprenez-leur ce qu'est le mode de vie dōTERRA (p.4-12)
- ✓ Invitez-les à créer leur liste de souhaits (p.13-15)



2 Évaluation de bien-être

- ✓ Remplissez l'évaluation de bien-être (p.16)
- ✓ Aidez-les à établir leur plan de 90 jours ainsi que leurs 3 prochaines commandes de fidélité
- ✓ Expliquez ce qu'est le programme LRP et aidez-les à mettre en place leur première commande en ligne



3 Présentez-les à un système d'éducation et à une communauté

- ✓ Conseillez votre guide de référence préféré
- ✓ Présentez des outils pour apprendre comment les produits soutiendront leur but de 90 jours
 - La clé du succès (*Bientôt disponible au Canada*)
 - Le magazine *Living*
- ✓ Communiquez avec eux 2-3 fois pendant leur premier mois; continuez à faire un suivi avec eux de temps en temps



4 Suivi du nouveau membre

✓ Invitez-les à partager ou bâtir avec dōTERRA

Vous avez un délai de 14 jours pour découvrir le meilleur rôle de chaque nouveau membre que vous inscrivez, qu'il s'agisse d'un client premium ou d'un représentant du bien-être. Votre engagement rapide avec vos clients est essentiel à leur succès à long terme. Utilisez le processus ci-dessous pour guider vos activités de suivi et déterminer si votre nouveau membre sera un client, un partageur ou un bâtisseur. Pour vraiment changer des vies, pensez à ces 14 premiers jours d'adhésion comme étant votre investissement pour assurer le succès pour vous deux; et tout ce qu'il faut, c'est un peu de votre temps. En modélisant ce support, vos bâtisseurs seront beaucoup plus enclins à faire de même.



Stratégie de placement

De réussir le placement de vos clients est essentiel à votre croissance, à votre progression en rangs et à votre qualification pour les commissions. Mettez en place des attentes claires pour protéger vos relations et pour assurer le meilleur placement de vos membres. Certains choisissent leur chemin tout de suite, d'autres prennent plus de temps pour choisir d'aller au-delà d'être un client. Utilisez leurs 14 premiers jours pour apprendre tout ce que vous pouvez et ensuite prenez les meilleures décisions de placement que vous pouvez.

ASTUCES DE PLACEMENT

Pour tous les nouveaux inscrits:

- Placez-les là où ils seront soutenus et où ils feront du progrès. Favorisez une vision et un succès à long-terme plutôt que les besoins à court-terme.
- Le placement peut être changé une fois pendant les 14 premiers jours de leur inscription.
- Consultez votre upline pour l'aide au placement.

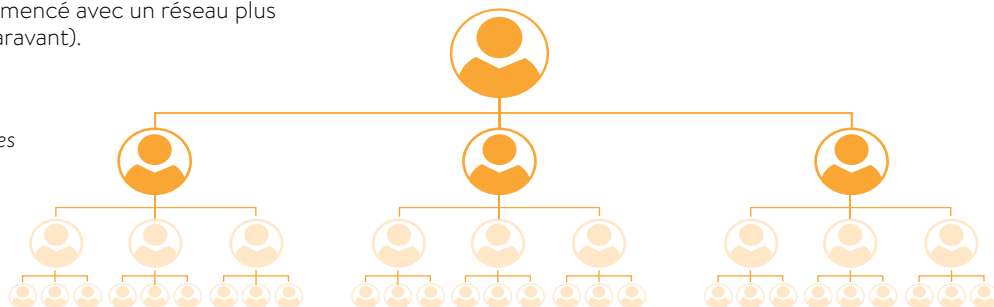
PLACEMENT & STRUCTURE DE L'ÉQUIPE

Le rythme de bâtir la structure d'une équipe varie. Le moment où vos bâtisseurs ou partenaires s'inscrivent et s'engagent détermine la vitesse à laquelle vous pouvez lancer chaque nouvelle étape. Par exemple, certains commencent avec un seul bâtisseur et grandissent à partir de là alors que d'autres commencent avec trois (par exemple, ils ont peut-être commencé avec un réseau plus grand ou des relations établies auparavant).

Niveau 1: Vos partenaires d'affaires
(Engagés et compétents)

Niveau 2: Bâtisseurs & partageurs
(Engagés et compétents)

Niveau 3+: Clients+



CHANGER DE TYPE DE COMPTE OU DÉPLACER UN CLIENT PREMIUM

Le client premium:

- Peut être déplacé pendant les 14 premiers jours suivant son inscription, si un autre placement conviendrait mieux.
- Peut décider de devenir représentant du bien-être en passant par le bureau virtuel.
- Garde le même parrain (sponsor) si le type de compte est changé à un représentant du bien-être pendant les 14 premiers jours.
- Peut recevoir un différent placement si le changement de type de compte est fait après 90 jours suivant l'inscription. Vous aurez alors 14 jours pour changer leur placement.
- Devrait être placé sur une équipe avec des connaissances ou des personnes aux intérêts similaires.

COMPRENDRE LES DIFFÉRENTS RÔLES

Enrôleur:

- Est la personne qui a inscrit le membre à doTERRA (de qui l'inscrit est-il le contact? Qui l'a invité?)
- Profite du bonus Fast Start (démarrage rapide) par rapport aux ventes faites aux nouveaux membres pendant leurs 60 premiers jours
- Travaille avec les sponsors (si le sponsor est différent) pour déterminer qui fera l'aperçu du style de vie, le suivi et l'apport de soutien supplémentaire.
- Peut changer le sponsor des nouveaux inscrits une fois pendant les 14 premiers jours de leur inscription en passant par le bureau virtuel.
- Change de rang en fonction des personnes inscrites.

Restez toujours l'enrôleur de vos nouveaux inscrits à moins que céder votre rôle d'enrôleur à l'un de vos bâtisseurs vous permette d'avancer en rangs.

Déplacement après 6 mois d'inactivité:

Un représentant du bien-être peut demander un changement de sponsor/d'enrôleur après 6 mois d'inactivité (l'inactivité étant le fait de ne passer aucune commande et de ne gagner aucune commission pendant 6 mois). La personne qui souhaite être déplacée doit faire la demande elle-même, en passant par le courriel qu'elle a sur son compte.

*Pour toutes les questions de déplacement, référez-vous au **Tableau d'équipe** > **Placements** dans votre bureau virtuelle. Toutes les demandes de changements et de placements peuvent être envoyées à placements@doterra.com*

Parrain (sponsor):

- Personne sous laquelle le membre est directement placée
- Bénéficie du pouvoir de 3 et des bonus unilevel selon son rang
- Aide avec l'aperçu du style de vie et fait le suivi des besoins (selon ce qui a été décidé au préalable)



Changer le sponsor pendant les 14 premiers jours: Bureau virtuel > Réseau > Changements de sponsor.

Trouvez vos bâtisseurs

OÙ LES TROUVER?

Identifier vos partenaires d'affaires est essentiel pour bâtir une entreprise florissante. Commencez à chercher des bâtisseurs parmi vos clients et prospects existants. Beaucoup commencent comme utilisateurs de produits ou comme partageurs. Encouragez les expériences de produits, faites un suivi approprié et créez une vision de ce qui est possible. Avec le temps, les bâtisseurs émergeront.

Si vous ne trouvez pas les bâtisseurs immédiatement, persévérez. Statistiquement, 1-2 sur 10 sont intéressés à construire une entreprise dōTERRA® tôt ou tard. Fixez-vous un objectif pour trouver et former trois bâtisseurs au cours de vos premiers 30-90 jours. Lorsque les membres de votre équipe recrutent d'autres personnes et choisissent de construire, plus de vies changent et votre équipe grandit plus vite!

Bâtisseurs engagés et compétents

Engagés = Finissent les 3 étapes dans la brochure *Bâtir*

Capables = Inscrivent quelqu'un dans 14 jours après s'être engagés à bâtir

QUI CONNAISSEZ-VOUS QUI EST...

- Orienté vers les relations ou qui est influent
- Ouvert à, ou qui vit un mode de vie holistique, sain et actif
- Fixé sur les objectifs, motivé ou ambitieux
- Positif, passionné ou inspirant
- Entrepreneur ou expérimenté dans les ventes
- Dans une phase de sa vie qui soutient la création d'une entreprise
- En train de chercher à améliorer son revenu ou son avenir



Bâtisseurs potentiels

Retournez à votre suivi de succès (p.7). Évaluez vos bâtisseurs potentiels en indiquant quelles qualités ci-dessus ils possèdent. Écrivez le nom des personnes qui ont le plus grand nombre de ces qualités dans les lignes ci-dessus.

"Afin d'influencer quelqu'un, il faut savoir ce qui les influence déjà."

– Tony Robbins

QUOI PRÉSENTER

Chaque individu choisit l'opportunité dōTERRA pour des raisons différentes. Certains veulent un revenu supplémentaire, d'autres sont attirés par la mission de dōTERRA. Pendant l'aperçu de l'entreprise, mettez l'accent sur ce qui est important pour eux. Laissez les pages de la brochure *Bâtir* guider vos discussions. En connaissant leur désir, vous pourrez relier leurs buts aux solutions de dōTERRA.

Étape 1: Faites une présentation lors d'une rencontre individuelle ou d'un atelier

Étape 2: Invitez vos bâtisseurs potentiels à devenir vos partenaires

Étape 3: Aidez vos bâtisseurs à se lancer grâce aux 3 étapes de la brochure *Bâtir* (p.10)



QUOI FAIRE PAR LA SUITE

Donnez une brochure *Démarrer* à chacun de vos nouveaux bâtisseurs et montrez-leur que ce chemin testé mène au succès à long-terme. Invitez-les à commencer à partager et à inviter immédiatement, même avant leur mois de lancement.

Les suivis de succès hebdomadaires permettent à vos bâtisseurs:

- de mesurer les étapes de leur succès
- de se sentir près de vous et soutenus
- de communiquer comment vous pouvez les aider

Tandis que vous continuez à inscrire de nouvelles personnes, pensez à placer certaines de ces inscriptions sous des bâtisseurs engagés qui eux-mêmes inscrivent activement et soutiennent leur équipe. En fin de compte, aider vos bâtisseurs à atteindre leurs buts vous permettra d'atteindre les vôtres.

SOUTENEZ

Nous *utilisons* les huiles,
nous *partageons* les huiles
et nous *enseignons* aux
autres à faire de même.

-Justin Harrison, pro de la distribution

Apprenez-en davantage:



doterra.com/CA/fr > La clé du succès

Merci à tous les leaders-représentant du bien-être programme et à tous ceux qui ont collaboré et contribué à la création du programme "La clé du succès" de doTERRA.



Démarrer-CA FR 123118

v2

60208797



Sauf en cas d'indication contraire, tous les mots suivis du symbole de marque de commerce et de marque déposée sont des marques de commerce et des marques déposées de doTERRA Holdings, LLC.