

dōTERRA

MAIS FÁCIL



TREINAMENTO DA TRIPLO DIAMOND ALYSSE SEDIVY



MÉTODO DE DUPLICAÇÃO

LISTA DE NOMES

Para começar, identifique pessoas de todas as áreas da sua vida e comece a listá-las. Pense na sua comunidade e seus contatos. Contatos são pessoas que você vê esporadicamente, comunidade é quem você vê regularmente. As pessoas do seu bairro, de onde você faz compras, onde come, faz o cabelo e as unhas, etc. Liste todas as pessoas que você conhece nesta lista de 100 nomes.

[illegible]

[illegible]

[illegible]

RECRUTAR

Fazendo a sua lista de 100 nomes

Use esta planilha genérica para escrever os nomes de todas as pessoas que você conhece. Fazer uma lista dos seus contatos é o primeiro passo de qualquer negócio. Você não precisa que estas pessoas digam sim, nem que estejam interessadas no que você está fazendo. Você só precisa lhes contar sobre esta oportunidade e, se elas não estiverem interessadas, elas vão ser um dos seus não's aprovados, mas podem acabar sendo uma ótima fonte de indicações.

A primeira etapa é o RECRUTAMENTO. Recrutar corretamente é importante para que você possa CADASTRAR pessoas com facilidade. Recrutar é a base de qualquer negócio de marketing de rede, pois ele se constrói na adição mensal de pessoas novas à sua equipe. Se você ou outro membro da sua equipe não souber recrutar, não haverá sustentabilidade no seu negócio.


O nosso objetivo é te inspirar, para que você perceba que recrutar pode ser fácil e divertido. O recrutamento diário consiste simplesmente em conversar com as pessoas onde quer que você esteja. Sorrir, cumprimentar, ter uma energia positiva ao seu redor e estar aberto a conversar com outras pessoas sobre o que você faz da vida. Ter sempre em mãos o seu cartão profissional e amostras, e fazer toda semana uma aula consistente para a qual você possa convidar qualquer pessoa, é fundamental para o êxito no recrutamento.

Para começar, faça uma lista de 100 nomes. Identifique pessoas de todas as áreas da sua vida e comece a listá-las. Pense na sua comunidade e seus contatos. Contatos são pessoas que você vê esporadicamente, comunidade é quem você vê regularmente. As pessoas do seu bairro, de onde você faz compras, onde come, faz o cabelo e as unhas, etc. Liste todas as pessoas que você conhece nesta lista de 100 nomes.


[illegible]

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |


Depois de fazer a sua lista, classifique as pessoas, atribuindo um ponto para cada uma destas características:




Mulher (M)




Precisa de dinheiro (\$)




Idade entre 35 e 45 anos (Id)




Empreendedora (E)



Empreendedora (E)



Influenciadora (In)



Tem apoio do companheiro (c)

Você também pode usar os seguintes exercícios para aumentar a sua consciência sobre outras pessoas que já conhece e com quem você talvez queira compartilhar a dōTERRA. Adicione estes contatos à lista acima.

1. Se você pudesse fazer negócio com alguém, com quem seria?
2. Quem você conhece que precisa da dōTERRA?
3. Quem você conhece que está aberto às soluções naturais para a saúde?
4. Use este impulsor de memória para dar ideias para a sua lista de 100 pessoas:

FAMÍLIA: avós, pais, irmãos, tios, primos, cunhados, namorados.

QUEM TEM INTERESSE/EXPERIÊNCIA EM: bem-estar e saúde; produtos naturais; orgânicos; valores familiares; ar livre; empreender.

QUEM É: agricultor; aposentado; atleta; avaliador; babá; bancário; barbeiro; biólogo; cabeleireiro; comerciante; consultor; contador; dentista; dermatologista; empreendedor; enfermeiro; engenheiro; esteticista; estudante; farmacêutico; fazendeiro; fotógrafo; jardineiro; manicure; massagista; médico; nutricionista; osteopata; professor; professor de yoga ou academia; psicólogo; quiroprata; terapeuta; vendedor; veterinário.

Classificando a sua lista de 100 nomes

O propósito de classificar as pessoas na sua lista é identificar aquelas que teriam maior interesse e que estariam no seu mercado alvo, entre todas aquelas presentes na lista. Olhando para os maiores líderes da dōTERRA, todos têm as sete características abaixo e são o que chamamos de construtores ideais. Qualquer pessoa que tenha cinco ou mais destas características tem uma chance extremamente alta de ser bem sucedido no seu próprio negócio da dōTERRA.

7 Características de um líder bem sucedido:

- Mulher;
- Precisa de dinheiro;
- Idade entre 35-45 (mulheres nesta idade têm boa rede de contatos, tendem a ser mais dedicadas à saúde, têm mais experiência de vida e ainda têm energia);
- Gosta da vida natural e da busca por curas naturais;
- Já empreendeu antes;
- Influenciadora;
- Tem o apoio do companheiro.

Depois de ter feito a sua lista de 100 nomes e classificado as pessoas, escolha as 20 mais pontuadas para dar as primeiras amostras. Quando você ficar sem pessoas para dar amostras, faça uma nova lista de 100 nomes. Assim, você SEMPRE terá pessoas para dar amostras.

Dica: Você conhece pessoas influentes? Na hora certa para o seu negócio, peça-lhes nomes e indicações. Este script é ótimo: "Estou procurando por mulheres com idade entre 35 e 45 anos, que gostem de soluções naturais e estejam interessadas em abrir seu próprio negócio. Eu sou uma líder bem-sucedida em uma empresa de bem-estar chamada dōTERRA, e estou efetivamente procurando alguém que eu possa treinar para também ser bem sucedida neste negócio. Alguém que eu possa apoiar com meu tempo, talento e recursos. Você conhece alguém que se encaixe neste perfil?".

Entrega apropriada de amostras e convite

Como consultores de bem-estar da dōTERRA, nós ajudamos as pessoas com a sua saúde, mostrando a elas soluções mais baratas, seguras e efetivas do que as que elas normalmente usam. Para ter êxito nisso, você deve enxergar a PREPARAÇÃO como o único e maior fator decisivo para o seu sucesso.

Quais são os benefícios de se preparar alguém adequadamente?

- Você cria usuários permanentes dos óleos e potenciais construtores, através do apoio que você dá para eles experimentarem o poder e a eficácia dos óleos essenciais.
- Quando os convidados recebem as amostras apropriadamente, sua taxa de fechamento de negócio vai nas alturas, porque os convidados já participam com a intenção de conhecer e adquirir os óleos, e não para que alguém venda algo para eles.
- As suas aulas ficam repletas de depoimentos maravilhosos de todos que receberam uma amostra antes de ir para a aula.
- A sua confiança pessoal aumenta a cada vez que você compartilha uma amostra de maneira bem sucedida, e o seu negócio cresce!

Alguns dos desafios que você pode enfrentar se não se preparar da maneira adequada:

- Se você não der uma amostra para alguém antes da aula, você falhou em mostrar para a pessoa o poder dos óleos e em mostrar o apoio que você pode oferecer a elas para que comecem a encontrar soluções para os seus problemas de saúde.
- Se as pessoas não compreendem o poder dos óleos essenciais e como eles podem ajudá-las no seu dia-a-dia, elas podem se sentir obrigadas a participar da sua aula. Elas até podem comprar um kit, mas provavelmente não vão fazer um segundo pedido.
- As pessoas replicam o que vivenciam. Se o seu convidado não recebeu a amostra de maneira adequada, então ele provavelmente não vai compartilhar os óleos com outras pessoas, e vai subestimar o potencial de como os óleos podem ajudá-lo a melhorar a sua saúde.

Entrega de amostras

O raciocínio da entrega adequada de amostras:

- Faça a pessoa se sentir especial;
- Tenha a mentalidade de atender e servi-la;
- Não é tanto o que você fala, mas a sensibilidade por trás da sua fala.

Como entregar as amostras:

- Nunca dê mais de uma amostra;
- Sempre comece com as preocupações de saúde mais simples (não tente ajudar alguém a tratar de câncer, Crohns, etc. com uma amostra de óleo)
- Use os óleos mais baratos para fazer as suas amostras;
- Só dê amostras para pessoas que estejam interessadas em encontrar uma solução para o seu problema de saúde;
- Para compartilhar, use a linguagem baseada na permissão: "Você gostaria de ter uma melhora geral na sua saúde?"; "Posso te dar uma amostra deste óleo?"; "Você gostaria de experimentar uma gota do óleo essencial de limão na sua água? Eu adoro!";
- NUNCA convide a pessoa para uma aula até que ela tenha tido uma experiência bem sucedida com os óleos

"Oi, queria muito te contar uma coisa" "Você sabia que estou trabalhando com óleos essenciais? Bem, estou tendo a oportunidade de te dar um pouco DE GRAÇA. Eu tenho 20 amostras para compartilhar e gostaria de dar uma para você. Eu sei que ... (p.ex. seu marido tem dores de coluna), então quando consegui as amostras pensei em você. Vou distribuir elas rápido, e sei que você gostaria de uma. Por você, tudo bem se eu levasse uma amostra para ele experimentar? Eu posso levar uma amostra do Deep Blue com as instruções de uso. O Deep Blue é perfeito para dores nas costas."



"Eu vou deixar uma amostra com você, mas gostaria de te dizer que, assim como os remédios de farmácia, talvez você tenha que experimentar alguns óleos essenciais antes de a gente encontrar o que vai te ajudar mais. Cada pessoa é diferente, e um óleo que funciona para uma pessoa pode não funcionar da mesma forma para outra."

"Eu vou deixar com você o óleo mais comum para este tipo de mal, e se você não tiver os resultados esperados, eu te dou outro." "Se você for paciente com os óleos essenciais da mesma forma que é com os remédios de farmácia, nós vamos encontrar para você um medicamento natural que seja mais seguro e mais barato. O que você acha?"

Na primeira vez que você der uma amostra pessoalmente

- Dê uma visão geral sobre os óleos e explique como usá-los
- Explique que os óleos essenciais são como os alopáticos você pode ter que tentar diferentes óleos e combinações para encontrar o que funciona melhor para você
- Fale do Guia A a Z
- Diga à pessoas que você vai ligar para ela dentro de dois dias

2 dias após a entrega da amostra

- DIGA APENAS ESTAS PALAVRAS: "Você já teve a oportunidade de experimentar o óleo?". Esta linguagem deixa a pessoa mais à vontade para dizer um "ainda não" sincero, ao invés de se sentir acuada devido a perguntas como "A amostra funcionou?"
- Se a pessoa responder NÃO, diga: "Então vamos fazer assim, hoje à noite (diga a ela exatamente o que fazer com a amostra)" "Eu te ligo amanhã de manhã"
- Ligue para ela de novo e, se novamente ela disser NÃO quando você perguntar se ela experimentou usar a amostra, então diga "Não tem problema, vamos fazer o seguinte. Pegue o óleo agora que eu vou te orientar a usá-lo. Eu sei que as suas costas estão doendo, e eu quero que você se sinta melhor."

Se a experiência com o óleo não foi boa

- Quando alguém diz "Nossa, tive uma experiência ruim", não diga "Eu nunca ouvi dizer de NINGUÉM que tenha tido uma experiência ruim" ou "Tem certeza que você usou o óleo corretamente?". Este tipo de colocação deixa a pessoa na defensiva
- Use a escuta ativa e dinâmica: repita de volta o que a pessoa te disse. Por exemplo: "Então você passou o Deep Blue nas costas e foi dormir, e quando acordou de manhã estava pior?" --- "Eu sei que você quer superar isso e eu quero te ajudar. Se você for paciente, eu levo outra amostra para você. Lembra quando eu mencionei que talvez a gente precisaria testar óleos diferentes antes de ter resultados?"

- Você pode, então, dar uma amostra do Aromatouch ou Wintergreen
- Faça isso quantas vezes for necessário até que a experiência seja positiva

Quando a pessoa tem uma boa experiência

- Use a escuta ativa e dinâmica: repita de volta o que a pessoa te disse. "Então, 'você usou o óleo e 12h depois suas costas ainda não doem? Que fantástico!"
- Este é o momento de convidar a pessoa para a sua aula. "Ah, se você acha que o Depp Blue é bom, você ainda não viu nada, os óleos essenciais são incríveis! Você vai adorar a minha aula. Nós temos uma aula de introdução aos óleos essenciais esta semana, no dia ... (dê duas opções, p.ex .. sábado às 9h ou na quinta às 17h). Qual é melhor para você?"

Se a pessoa não atender à ligação de acompanhamento

- Deixe um recado: "Tenho ótimas notícias para você! Você poderia me ligar de volta, por favor?"
- Se ela não te ligar de volta, mande uma mensagem de texto: "Eu tenho uma surpresa para você! Você poderia me ligar, por favor?"
- A surpresa pode ser qualquer coisa, mas seja autêntico e sincero

Convite para a aula ou para uma consulta individual

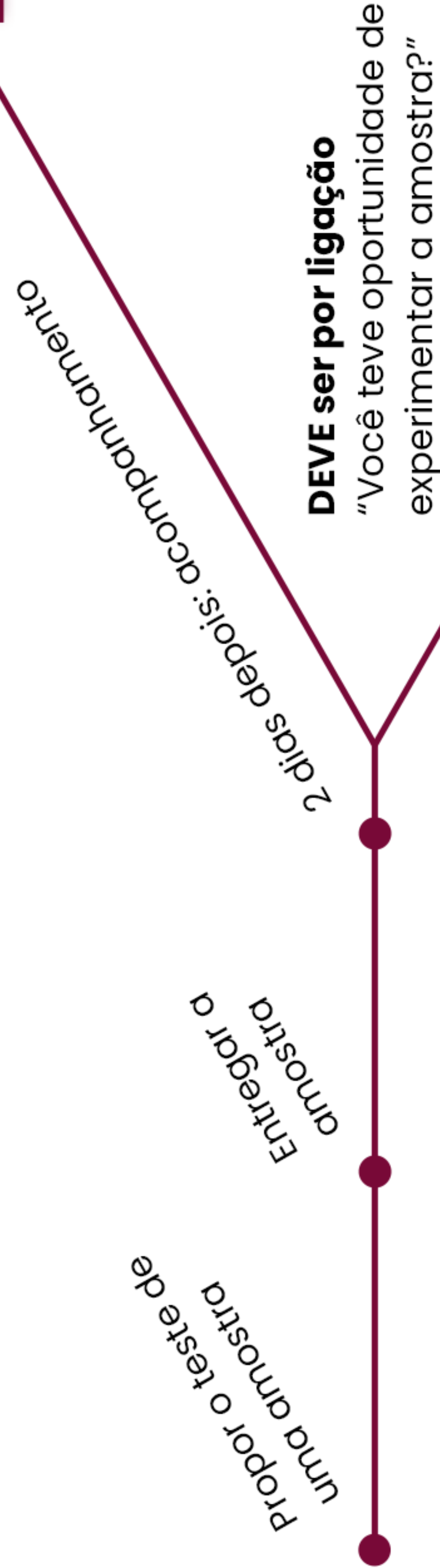
- Você vai dar amostras à pessoa até que ela tenha uma experiência positiva com os óleos. Uma vez que ela tenha tido uma boa experiência com a amostra, convide-a para a sua aula.
- Tenha um dia e hora definidos, nos quais você dá aulas ou consultas individuais, para que você possa convidá-la segura e rapidamente para a sua aula ou consulta individual.

Fluxograma de entrega de amostras

A entrega adequada de amostras fornece a experiência que as pessoas precisam para justificar sua inscrição que as pessoas precisam para justificar sua inscrição e ter a doTERRA nas suas vidas.

Este método de entrega de amostras tem tudo a ver com o trato e a orientação. O trato aumenta a confiança da pessoa e se torna às suas experiências na doTERRA. Quando alguém recebeu uma mostra adequadamente, ela vem para a aula não para aprender sobre os óleos, mas para decidir o que ela quer comprar.

Introduza a entrega de uma amostra assim: "Testar produtos naturais é parecido com testar remédios de farmácia. Se um não funciona, você não fica parado, você testa outro até achar um que funcione. E, quando nós achamos um que seja bom para você, nós vamos ter encontrado uma forma mais segura, natural e econômica para te ajudar com a sua"



SIM
eles
usaram

"Como foi a sua experiência?"

FOI INCRÍVEL

NÃO FOI INCRÍVEL

"Me conta mais"

- Escute o que aconteceu
- Reafirme a experiência da pessoa
- "Vamos fazer o seguinte: se você for paciente neste processo, eu também serei. Nós vamos testar os óleos até acharmos um que funcione para você. E, quando acharmos, teremos encontrado uma solução mais segura, natural e econômica para sua"
- **Dê uma nova amostra**

NÃO
eles não
usaram

"Vamos fazer o seguinte:" (dê instruções para usar a amostra durante o dia/à noite, e diga que você vai ligar na manhã seguinte.

Reoriente

Ligue de manhã

SIM
eles
usaram

"Como foi a sua experiência?"

FOI INCRÍVEL

NÃO FOI INCRÍVEL

"Me conta mais"

- Escute o que aconteceu
- Reafirme a experiência da pessoa
- "Vamos fazer o seguinte: se você for paciente neste processo, eu também serei. Nós vamos testar os óleos até acharmos um que funcione para você. E, quando acharmos, teremos encontrado uma solução mais segura, natural e econômica para sua"
- **Dê uma nova amostra**

"Vamos fazer o seguinte:" fale para a pessoa pegar a amostra e usar naquele momento.

Só convide a pessoa para a aula quando ela tiver uma experiência do tipo "SIM, Isto é INCRÍVEL!". Ai, ela já saberá que quer a doTERRA.

CONVIDE para a aula

Convide para a aula "se você acha que o é incrível, este é só a cereja do bolo. Eu nem consigo te dizer de quatinas maneiras incríveis os óleos podem te ajudar com a sua saúde. Eu dou aulas de introdução aos óleos na ou", e gostaria que você viesse. Que dia é melhor para você?

Ligue **2 dias antes**

"Estou animada para te ver!"

Mande uma mensagem **2 horas antes:**

"Tenho uma surpresa para você"

Convite para a aula

2 semanas antes da aula

Entregue amostras até que a pessoa tenha uma experiência positiva com os óleos. Uma vez que a experiência foi positiva, você pode convidá-la para a sua aula.

2 dias antes da aula

- Ligue para a pessoa. Ligar é a melhor forma de entrar em contato à distância. "Eu estou tão animada para quinta-feira, mal posso esperar! Só estou te ligando para falar que estou ansiosa para te ver e compartilhar o que eu sei sobre os óleos"
- Você pode dar alguns detalhes a mais sobre a aula: é um ambiente descontraído; venha com roupa confortável; aqui é difícil de estacionar...



NÃO pergunte se a pessoa irá à aula. Você está animado, então assuma que a outra pessoa também está animada e vai comparecer. A frequência nas aulas cai de 80% para 30% se você pular este passo!!!

2 dias antes da aula

- As pessoas se decidem se vão comparecer à aula com duas horas de antecedência, e não três ou quatro. Duas horas é a janela
- Mande uma mensagem ao seu convidado. NÃO LIGUE!
- Script da mensagem. Você: "Estou animada para te ver hoje! Queria te dizer que tenho uma surpresa para você". Outra pessoa: "O quê??". Você: "Vem descobrir!"
- A surpresa pode ser qualquer coisa (5 minutos alongamento, uma prática meditativa, uma sequência de yoga...)

Em média, 20% dos convidados não comparece à aula, ou justifica a ausência.

- Se a pessoa não pôde comparecer, veja se pode ir na próxima aula
- Se a pessoa confirmou e não apareceu, trate isso como ALGO IMPORTANTE. Mande uma mensagem de texto: "Você está bem? Senti a sua falta na minha aula." - "Quer saber? Estas informações são tão importantes, que eu gostaria de passá-las para você, eu acho que você vai amar. Posso ir na sua casa compartilhar a minha aula com você, individualmente. O que você acha?"

Dicas para uma aula bem sucedida

- Ocorrer toda semana no mesmo local e horário
- Ter um consultor de bem-estar presente para no máximo cada 3 convidados, para ajudar efetivamente na etapa de fechamento, da aula (cadastro)
- Você deve estar no seu auge: auge da energia, ótima aparência, sorriso largo ... Seu objetivo é ter 95% de cadastros como resultado da aula
- A aula deve incluir 95% das pessoas que receberam amostras da forma adequada
- A aula deve ser simples e poder ser ensinada para uma pessoa que esteja no 6º ano
- Começar e terminar na hora
- Ter apenas 45 minutos de duração, incluindo o fechamento (15 minutos para cadastro no final)
- Sirva um lanche após a aula de introdução, durante a aula de Construção do Negócio
- Não mostre os seus livros de referência sobre óleos essenciais até O FINAL da aula
- Deve ser controlada pelo professor e não pelos convidados ... Por exemplo, se você notar que alguém insiste em fazer perguntas difíceis, diga: "Estou vendo que você tem muitas perguntas. É muito legal ver alguém curioso sobre os óleos. A gente pode repassar estas perguntas uma por uma, no final da aula. Pode ser?"

Imediatamente depois da aula

- Se a pessoa não pôde comparecer, veja se pode ir na próxima aula
- Se a pessoa confirmou e não apareceu, trate isso como ALGO IMPORTANTE. Mande uma mensagem de texto: "Você está bem? Senti a sua falta na minha aula." - "Quer saber? Estas informações são tão importantes, que eu gostaria de passá-las para você, eu acho que você vai amar. Posso ir na sua casa compartilhar a minha aula com você, individualmente. O que você acha?"

No dia seguinte ao da aula

- Entre em contato e faça o acompanhamento de quem não pôde comparecer à aula, e reagende a pessoa para a sua próxima aula

2 dias após a aula

- Lembre os convidados das consultas de bem-estar marcadas para a semana seguinte
- Se eles pedirem para organizar uma aula, comece a prepará-los para uma aula bem sucedida (veja na próxima seção)

No dia seguinte ao da aula

- Reagende qualquer consulta de bem-estar que tenha sido cancelada

2 semanas após a aula

- Continue os acompanhamentos com todos que compareceram às aulas. Eles precisam de uma consulta de bem-estar ou das aulas de educação continuada?
- Para aqueles que não se cadastraram durante a sua aula, você pode convidá-los para as aulas de educação continuada.



Esboço da aula

BOAS VINDAS

Satisfação de ensinar sobre os óleos

Meta: que os convidados saiam sabendo três coisas interessantes sobre OE

3 fatos interessantes sobre os óleos essenciais

A 100% naturais e seguros para serem usados por pessoas de qualquer idade, sem efeitos colaterais ou risco de vício.
Hortelã-pimenta (asma, alergia, febre, dor de cabeça).

B Mais poderosos que os alopáticos.
Composição da célula e infecção por vírus e bactérias.
Maioria dos alopáticos é à base de água e tem dificuldade de penetrar a célula

C Econômicos - faça as contas de tratar de uma infecção com médico+alopáticos ou OE. Não têm validade (OE achados nas pirâmides do Egito ainda são voláteis)

3 formas de usar OE

A **Uso aromático** - nervo olfativo e sistema límbico (estado da mente) - laranja

B **Uso tópico** - dor muscular, dor de cabeça, cólica
Sola do pé e orelha: maior absorção
Diluir em óleo carreador: peles sensíveis, bebês e crianças
Não passar nos olhos e dentro do nariz!

C **Uso interno** - ressalva sobre ANVISA
CPTG: Certificado de qualidade medicinal e pureza da dōTERRA
Diluído ou em cápsulas vegetais

Escolha uma das formas de uso e dê um depoimento pessoal:

Desafio: alguém contar uma história bacana que tenha vivido com os óleos da doTERRA em menos de um minuto; falar sobre um óleo que ainda não foi citado na aula.

3 formas de adquirir OE – varejo (mais caro), atacado (-25% sobre preço de varejo) e há kits iniciais para ser cliente atacadista, e LRP (forma mais vantajosa e econômica, na qual você ganha OE grátis além de outros descontos). Falo mais sobre isso para vocês depois.

3 tipos de pessoas – 1) quem quer usar os óleos em casa com a família, 2) quem automaticamente pensa em outras pessoas e quer aprender mais, 3) alguém que quer ensinar e organizar aulas.
o chaveiro para cada pessoa que comparecer à aula. Coloque no seu calendário!



Sua história com os óleos da doTERRA

Foco nos convidados : 3 prioridades de saúde. Disponibilizar livros para pesquisa.

Consulta de bem-estar – Como você está disposto a investir na sua saúde com os óleos, quero me comprometer de que você saiba exatamente como usá-los no seu dia-a-dia, e gostaria de marcar uma consulta de bem-estar, onde a gente vai se encontrar depois que você receber os óleos, e eu vou te passar um cronograma diário de como você pode usá-los. Posso fazer este cronograma para a sua família também.

MARQUE UMA AULA A PARTIR DESTA – ofereça um chaveiro para **QUALQUER PESSOA** que se comprometa a organizar uma aula. Ela ganhará uma amostra cheia para colocar no chaveiro para cada pessoa que comparecer à aula. – Coloque no seu calendário!



Script da aula de introdução aos óleos essenciais

Introdução

Use o guia Aula de Soluções Naturais presente na seção de materiais para dar a sua aula. Entregue o formulário de inscrição para pegar o contato dos seus convidados:

"Por favor, preencha este formulário enquanto esperamos os outros convidados."

Hoje estou animada para ensinar para vocês sobre os óleos essenciais. Além de (. . .) (p.ex. ficar com minha família; meditar; praticar esportes; ficar em contato com a natureza .. .), eu adoro dar esta aula sobre os. óleos, porque consigo ver a saúde das pessoas melhorar.

*Minha meta para esta aula é que você saia daqui sabendo três coisas novas sobre os óleos essenciais. **A primeira coisa incrível é que eles são 100% naturais.** Nada é adicionado ou retirado dos óleos durante a sua produção; eles não têm efeitos colaterais e não viciam. Você pode dar para um bebê, uma criança, um adolescente, um adulto ou um idoso, porque eles são muito mais seguros do que a maior parte dos remédios vendidos nas farmácias. Além disso, eles são de 50 a 70 vezes mais poderosos e mais concentrados do que as plantas.*

Quero falar para vocês sobre o Hortelã-pimenta (pingue na mão dos convidados para que inalem). A forma como ele abre as vias aéreas já indica que ele é ótimo para asma e alergias. Você também pode passá-lo na sola do seu pé ou na base da coluna de crianças, para abaixar a febre. Quem aqui pode me falar alguma coisa sobre o Hortelã-pimenta? O que vocês acabaram de aprender sobre o Hortelã-pimenta?

- Dê uma amostra para alguém que responder.

Então, o primeiro fato interessante sobre óleos essenciais é que eles são 100% naturais.

O segundo fato interessante sobre os óleos é que eles são mais eficazes do que a maior parte dos remédios de farmácia.

Tem algum profissional da saúde aqui hoje? Se tiver, vocês com certeza sabem mais do que eu e podem me ajudar. Vamos voltar lá na Biologia básica. Imagine que esta é uma célula do seu corpo. (Use o chaveiro, que será brinde no final da aula, como demonstração da célula). Ao redor da célula tem uma membrana de óleo, de gordura. Esta membrana oleosa protege a célula, regula o que entra e o que sai da célula. Pois bem, as nossas células podem ser prejudicadas por bactérias e vírus. As bactérias se desenvolvem fora da célula, no espaço entre as células, enquanto os vírus se desenvolvem dentro da célula. Quase todos os remédios alopáticos têm água como base e podem matar as bactérias, mas dificilmente penetram nesta membrana oleosa e atingem os vírus. Mas os óleos essenciais medicinais passam com facilidade pela membrana oleosa e entram na

célula. Isso tudo está no PubMed, e vocês mesmos podem pesquisar. Há milhares de evidências que comprovam isso. E por isso os óleos essenciais são mais eficazes do que remédios de farmácia. Eles matam bactérias e podem penetrar na célula e atingir também os vírus.

Quem pode me dizer a segunda coisa legal sobre os óleos essenciais?

- Dê uma amostra para quem responder.

Então, a segunda coisa interessante sobre os óleos essenciais é que eles são mais eficazes do que os remédios de farmácia.

A terceira coisa interessante sobre os óleos essenciais é que eles são mais baratos. Vamos falar em dinheiro agora. Quanto você paga em uma consulta com um médico? Vamos supor que você não pague pela consulta, mas precise de um antibiótico; quanto você pagaria pelos comprimidos? Você deve tomar por pelo menos 7 dias, cerca de 14 comprimidos ... E o seu tempo? Quanto isso te custa em tempo? E as consequências de usar antibióticos repetidamente? Quando tenho uma infecção, eu uso os óleos de Lavanda, Manjerição e Melaleuca, e em 12 horas eu já me sinto melhor. o Manjerição alivia a dor, a Lavanda reduz a inflamação e a Melaleuca mata as bactérias. Custa menos de 2 reais e só leva 12 horas. A verdade é que você não pode se dar ao luxo de não ter óleos essenciais em casa.

Fale sobre a data de validade. Óleos essenciais de Olíbano encontrados nas pirâmides do Egito recentemente foram testados e até hoje têm poder medicinal. Eles não têm prazo de validade, desde que armazenados corretamente. Exceção: óleos cítricos (prazo de +/- 3 anos), mas os cítricos podem ser usados de formas tão variadas, na culinária, em bebidas, por vaporização, topicamente, que dificilmente você vai ter um vencido na sua casa.

A terceira coisa interessantes sobre os óleos essenciais é que eles são mais baratos do que remédios de farmácia.

Repita: Os três fatos interessantes sobre os óleos essenciais é que eles são mais seguros (porque são naturais), mais baratos e mais eficazes do que remédios de farmácia. Se você sair daqui hoje sabendo só isso, significa que eu consegui atingir a minha meta.

Mas vamos falar sobre as formas de utilização dos óleos. Podemos fazer uso tópico, interno ou aromático.

Vamos começar com o uso aromático. Toque o seu nariz. Aqui está o seu sistema olfativo, que é ligado ao sistema límbico, no cérebro, que é responsável pelo nosso estado psíquico (da mente). Esta é a maneira mais rápida de sentir o efeito do óleo: inalando. Quando alguém vai entrar para uma cirurgia, a primeira anestesia é dada por inalação. Eles pedem para a pessoa contar até dez, mas em apenas 3 segundos ela fica desacordada. Esta é uma das maneiras mais rápidas de experimentar o efeito do óleo essencial inalando.

- Conte uma experiência de vida sua com uso aromático dos óleos essenciais.

Então, um dos usos que podemos fazer dos óleos é o aromático.

A segunda forma é o uso tópico. Para usar topicamente, você coloca o óleo sobre a área afetada. Por exemplo, se você tiver em os músculos doloridos, aplique sobre a área dolorida; se estiver com dor de cabeça, aplique sobre as têmporas; para um benefício geral, aplique na sola dos pés. Os seis pés têm os maiores poros, então o óleo é facilmente absorvido pelo corpo. Para pessoas com pele sensível, dilua o óleo essencial em óleo de coco antes da aplicação sobre a pele. Mas cuidado, não aplique os óleos diretamente nos olhos nem na parte interna do nariz. E pessoas de pele sensível devem sempre diluir os óleos para uso tópico. Então, a segunda forma de usar os óleos é topicamente.

Alguém pode me dizer algum mal que pode ser combatido pelo uso tópico dos óleos? Peça para um convidado compartilhar uma experiência na qual eles usaram a amostra que receberam topicamente.

- Entregue uma amostra a quem responder

A terceira forma de usar os óleos essenciais é internamente. Por causa da pureza dos óleos da dōTERRA, eles podem ser ingeridos. Você pode diluí-los em água ou ingeri-los na forma de cápsulas vegetais. Ali no fundo da sala tem uma água com algumas gotas do óleo de Limão. O óleo de Limão é ótimo para fortalecer o sistema imunológico. Óleos mais fortes, que mesmo diluídos em água ficam com sabor muito concentrado, podem ser ingeridos na forma de cápsulas. Você pode fazer as suas próprias com cápsulas em gel vazias ou adquirir as cápsulas da dōTERRA.

Então, quais são as formas de se usar óleo essencial internamente?

- Entregue uma amostra a quem responder

Existem três formas principais de adquirir os óleos. A primeira delas é a preço de varejo, mas ninguém vai comprar óleos assim hoje, porque é muito caro. Uma segunda forma é se tomando cliente atacadista, para desfrutar de 25% de desconto sobre o preço de varejo e ainda ter direito a participar de promoções e ganhar produtos grátis. Para ser cliente atacadista, você precisa fazer um cadastro - é como se fosse um cartão fidelidade - e adquirir um kit. A terceira forma de adquirir os óleos, a mais vantajosa e é a forma que eu compro os meus, é por meio do Programa de Recompensas por Fidelidade (LRP). Mas isso eu explico para vocês daqui a pouco.

Existem também três tipos de pessoa que vêm para esta aula. O primeiro tipo é a pessoa que quer para a sua vida a busca por soluções naturais. Estas pessoas amam os óleos e, depois de aprender sobre eles, mal podem esperar para usá-los em casa com a família. A gente da dōTERRA tem um programa incrível totalmente grátis para apoiar você que se sente assim - é nosso programa de Educação Continuada sobre Óleos Essenciais.

O segundo tipo de pessoa ficou encantado pelo poder dos óleos e quer compartilhá-los com outras pessoas. Estas pessoas ficaram sentadas durante a aula pensando: "como eu queria que a minha mãe visse isso!" ou "minha irmã ia adorar isso", ou "tenho que compartilhar isso com aquele amigo meu". A dōTERRA tem um sistema generoso de recompensa para estas pessoas que querem

compartilhar os produtos. Conforme se compartilha de modo consistente ao longo do tempo, você ganha o suficiente para pagar pelo seu próprio óleo. Nós chamamos isso de sistema de saúde GRATUITO, e milhares de pessoas no mundo inteiro se beneficiam dele.

compartilhar os produtos. Conforme se compartilha de modo .. consistente ao longo do tempo, você ganha o suficiente para pagar pelo seu próprio óleo. Nós chamamos isso de sistema de saúde GRATUITO, e milhares de pessoas no mundo inteiro se beneficiam dele.

O terceiro tipo de pessoa que vem para a aula ficou assistindo o tempo todo e pensando: "É isso que eu quero fazer! Quero educar e mudar a vida e a saúde das pessoas, usando o poder dos óleos essenciais". Na dōTERRA, conforme você educa outras pessoas sobre os óleos, você recebe comissões e pode complementar ou até mesmo substituir o seu salário. Se você é o segundo ou terceiro tipo de pessoa, vou pedir para vocês ficarem um pouquinho a mais quando a aula acabar, que eu conto para vocês qual é o próximo passo.

Compartilhe o seu depoimento mais marcante é pessoal.

Sempre finalize a aula com uma depoimento marcante de uma expenencia com os óleos essenciais. Isso é para que os convidados se sintam inspirados no final da sua aula. Pratique a sua história,. para que ela fique clara e concisa, de modo que você possa contá-la em no máximo 3 minutos. O propósito de contar esta história neste momentó da aula é para ajudar as pessoas a vivenciarem uma conexão emocional com os óleos, para que entendam por que elas querem estes produtos no seu dia-a-dia.

Em seguida, rumo ao fechamento (hora de cadastrar!)

Agora é a hora de disponibilizar os livros sobre óleos essenciais. Você deve ter sete ou oito cópias de livros sobre óleos essenciais. Escreva "AMOSTRA" em cada livro. Este momento serve para você ganhar tempo, é para dar ao convidado algo para estudar e se entreter enquanto espera por você. Enquanto os convidados estiverem pesquisando nos livros, você passa de convidado em convidado. Lembre-se que, em cada aula, deve haver três convidados para cada consultor de bem-estar. Ninguém quer esperar 20 minutos. Se isso acontecer, a pessoa vai embora. "Eu te ligo quando você estiver em casa" nunca é eficaz. Seu objetivo é fechar negócio com três ou quatro pessoas em no máximo 20 minutos. Por isso é importante que os consultores de bem-estar que você estiver ensinando ou com quem você esteja trabalhando estejam preparados para este momento.

*Diga: Muito obrigada por vocês terem vindo nesta aula. Eu adorei estar aqui com vocês, e esta é a parte mais importante da aula, quando você descobre quais óleos são ser melhores para você e as suas prioridades 'de sâúde. Eu trouxe alguns livros ótimos sobre óleos essenciais, para vocês darem uma olhada. E agora a gente vai fazer o seguinte. Cada um vai escrever as suas três prioridades de saúde, e eu também vou escrever as minhas aqui. Eu, por exemplo (..) *diga. os três males que você queria trabalhar quando foi apresentado à dōTERRA.**

E agora vou mostrar para vocês como este livro funciona. Este é um Guia de A a Z com vários males que podem nos atingir. Quando você procura pela sua prioridade de saúde, ele te dá uns cinco óleos diferentes que você pode usar. Eu quero que vocês escrevam no papel de vocês estes óleos que ele sugere para cada uma das suas três prioridades. Se você quiser alguma informação a mais

*sobre uma das suas prioridades, este livro ainda te mostra a página do livro onde você encontra mais informações. Legal, né? Vá para o final do livro. Lá tem receitas, formas de usar os óleos na sua casa, como aplicar em bebês, uso por gestantes, animais de estimação etc. Tem muita coisa legal aqui, e você pode olhar o quanto quiser. Eu e *quem está organizando a aula com você* vamos ficar aqui no meio de vocês, ajudando cada um individualmente a encontrar o kit que melhor atende às suas necessidades.*

Tenha certeza que quem está organizando a aula com você esteja muito bem preparado para este momento e saiba como agir. Note a abordagem que fazemos quando mencionamos os kits: nós já presumimos a venda. NUNCA pergunte se a pessoa está interessada em comprar um kit. Você presume que ela vai comprar um kit e tudo o que você vai fazer é ajudá-la a encontrar o melhor kit para ela ("A dōTERRA quer que você revolucione a forma como cuida da sua saúde, e para isso você deve ter um kit para recorrer em qualquer situação").

NÃO ESQUEÇA ESTE PASSO CRUCIAL!

A linguagem corporal é de fundamental importância para fechar a venda. A pessoa quer sentir que você realmente se importa e que ela está sendo ouvida. Sente-se ao lado da pessoa, olhe-a no olho, para que ela realmente sinta o seu interesse. Você vai passar de pessoa em pessoa fazendo isso (cerca de 3 minutos com cada pessoa).

Diga: *Me fala, o que nós estamos tentando melhorar?* É ISSO! Por que você diz isso? Porque vocês estão fazendo um trabalho de equipe. Se ela te responde "alergias", você vai ajudá-la a olhar "alergia" no livro e encontrar quais óleos são bons para isso. Faça isso com cada prioridade de saúde de cada pessoa. Você simplesmente olha tudo o que eles escreveram, volta nos kits e diz, *"a gente vai fazer o seguinte"*. É ISSO!

Quando você vai a um médico com um problema de saúde, alguma vez o médico te deu uma prescrição e te disse "Este remédio cabe no seu orçamento?" Não! Ele diz "Aqui está o receituário, é isto o que você precisa comprar". Aqui, você está na posição de autoridade. Você sabe muito mais sobre os óleos e medicações naturais do que seus convidados. Se você falar: como uma autoridade, adivinha o que as pessoas vão te responder? "Ok". Você é a autoridade, o expert nisso. Se eles não estiverem à vontade com isso, eles vão te dizer? Sim, mas como você os preparou bem, eles tiveram uma boa experiência com os óleos e sabem que eles funcionam, você está quase lá ... Digamos, 99%.

Não fale sobre o pedido LRP durante o fechamento da aula. É uma sobrecarga para os novos consumidores. Você só fala sobre o pedido LRP quando for dar uma visão geral sobre a evolução no ranqueamento da dōTERRA ou durante uma consulta de bem estar.

Escolha um kit

Você não tem que vender um kit grande só para ganhar mais-. Seja sincero com eles. Nunca diga "o que você acha?" ou "qual é o melhor kit para você?". Isso nunca funciona.

Diga "Para estas suas prioridades de saúde, tem dois kits que eu te recomendo. O primeiro é o Home Essentials Kit. Eu só não amo o Family Essentials Kit por causa do Home Essentials Kit, já que nele você tem o triplo de cada óleo, e ele não custa três vezes o preço. É definitivamente o melhor custo-benefício, por causa da quantidade de óleo que você ganha e do vaporizador. É um dos que eu te recomendo. O outro kit que eu adoro para estes males que você está querendo trabalhar é o Natural Solutions Kit, vou te dizer por quê. Este kit tem uma pequena amostra de quase todos os produtos oferecidos pela empresa, e ele realmente te permite mudar de estilo de vida. Você pode começar tomando um pouco dos suplementos, usando os óleos, tem também produtos de limpeza e alguns depurativos para o corpo e o cabelo. É uma ótima forma de começar a bombar a sua saúde com produtos naturais."

Eu vou te pedir para preencher este formulário com os comunicados sobre a venda no atacado. Nós precisamos ter este consentimento da sua parte, para que você possa adquirir os produtos da dōTERRA a preço de atacado. Qual você gosta mais, o Home Essentials Kit ou o Natural Solutions Kit?

A propósito, neste momento, nós - raramente ouvimos "Bem, preciso pensar" ou "Preciso falar com o meu marido", por causa do seguinte: se os convidados foram bem preparados e tiveram uma experiência incrível com os óleos, eles já pensaram sobre isso. Já falaram com seus maridos. Já decidiram que vão à sua aula para descobrir qual a melhor opção para eles comprarem. Então o nosso trabalho neste momento é ajudá-los a decidir pela melhor opção. (Você quer que a pessoa tenha pelo menos 5 produtos que ela não consiga viver sem).

Deixe-as escolherem o seu kit. "Está certo, então nós vamos com o Home Essentials Kit. Esta parte fala sobre o programa de fidelidade, e as condições para ser cliente atacadista. A gente pode falar sobre isso na nossa consulta de bem-estar, que é uma coisa incrível que vou fazer para você. Preencha e assine aqui e, como você está disposta a investir na sua saúde, eu vou investir em você."

Transição para a consulta de bem-estar

Durante o panorama sobre a consulta de bem-estar, nós queremos que os convidados sintam que isso é extremamente valioso para ele. Você não vai dizer: "Todo mundo ganha isso", ou "É isso o que a empresa oferece". Isso despersonaliza a consulta. Marque a consulta de bem-estar para a semana seguinte à da aula, para aumentar a empolgação do convidado.

Diga: "É isto o que acontece uma vez que você se torna um cliente de atacado da dōTERRA e você tem os seus óleos, eu vou até a sua _casa. Nós até podemos fazer a consulta por telefone, mas eu realmente gostaria de ir à sua casa. Eu sei que você está animado hoje, e que você aprendeu muito, mas você também vai esquecer muito. Então eu vou te dar um cronograma com exatamente quais óleos usar de manhã, à tarde e à noite. Eu vou responder a todas as perguntas que surgirem para você sobre os óleos, de hoje até o dia da consulta. E eu vou te dar um planejamento para você lidar com as suas prioridades de saúde. E te falo mais ... A gente também pode fazer um planejamento para ... (plexo. o seu marido e

filhos), se você quiser. Eu quero garantir que você vai aproveitar ao máximo os produtos que você está adquirindo. A consulta de bem-estar demora só 30 minutos, e é um presente meu para você. Eu quero fazer isso por você porque você está investindo em si mesma com os óleos, e eu quero garantir que você saiba como usá-los, aproveitando ao máximo. Eu tenho tempo na __ e na __ . Quando é melhor para você?". **NUNCA SAIA DA AULA SEM ESTA DATA MARCADA!** Mas é só isso, simples assim. É assim que você fecha a venda. Ninguém fala "não" para isso.

Oi _ _ _ _ ,

Foi ótimo te encontrar na aula de óleos essenciais. Obrigada por organizar a sua própria aula sobre os óleos! Mal posso esperar para a sua consulta de bem-estar no dia _ _ _ , às _ _ _ .

Como você topou organizar e recepcionar uma aula, você vai ganhar de presente _ _ _ {coloque aqui o que você prometeu. Exemplo: um chaveiro da dōTERRA com uma amostra de óleo cheia para cada convidado presente na aula; um óleo grátis; 10% da venda total da aula em produtos à sua escolha; ...}. Eu estou muito empolgado(a) por você!

O segredo para uma aula de sucesso é ter um bom comparecimento. Mas, como fazer isso? Eu encontrei uma forma certa de garantir um ótimo comparecimento. É tiro e queda. Em geral, 10% das pessoas que você convidar de fato comparecerão à aula. Mas se você fizer 3 contatos com estas pessoas antes da aula, a frequência aumenta para 25%! É por isso que nós vamos deixá-las experimentar uma amostra de óleo essencial antes de vir para a aula. Isso nos dará a oportunidade de manter o contato com estas pessoas antes da aula. Nós podemos conversar sobre quais dos passos abaixo você se sente à vontade para fazer sozinho e em quais deles você gostaria da minha ajuda.

Seguem os 3 passos importantíssimos para garantir que você tenha um bom comparecimento na sua aula:

1. Fazer uma lista dos seus amigos e familiares que tenham interesse em aprender mais sobre soluções naturais para a saúde e bem estar. Você pode convidar muitas pessoas – o ideal é cerca de 40 pessoas.
2. Convide-os para testar uma amostra para que quando eles chegarem na aula, já tenham tido uma experiência positiva com um óleo essencial.
3. Convide-os para a sua aula depois que tenham tido uma experiência positiva com a amostra.

Eu vou levar um bolo ou outro lanche para depois da aula, quando formos dar a aula de construção do negócio. Peço que você leve água (em um recipiente de vidro), copos e guardanapos. Eu vou chegar com pelo menos 30 minutos de antecedência no dia, para te ajudar a organizar tudo.

A gente se fala na nossa reunião da semana que vem e, se você tiver qualquer dúvida, estou totalmente à sua disposição, é só me procurar.

Com carinho,
(Nome)
Consultor de bem-estar da dōTERRA
(Telefone)

Aula de visão geral do negócio

Não é hora de entrar nos detalhes do plano de compensação. Você deve falar só sobre 3 coisas. Entregue o guia Construa da dōTERRA (visão geral do negócio).

1. Construindo um encanamento (renda residual) – Compartilhe a história do carregador de baldes. Esteja familiarizado com esta história.



Havia um homem que morava em uma vila que era a 3 km de distância da fonte de água mais próxima. O seu trabalho era encher baldes de água e levar para a vila, onde as pessoas o pagavam pela água. Todo dia, ele caminhava horas e horas para levar baldes de água cheios para a vila, já que todos precisavam de água e assim ele tinha um emprego estável. Para ganhar mais dinheiro, tudo o que ele tinha que fazer era mais viagens. Mas, depois de anos enchendo baldes, ele percebeu que, se não mudasse algo, ele encheria baldes para o resto da vida. Então, ele teve uma ideia. Ele encheria quantos baldes fossem necessários para pagar as contas, e no seu tempo livre ele trabalharia para construir um encanamento. Ele foi consistente e perseverante nos seus esforços para construir esta tubulação. Alguns anos depois, ele finalmente terminou o encanamento e abriu uma torneira na vila. As pessoas poderiam vir e pegar a água quando quisessem. Ele não só criou um canal de água, mas criou também um canal financeiro que lhe permitiria buscar algo maior, um propósito maior na vida.

E você, está enchendo baldes ou criando uma tubulação? Neste panorama de negócio que nós vamos ver hoje, vou te mostrar como é fácil compartilhar óleos essenciais e com isso criar um canal financeiro na sua vida.

Na dōTERRA, este canal é constituído de uma renda residual. Para isso, tudo o que você faz -encontrar, ensinar e cadastrar, precisa ser replicável. Conforme você ensina outras pessoas a fazerem o que você faz, a sua organização cresce.



2. Plano de compensação simplificado – Dê uma visão geral e simplificada do plano de compensação, que dure 10 minutos. Tenha impressa uma figura com as diferentes posições no ranqueamento e os ganhos potenciais.

3. Histórias de sucesso com este negócio – Compartilhe histórias fortes de pessoas que estão tendo um negócio de sucesso na dōTERRA.

RETENÇÃO

Consulta de bem-estar

Entenda que o seu objetivo em uma consulta de bem-estar é fazer um favor a alguém. Ajudar a pessoa a efetivamente saber como usar os óleos que ela adquiriu na sua aula de introdução aos óleos essenciais.

Se você não oferece a consulta de bem-estar, terá mais trabalho no futuro. Por exemplo, se você falou com 10 pessoas e as convidou para a sua aula, 3 pessoas vieram e 1 pessoa se cadastrou. Se você não fizer a consulta de bem-estar, talvez a pessoa não saiba como usar os óleos, e você terá mais trabalho no futuro porque vai ter que falar com mais 10 pessoas e recomençar todo o processo.

O seu objetivo com os usuários dos produtos é lhes mostrar uma diversidade de produtos tal que eles encontrem 5 produtos que vão comprar para o resto da vida!

"Que saber? Como você está disposto a investir em si mesmo, eu vou investir em você. Você aprendeu muito hoje, e provavelmente não vai se lembrar de tudo o que falamos aqui. E eu não quero que você faça este investimento para depois não saber como usar os óleos e deixá-los na prateleira. Então eu estou disposta a ir até a sua casa e te mostrar como usá-los. Os seus óleos devem chegar em até 7 dias, podemos marcar então para a próxima semana. O melhor é que esta consulta seja feita pessoalmente, e vai ser bem rápido, coisa de 30 minutos. Eu vou te dar um cronograma ensinando como usá-los de manhã, à tarde e à noite, para que você saiba exatamente como usá-los, e posso dar um cronograma para toda a sua família também, se você quiser. Eu tenho tempo na próxima __ ou __, quando é melhor para você?"

Lembre-se da importância de manter o contato. Até agora, vocês já se falaram várias vezes: para entregar a amostra, no acompanhamento, na aula, e agora em uma consulta de bem-estar.

Se a pessoa não tiver o livro Essential Life, leve o seu para a consulta.

3 OBJETIVOS DA CONSULTA DE BEM-ESTAR



1. Ensinar a pessoa sobre os produtos que ela tem
2. Ajudá-la a entrar nas recompensas por fidelidade comprando o Ufe Long Vitality (LLV)
3. Convidá-la para participar das aulas de educação continuada

*"Agora que você teve alguns dias para pensar nos seus desafios de saúde, eu gostaria de saber quais foram as metas e dificuldades nas quais você precisa de apoio". Pegue o livro *Essential Life*, abra-o e procure pelas dificuldades de saúde que a pessoa disser. Então, escreva produtos adicionais a serem considerados, que podem ajudá-las nestes problemas.*

Se houver algum produto que a pessoa queira, escreva no papel "LRP mês um". **ESCREVA A LÁPIS**, para que a pessoa sinta que pode te contestar, se ela quiser. Seu objetivo é marcar três meses de LRP.



Faça o cronograma matinal da pessoa. Exemplo: para alergia, se ela comprou Limão, Lavanda e Hortelã-pimenta, você poderia escrever TriEase nos produtos adicionais. Sugira o número de gotas com base na severidade dos sintomas (que você deve perguntar), e sugira diferentes métodos de aplicação. Isto pode parecer básico, mas lembre-se que tudo isso é novo para a pessoa. Ela vai consultar este cronograma durante semanas.

"Então, o que estamos fazendo aqui é curar o machucado com um band-aid - remediar. Mas o que nós queremos de verdade é prevenir - queremos que você seja proativo com a sua saúde, ao invés de reativo. Eu quero compartilhar com você os produtos que mais vendem na dōTERRA e porque eles são importantes para a sua saúde. Um expert em óleos essenciais reconhecido mundialmente, o Dr. Hill, recomenda que as pessoas façam isso diariamente."

Protocolo recomendado pelo Dr. Hill:

MANHÃ

- Ao acordar, aplique 2-3 gotas de Balance na sola dos pés
- 1 gota de Olíbano sob a língua
- 1 comprimido de PB Assist no café da manhã
- Life Long Vitality (LLV) e TerraZyme com a refeição matinal

ALMOÇO / TARDE

- Aplique, ou vaporize seu óleo favorito para melhorar o humor. Serenity, Elevate, Motivate ...
- Tome o LLV e o TerraZyme junto com o almoço
- Tome óleo de Limão na água ao longo do dia

FIM DE TARDE

- Tome LLV e TerraZyme no lanche da tarde
- Vaporize OnGuard ou tome uma cápsula

NOITE

- Vaporize seu óleo favorito para o relaxamento
- 30 minutos antes de dormir, tome duas cápsulas gelatinosas (softgels) de Serenity
- Aplique Serenity ou Cedarwood na sola dos pés



Balance - O primeiro óleo essencial que vamos falar é o Balance: Ele é ótimo para estresse e ansiedade, e quando você precisa relaxar, ele te faz sentir como se alguém estivesse literalmente fazendo uma massagem nos seus ombros.

Life Long Vitality (LLV) - O segundo produto é o Life Long Vitality. Tem três coisas incríveis sobre ele: (1) Ajuda com inflamações e dor; (2) Ajuda com o estresse e as emoções e (3) Dá energia. Algumas das plantas mais poderosas do mundo estão no pacote LLV. Se houver um produto que nós pudéssemos adicionar ao seu tratamento, seria este. Estes suplementos ajudaram pessoas a se livrarem de dores crônicas mais do que qualquer outro óleo essencial ou mistura de óleos. E a doTERRA é tão segura deste produto que, se você usar o LLV e não sentir MENOS DOR com relação à sua dor crônica e MAIOR EQUILÍBRIO, você tem até 30 dias para solicitar o estorno financeiro de 100% do valor do produto.

Lembre-se de dar um depoimento. Se não, a pessoa não vai sentir a conexão emocional.

Nesta altura do campeonato, não fique com medo de recomendar o LLV para o parceiro da pessoa.

TerraZyme - Quero te contar porque o Dr. Hill recomenda o TerraZyme. Este produto é uma enzima digestiva. Deixa eu começar te falando um pouco sobre as enzimas. Pense em uma fruta, como a maçã. O que aconteceria se você a deixasse fora da geladeira por semanas? Ela tem a quantidade perfeita de enzimas para a sua própria decomposição. Ela vai murchar e secar. Mas, quando você aquece uma maçã ou a processa, todas as suas enzimas naturais são destruídas. E a maior parte dos alimentos que nós ingerimos precisa ser aquecida ou é processada, o que destrói as enzimas naturais contidas nestes alimentos. O nosso corpo tem que produzir estas enzimas e por isso fica sobrecarregado, Este é um dos que tanta gente tem alergia a alimentos hoje em dia. O TerraZyme é incrível. Tomando 1 ou 2 por refeição, o seu corpo não precisa produzir as enzimas para digerir certos alimentos, como pão ou derivados de leite. E ele não ajuda só o seu sistema digestivo, mas também o seu metabolismo.

On Guard - O On Guard é um óleo de reforço ao sistema imunológico. Ele ajuda a evitar que você fique doente e, se ficar, você se recupera mais rapidamente. Este óleo não ajuda só em problemas respiratórios, mas também em problemas imunológicos. Quando o seu sistema imune está fortalecido, é mais difícil ficar doente.



Óleo de Limão - O óleo de Limão é um ótimo purificador. Não purifica só a parte interna do seu corpo, mas pode ser usado para purificar toda a sua casa! Você pode mudar a saúde da sua família por apenas 30 reais por mês. Adicionar algumas gotas do óleo de limão em um copo de água ao acordar ou durante o dia vai beneficiar o seu corpo e a sua mente.

Mistura Calmante Serenity - Esta mistura é a própria calma engarrafada. Tem um aroma calmante e relaxante, e quando usado aromaticamente diminui sentimentos de tensão e te ajuda a dormir bem.

Transição para o fechamento

"Você tem dormido bem? Você se sente energizado durante o dia? Você está estressado? Como podemos trabalhar com isso?"

Agora vamos falar um pouco sobre o LRP. (Mostre uma folha informativa sobre o LRP). "Você lembra quando nós falamos na aula sobre as três formas de adquirir os produtos? A 1ª é a compra a varejo, que eu nunca vou te deixar comprar porque é muito caro. A 2ª é a compra por atacado e a 3ª é a compra por um preço MENOR que do atacado. O melhor custo-benefício para adquirir os óleos, além de ter todos os ganhos da sua conta de consumidor atacadista, é esta terceira opção. Nela, você ganha um óleo grátis por mês ao fazer um pedido de 125 PV até o dia 15 de cada mês".

- Explique sobre os créditos da recompensa por fidelidade para gastar em produtos grátis.
- Desde o começo, o seu objetivo é organizar um plano do LRP de 3 meses para a pessoa.
- Efetivamente, vá ao escritório da pessoa e mostre para ela no computador como definir o seu LRP para o próximo mês.

Se a pessoa não estiver interessada

Se ela disser: "Sabe, não estou interessada nisso agora", diga: "TUDO BEM". E realmente não tem problema, porque você está tendo a oportunidade de convidá-la para as suas aulas de educação continuada, que é o que você deve fazer. Lembre-se que, a cada aula que ela comparece, você mantém o contato com ela.

Fechamento

No final da sua consulta de bem-estar, faça duas coisas:

1. Fale sobre o livro Essential Life.
2. Fale sobre a educação continuada.

A Allyse gosta de dar o livro Essential Life para quem entra no Programa de Recompensas por Fidelidade. Você pode dar o livro ou oferecê-lo com um desconto, para a pessoa comprá-lo de você. Diga: "Foi literalmente assim que eu sobrevivi aos meus primeiros meses na dōTERRA. Eu sei que você vai ter perguntas e vai me ligar querendo as respostas, mas nem sempre eu vou estar disponível. E, sinceramente, se você me ligasse eu ia simplesmente abrir este livro e ler o que ele sugere para você! Este livro, a preço de varejo, custa 75 reais, mas é vendido a 60 para qualquer pessoa que queira organizar um pedido de recompensas por fidelidade".

(Se alguém te ligar perguntando sobre alguma dificuldade de saúde, diga: "só um minuto, deixe-me pegar o meu livro Essential Life ". Isso reforça que eles mesmos podem procurar.)

Entusiasmo sobre a educação continuada

Tenha em mãos o cartão fidelidade da sua aula de Educação Continuada sobre Óleos Essenciais e, antes de explicar para a pessoa, escreva o nome dela no cartão. As pessoas gostam de se sentir especiais ... Diga: "Quer saber? Eu tenho uma coisa incrível para te oferecer! Este cartão é seu, e é na verdade um vale de R\$250,00, que é o preço cobrado por um curso de educação em óleos essenciais!"

"Toda semana nós damos uma aula sobre os óleos, como por exemplo como manter a saúde hormonal, emoções e aromaterapia, redução do estresse, melhoria do sono, a ciência por trás dos óleos, purificação suave e detox, etc. Estas aulas são perfeitas para quem se interessa por soluções naturais para a saúde. Elas acontecem todo ____·____ (escolha um dia e hora), e a cada aula que você comparecer, você ganha um adesivo para o seu cartão. Quando você completar as 8 aulas, você ganha um presente especial (se você já souber o que é, diga o presente, como um difusor) e um certificado de conclusão das aulas."

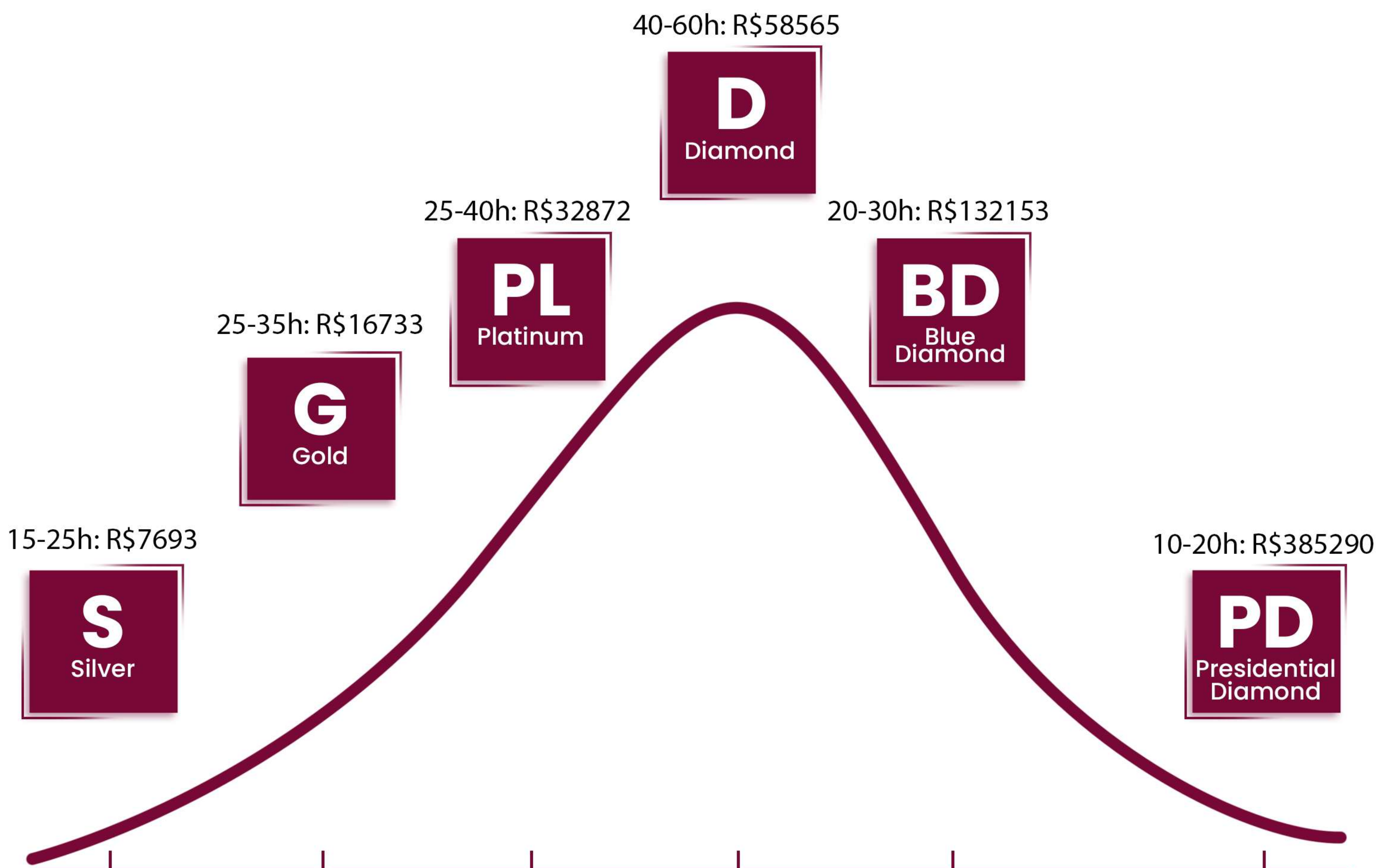
"As pessoas amam estas aulas, e eu acho que você também vai adorar. Você não precisa gastar dinheiro para aprender sobre os óleos. É só aproveitar estas aulas."

TEMPO DE TRABALHO



VS

REMUNERAÇÃO



Contatar, Cadastrar, Ensinar, Liderar. Há muito trabalho no começo com uma compensação não muito grande, mas conforme você forma uma equipe forte e treina líderes, o seu trabalho diminui porque você o divide com seus líderes, e a renda de todos se multiplica.

Como dar uma aula sobre óleos essenciais

Conforme você traz novas pessoas para o seu negócio, tenha certeza que você não está passando a imagem de um expert em óleos essenciais – ao contrário, você deve parecer replicável.

"Uma das primeiras vezes que eu dei uma aula de introdução aos óleos, alguém veio até mim no final da aula e disse 'Estou interessada em fazer o que você faz, mas eu nunca conseguiria me dar bem, porque não tenho um laptop'. Eu fiquei espantada, porque usar o meu laptop para apresentar um Power Point foi o que desencorajou alguém de pensar que ela poderia fazer o que eu faço." (*Julie Winder*)

Encontre um local conveniente, onde você pode ensinar de maneira sistematicamente toda semana. Se dar a aula na sua casa toda semana é cansativo, seja criativo e veja outro lugar onde você pode ensinar.

A constância tem grande poder, e este método de abordagem te fornece uma maneira de continuar atingindo as pessoas que você convidou para a aula mas não puderam vir, de maneira que elas compareçam na semana seguinte.

Preparação: você deve ser capaz de preparar a sua aula em apenas alguns minutos, e você deve conseguir ensinar para alguém que esteja no ensino fundamental.

Para dar a sua aula, você pode usar o guia oficial da dōTERRA para a Aula de Soluções Naturais, mencionado na seção dos materiais.

Quando você estiver trazendo um LÍDER para a sua equipe, pense onde esta pessoa se sentiria mais à vontade para aprender sobre óleos essenciais. Frequentemente; pessoas que são líderes (e não seguidores) não vão a aulas onde se sentem superiores às outras pessoas do grupo. Pode soar mal, mas é verdade. Faz mais sentido apresentar os óleos para este tipo de pessoa em consultas individuais (1:1).

"Eu fiz várias consultas individuais para encontrar os meus líderes, e então dei muitas aulas (muitas mesmo!) para os seus seguidores." (*Allyse Sedivy*)

Aulas bem-sucedidas

- Ocorrem toda semana no mesmo local e horário
- Têm um consultor de bem-estar presente para cada 3 convidados, para ajudar efetivamente na etapa de fechamento da aula (cadastro)
- Você deve estar no seu auge: auge da energia, ótima aparência, sorriso largo ... Seu objetivo é ter 95% de inscrições como resultado da aula

- Incluem 95% das pessoas que receberam amostras da forma adequada
- Devem ser simples, podendo ser ensinadas para um adolescente
- Começam e terminam na hora
- Têm apenas 45 minutos de duração, incluindo o fechamento, com 15 minutos para cadastrar as pessoas no final
- Sirva um lanche após a aula de introdução, durante a aula de Construção do Negócio
- Não mostre os seus livros de referência sobre óleos essenciais até **O FINAL** da aula
- É controlada pelo professor e não pelos convidados ... Por exemplo, se você notar que alguém insiste em fazer perguntas difíceis, diga: "Estou vendo que você tem muitas perguntas. É muito legal ver alguém curioso sobre os óleos. A gente pode repassar as suas perguntas uma por uma, no final da aula. Pode ser?"

Folheto para dar uma aula bem sucedida

Você praticou a aula e se sente confiante para lecioná-la .

Você tem todos os materiais de que precisa para dar uma boa aula. Você está animado e pronto para ensinar .

As pessoas foram preparadas adequadamente a partir da amostra que você lhes deu, e tiveram uma experiência positiva com os óleos antes de vir para a sua aula. Dê as boas vindas a todos e agradeça pela presença. Você está muito animado para ensinar para elas sobre os óleos essenciais!

Na sua aula, edifique, elogie e parabeneze o seu coanfitrião.

Visão geral da aula. Você vai cobrir o básico:

- 1** O que é um óleo essencial? Dê os três fatos interessantes: eles são mais seguros, mais baratos e mais eficazes que os remédios de farmácia (alopáticos).
- 2** Por que os óleos da dōTERRA? Explique o certificado de qualidade medicinal e pureza CPTG.
- 3** Como usar um óleo essencial? Aromaticamente, topicamente ou internamente.
- 4** Fale sobre óleos específicos e dê exemplos.
- 5** Estimule os depoimentos de pessoas que tiveram uma ótima experiência a partir da amostra que você lhes deu na semana anterior.

Convide consultores de bem-estar em número suficiente para ter um fechamento efetivo. A razão é de 1 :3. Pelo menos 1 consultor de bem estar para cada 3 convidados.

Elite em 6 semanas

Por que ser Elite é importante? Porque esta é a posição basal, necessária para se chegar a qualquer outra posição no ranqueamento. Se você aprender a criar Elites e se especializar neste processo, é possível repeti-lo quantas vezes for necessário com os novos construtores, o que vai ajudá-los a ter uma base sólida desde o começo:



Os 6 passos do Programa Elite em 6 Semanas:

- 1** Escolha a sua semana de lançamento
- 2** Faça a sua lista de 100 nomes
- 3** Marque 4 aulas para a semana de lançamento
- 4** Entregue amostras e convide
- 5** Marque aulas futuras
- 6** Inscreva pessoas e as mentore

Durante os primeiros **30-60 dias**, vamos rodar um programa chamado Elite em 6 Semanas. O seu objetivo vai ser ajudar 3 construtores a se tornarem Elite em apenas 6 semanas, através deste programa. Você deve executar este programa na sua totalidade toda vez que alguém começar a construir.

Passo 1. Escolha quando começar (deve ser dentro de três semanas após se cadastrar).

Passo 2. Crie a sua lista dos 100+ nomes. Marque os mais pontuados nas sete características de um líder de sucesso. Escolha as 20 melhores pessoas e as 5 pessoas com quem você ADORARIA trabalhar.

Características de um líder de sucesso:

- Mulher;
- Precisa de dinheiro;
- Idade entre 35-45 (mulheres nesta idade têm boa rede de contatos, tendem a ser mais dedicadas à saúde, têm mais experiência de vida e ainda têm energia);
- Gosta da vida natural e da busca por curas naturais;
- Já empreendeu antes;
- Influenciadora;
- Tem o apoio do companheiro.

Passo 3. Marque 4 aulas em uma semana. Isto permite que as pessoas escolham entre as opções, é super eficiente e você maximiza o seu tempo.

Passo 4. Entregue amostras e convide. Você vai entregar as amostras para garantir um bom comparecimento na sua aula.

Método dos 5 contatos

1º contato - Ofereça uma amostra grátis para ajudar com uma necessidade/objetivo de saúde.

2º contato - Entregue a amostra.

3º contato - 2 dias após a entrega, acompanhe para saber se funcionou; convide para uma aula se a experiência foi positiva

4º contato - Ligue dois dias antes da aula para confirmar se a pessoa vem

5º contato - Mande uma mensagem 2h antes da aula: *"Estou muito feliz que você vem, e tenho uma surpresa para você".*

Passo 5. Marque aulas futuras

Objetivo: marcar 2 aulas a partir de cada uma das 4 aulas da primeira semana. Dar um BRINDE para os convidados - p.ex. chaveiro com amostras ou um difusor.

Passo 6. Cadastre e apoie

Você deve dar consultas de bem-estar que levam ao LRP, e então começar o programa de aulas de Educação Continuada. É assim que você consegue construir um volume sólido e estável na sua organização e evita ter que fazer realocações de volume todo mês.

Passos de ação semanal

Passo 1 - Escolha em qual semana começar

Passo 2 - Faça a sua lista dos 100+ nomes, pontue as pessoas

Passo 3 - Identifique a sua semana de lançamento e marque 4 aulas nela. Peça seus produtos, frascos de amostra. apostilas e livros sobre os óleos, etc.

Se você já tiver líderes, ajude três dos seus líderes de linha de frente a escolherem a sua semana de lançamento e marque no calendário deles até o fim desta semana. Vocês quatro vão fazer o lançamento ao mesmo tempo.

Resultados:

- NOVOS membros na equipe
- Os seus novos consultores de bem-estar estão treinados e ativamente dando aulas
- Ganhe um ÓTIMO Bônus de Início Rápido!
- Você está pronto para um NEGÓCIO DE SUCESSO
- Marque aulas futuras no seu calendário para continuar com o negócio
- Replicação: você vai ensinar outras pessoas a fazerem o que você faz

90 dias:

- Você terá alguns construtores na sua equipe. Foque em ajudá-los a construir com base na posição que querem atingir do ranqueamento.
- Você também deve ajudar os construtores dos seus construtores a chegarem a Elite. Siga os mesmos passos do Elite em 6 Semanas.

CONSTRUIR

ELITE EM 6 SEMANAS – SEMANA 1

| | Segunda Feira | Terça Feira | Quarta Feira | Quinta Feira | Sexta Feira | Sábado |
|-----|---------------|-------------------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------|--------|
| 10h | | | | | | |
| 11h | | Aula de introdução aos óleos | | | | |
| 12h | | | | Contato & Acompanhamento | Contato & Acompanhamento | |
| 13h | | Treinamento Básico de negocio | | | | |
| 14h | | | | | | |
| 15h | | | | | | |
| 16h | | Contato & Acompanhamento | | | | |
| 17h | | | | | | |
| 18h | | | | | | |
| 19h | | Aula de introdução aos óleos | Aula de introdução aos óleos | Aula de introdução aos óleos | | |
| 20h | | | | | Dia de sair | |

ELITE EM 6 SEMANAS – SEMANA 2

| | Segunda Feira | Terça Feira | Quarta Feira | Quinta Feira | Sexta Feira | Sábado |
|-----|-----------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|--------|
| 10h | | | | | | |
| 11h | | | Consulta de bem-estar | | Contato & Acompanhamento | |
| 12h | | | | Contato & Acompanhamento | Consulta de bem-estar | |
| 13h | | | | | | |
| 14h | | | Contato & Acompanhamento | | | |
| 15h | Consulta de bem-estar | | | | | |
| 16h | | Contato & Acompanhamento | | | | |
| 17h | | | | | | |
| 18h | | | | | | |
| 19h | | Aula de introdução aos óleos | | Aula de introdução aos óleos | Dia de sair | |
| 20h | | Treinamento Básico de negocio | | Treinamento Básico de negocio | | |
| 21h | | | | | | |

ELITE EM 6 SEMANAS – SEMANA 3

| | Segunda Feira | Terça Feira | Quarta Feira | Quinta Feira | Sexta Feira | Sábado |
|-----|-----------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|--|
| 10h | | | | | | |
| 11h | | | | | Contato & Acompanhamento | Ed. continuada- Detox |
| 12h | | | Consulta de bem-estar | | | Ed. p/ negócio- Como dar aula de introdução aos óleos |
| 13h | | | | Contato & Acompanhamento | | |
| 14h | | | Contato & Acompanhamento | | Consulta de bem-estar | |
| 15h | Consulta de bem-estar | | | | | |
| 16h | | Contato & Acompanhamento | | | | |
| 17h | | | | | | |
| 18h | | | | | | |
| 19h | | Aula de introdução aos óleos | | Aula de introdução aos óleos | | |
| 20h | | Treinamento Básico de negocio | | Treinamento Básico de negocio | Dia de sair | |
| 21h | | | | | | |

ELITE EM 6 SEMANAS – SEMANA 4

| | Segunda Feira | Terça Feira | Quarta Feira | Quinta Feira | Sexta Feira | Sábado |
|-----|-----------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|------------------------------------|
| 10h | | | | | | |
| 11h | | | | | Contato & Acompanhamento | Ed. continuada- Detox |
| 12h | | | Consulta de bem-estar | | | Ed. p/ negócio- Elite em 6 semanas |
| 13h | | | | Contato & Acompanhamento | Consulta de bem-estar | |
| 14h | | | Contato & Acompanhamento | | | |
| 15h | Consulta de bem-estar | | | | | |
| 16h | | Contato & Acompanhamento | | | | |
| 17h | | | | | | |
| 18h | | | | | | |
| 19h | | Aula de introdução aos óleos | | Aula de introdução aos óleos | Dia de sair | |
| 20h | | Treinamento Básico de negocio | | Treinamento Básico de negocio | | |
| 21h | | | | | | |

ELITE EM 6 SEMANAS – SEMANA 5

| | Segunda Feira | Terça Feira | Quarta Feira | Quinta Feira | Sexta Feira | Sábado |
|-----|-----------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| 10h | | | | | | |
| 11h | | | | | Contato & Acompanhamento | Ed. continuada- Hormônios |
| 12h | | | Consulta de bem-estar | Contato & Acompanhamento | Consulta de bem-estar | |
| 13h | | | | | | |
| 14h | | | Contato & Acompanhamento | | | |
| 15h | Consulta de bem-estar | | | | | |
| 16h | | Contato & Acompanhamento | | | | |
| 17h | | | | | | |
| 18h | | | | | | |
| 19h | | Aula de introdução aos óleos | | Aula de introdução aos óleos | Dia de sair | |
| 20h | | Treinamento Básico de negocio | | Treinamento Básico de negocio | | |
| 21h | | | | | | |

ELITE EM 6 SEMANAS – SEMANA 6

| | Segunda Feira | Terça Feira | Quarta Feira | Quinta Feira | Sexta Feira | Sábado |
|-----|-----------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|--|
| 10h | | | | | | |
| 11h | | | | | Contato & Acompanhamento | Ed. continuada- Cuidados com a pele |
| 12h | | | Consulta de bem-estar | Contato & Acompanhamento | Consulta de bem-estar | |
| 13h | | | | | | |
| 14h | | | Contato & Acompanhamento | | | |
| 15h | Consulta de bem-estar | | | | | |
| 16h | | Contato & Acompanhamento | | | | |
| 17h | | | | | | |
| 18h | | | | | | |
| 19h | | Aula de introdução aos óleos | | Aula de introdução aos óleos | Dia de sair | |
| 20h | | Treinamento Básico de negocio | | Treinamento Básico de negocio | | |
| 21h | | | | | | |

Agenda semanal de sucesso

Os líderes frequentemente se perguntam: e agora, como devo proceder? Nós queremos que você e os seus líderes saibam claramente o caminho do sucesso. Seguir na mesma direção, com o mesmo objetivo.

Consultores de bem-estar de sucesso seguem uma agenda específica, semana após semana, mês após mês e ano após ano.

Seis atividades fundamentais para o sucesso

- 1 Aulas de introdução aos óleos essenciais.** É preciso dar uma boa aula sobre óleos essenciais. Esta é a cereja do bolo do nosso negócio. A mesma aula, no mesmo dia, hora e lugar, com 45 minutos de duração.
- 2 Treinamento básico de negócio.** Precisamos que as pessoas saibam sobre o negócio e como começar, o que fazer. Deve ser logo após a aula de introdução aos óleos; ofereça um lanche; duração de 30 minutos.
- 3 Aulas de educação continuada.** Para as pessoas que se interessam muito pelos óleos e querem aprender mais. Existe um lugar onde podem ser educadas sobre os óleos e ter acesso a novas informações.
- 4 Reunião de equipe.** Nós não te recomendamos a fazer reuniões de equipe até que você seja Diamond.
- 5 Reuniões estratégicas com líderes-chave.** Não se pode ter êxito sem estas reuniões.
- 6 Contato e acompanhamento.** Se não fizermos contatos e acompanhamentos, não há ninguém para frequentar as nossas aulas ou falar sobre o negócio, ninguém está sendo educado, não há pessoas nas reuniões de equipe, nem nas reuniões estratégicas.

Agenda semanal de sucesso

Contato

Esta é uma das habilidades mais importantes de se ter na dōTERRA. A Allyse Sedivy sempre fala da dōTERRA para um novo conhecido, mas só a menciona depois do terceiro ou quarto encontro. A maior parte das pessoas faz o contrário: elas "vomitam" as informações sobre a dōTERRA nas pessoas de uma só vez.

As pessoas gostam de falar sobre si mesmas, então tudo o que você tem que fazer é perguntar-lhes sobre elas e estar de fato interessado no que elas têm a dizer. Quando estiver ao lado de alguém, nunca pense: "aposto que esta pessoa é boa para a minha linha descendente", ou "aposto que posso inscrevê-la e que ela pode me fazer ganhar dinheiro", ou "tem uma lacuna que posso preencher com esta pessoa". Você não deve pensar assim. Não deve importar para você se a pessoa vai se cadastrar ou não. Você tem que envolver a pessoa. Você deve querer manter a amizade com ela, mesmo que ela não esteja interessada ou que ela nunca se cadastre.

Quando você entende isso e pratica esta mudança de pensamento, você começa a se divertir ao entrar em contato com as pessoas. O seu trabalho não é cadastrar pessoas, o seu trabalho é fazer amigos TODOS OS DIAS. Quando você está realmente interessado nas pessoas, elas naturalmente se interessam por você.

A Allyse, que tem mais de 18 líderes de linha de frente, disse que quase todas as pessoas inscritas por ela para construírem um negócio, e cerca de 90-95% das pessoas com quem ela fala que querem construir um negócio a procuraram. Estas pessoas falam com ela, ligam para ela, fazem um acompanhamento com ela. E existe um segredo para fazer as coisas assim. Você não deve se importar se elas vão se inscrever ou não, você quer ser amiga delas.

O segredo para subir rápido de posição no ranqueamento é entrar em contato com mais . pessoas do que qualquer um, falar com mais pessoas do que qualquer um, ser amiga de mais pessoas do que qualquer um: Algumas destas pessoas vão estar prontas de imediato, outras vão estar pronta em meses, outras em anos. O segredo é ter constantemente um canal que vem até você, sem forçar a barra, mas simplesmente falando e se expondo, ficando amiga das pessoas.

Acompanhamento

Você deve se aproximar de todas as pessoas que você entrou em contato e que estejam interessadas no negócio. Você pode convidá-las para testar os óleos, assistir uma aula de introdução, uma consulta de bem-estar ou participar de um grupo de estudos.

Elite em 6 semanas

Por que ser Elite é importante? Porque esta é a posição basal, necessária para se chegar a qualquer outra posição no ranqueamento. Se você aprender a criar Elites e se especializar neste processo, é possível repeti-lo quantas vezes for necessário com os novos construtores, o que vai ajudá-los a ter uma base sólida desde o começo:



Os 6 passos do Programa Elite em 6 Semanas:

- 1** Escolha a sua semana de lançamento
- 2** Faça a sua lista de 100 nomes
- 3** Marque 4 aulas para a semana de lançamento
- 4** Entregue amostras e convide
- 5** Marque aulas futuras
- 6** Inscreva pessoas e as mentore

Durante os primeiros **30-60 dias**, vamos rodar um programa chamado Elite em 6 Semanas. O seu objetivo vai ser ajudar 3 construtores a se tornarem Elite em apenas 6 semanas, através deste programa. Você deve executar este programa na sua totalidade toda vez que alguém começar a construir.

Passo 1. Escolha quando começar (deve ser dentro de três semanas após se cadastrar).

Passo 2. Crie a sua lista dos 100+ nomes. Marque os mais pontuados nas sete características de um líder de sucesso. Escolha as 20 melhores pessoas e as 5 pessoas com quem você ADORARIA trabalhar.

Características de um líder de sucesso:

- Mulher;
- Precisa de dinheiro;
- Idade entre 35-45 (mulheres nesta idade têm boa rede de contatos, tendem a ser mais dedicadas à saúde, têm mais experiência de vida e ainda têm energia);
- Gosta da vida natural e da busca por curas naturais;
- Já empreendeu antes;
- Influenciadora;
- Tem o apoio do companheiro.

Passo 3. Marque 4 aulas em uma semana. Isto permite que as pessoas escolham entre as opções, é super eficiente e você maximiza o seu tempo.

Passo 4. Entregue amostras e convide. Você vai entregar as amostras para garantir um bom comparecimento na sua aula.

Método dos 5 contatos

1º contato - Ofereça uma amostra grátis para ajudar com uma necessidade/objetivo de saúde.

2º contato - Entregue a amostra.

3º contato - 2 dias após a entrega, acompanhe para saber se funcionou; convide para uma aula se a experiência foi positiva

4º contato - Ligue dois dias antes da aula para confirmar se a pessoa vem

5º contato - Mande uma mensagem 2h antes da aula: *"Estou muito feliz que você vem, e tenho uma surpresa para você".*

Passo 5. Marque aulas futuras

Objetivo: marcar 2 aulas a partir de cada uma das 4 aulas da primeira semana. Dar um BRINDE para os convidados - p.ex. chaveiro com amostras ou um difusor.

Passo 6. Cadastre e apoie

Você deve dar consultas de bem-estar que levam ao LRP, e então começar o programa de aulas de Educação Continuada. É assim que você consegue construir um volume sólido e estável na sua organização e evita ter que fazer realocações de volume todo mês.

Passos de ação semanal

Passo 1 - Escolha em qual semana começar

Passo 2 - Faça a sua lista dos 100+ nomes, pontue as pessoas

Passo 3 - Identifique a sua semana de lançamento e marque 4 aulas nela. Peça seus produtos, frascos de amostra. apostilas e livros sobre os óleos, etc.

Se você já tiver líderes, ajude três dos seus líderes de linha de frente a escolherem a sua semana de lançamento e marque no calendário deles até o fim desta semana. Vocês quatro vão fazer o lançamento ao mesmo tempo.

Resultados:

- NOVOS membros na equipe
- Os seus novos consultores de bem-estar estão treinados e ativamente dando aulas
- Ganhe um ÓTIMO Bônus de Início Rápido!
- Você está pronto para um NEGÓCIO DE SUCESSO
- Marque aulas futuras no seu calendário para continuar com o negócio
- Replicação: você vai ensinar outras pessoas a fazerem o que você faz

90 dias:

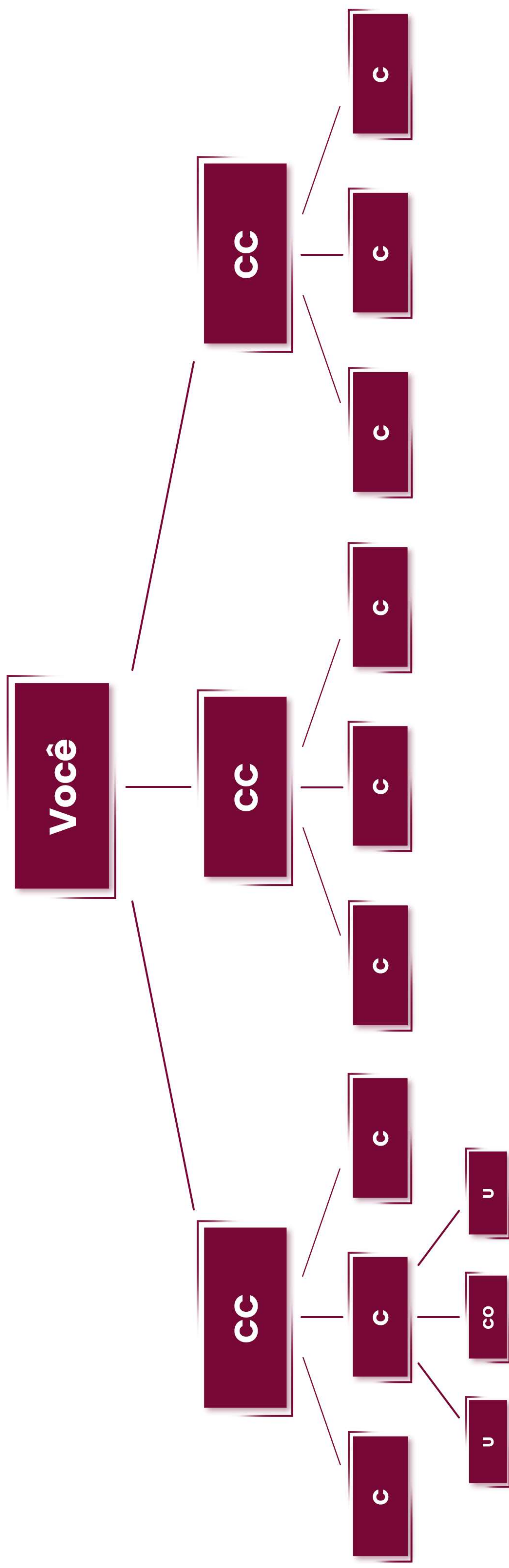
- Você terá alguns construtores na sua equipe. Foque em ajudá-los a construir com base na posição que querem atingir do ranqueamento.
- Você também deve ajudar os construtores dos seus construtores a chegarem a Elite. Siga os mesmos passos do Elite em 6 Semanas.

| CRONOGRAMA SEMANAL DO SUCESSO | | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| | Segunda Feira | Terça Feira | Quarta Feira | Quinta Feira | Sexta Feira | Sábado |
| 10h | Reuniões estratégicas com os líderes | | | | Contato & Acompanhamento | Programa de Educação Continuada |
| 11h | | | | | | |
| 12h | | | | Contato & Acompanhamento | Consulta de bem-estar | |
| 13h | | | | | | |
| 14h | | Consulta de bem-estar | | | | |
| 15h | | | | | | |
| 16h | | | Contato & Acompanhamento | | | |
| 17h | | | | | | |
| 18h | | Contato & Acompanhamento | | Aula de introdução aos óleos | | |
| 19h | | | | | | |
| 20h | | | | | | |
| 21h | Reunião de equipe | | | Treinamento Básico de negocio | | |

| SEMANA DE PREPARAÇÃO 01 | |
|-------------------------|--|
| Segunda Feira | Para estar totalmente pronto para este programa, você precisa fazer o pedido de cada um dos materiais citados na. seção de materiais deste manual. |
| Terça-Feira | Faça a sua lista de 100 nomes e classifique as pessoas. |
| Quarta-Feira | Defina quatro dias da semana pera você dar aulas pelas próximas 6 semanas. Encontre-se com a sua linha acendente para revisar seu plano e solidificar o apoio que ela te dará. |
| Quinta-Feira | Tenha convites Impressos para Informar as pessoas sobre a sua aula. |
| Sexta-Feira | Comece a entregar amostras para as pessoas da sua lista de 100 nomes. |
| Sábado | Continue entregando amostras para as pessoas da sua lista de 100 nomes. |

| SEMANA DE PREPARAÇÃO 02 | |
|-------------------------|--|
| Segunda Feira | Continue entregando amostras para as pessoas da sua lista de 100 nomes. Faça o acompanhamento e convite para a aula. |
| Terça-Feira | Entregue amostras. Acompanhamento e convite. |
| Quarta-Feira | Entregue amostras. Acompanhamento e convite. |
| Quinta-Feira | Entregue amostras. Acompanhamento e convite. |
| Sexta-Feira | Entregue amostras. Acompanhamento e convite. Deixe todos os materiais prontos e pratique a sua aula durante o fim de semana. |
| Sábado | Entregue amostras. Acompanhamento e convite. Pratique a sua aula durante o fim de semana. |

Organização ideal



CC: Comprometido e Capaz
C: Comprometido ou Capaz
Co: Compartilhador
U: Usuário

| Posição | Tempo semanal gasto para atingir a posição | Tempo para atingir a posição | Tempo semanal gasto para manter a posição | Renda mensal média | Renda esperada ao atingir a posição | Equivalência aprox. em Real |
|-------------------------|--|---------------------------------|---|-----------------------|--|--------------------------------|
| Elite | 8 horas 15 horas 20 horas | 6 meses 2 meses 1 mês | 8 horas | US\$304 | US\$300-800 | R\$900-2.400 |
| Premier | 15 horas | 3-6 meses | 10-15 horas | US\$742 | US\$600- 1.000 | R\$1.800-3.000 |
| Silver | 25 horas | 13 meses | 15-20 horas | US\$2198 | US\$1.200 | R\$3.600 |
| Gold | 35 horas | 15 meses | 25-35 horas | US\$4781 | US\$3.500 | R\$10.500 |
| Platinum | 35 horas | 23 meses | 24-40 horas | US\$16.733 | US\$8.500 | R\$15.000 |
| Diamond | 40-60 horas | 24 meses | 40-60 horas | US\$9392 | US\$5.000 | R\$25.500 |
| Blue Diamond | 40-60+ horas | 36 meses | 20-30 horas | US\$37758 | US\$22000 | R\$66000 |
| Presidential Diamond | 40-60+ horas | 48 meses | 10-20 horas | US\$110083 | US\$60.000 | R\$180.000 |