

Sikerek terv szerint

A siker nem végállomás – a siker egy szokás. Az alábbi egyszerű sikerszokások a dōTERRA legkitűnőbb vezetői által bizonyított és megosztott gyakorlatok. Ha beépíti őket az életébe, Ön is megtapasztalhatja a napi szinten végzett cselekvések apránként összeadódó erejét. Valódi eredményeket csak a következetesen végzett üzletépítési és jövedelemteremtő tevékenységektől várhatunk. Töltse ideje legalább 70%-át meghívással, prezentálással és beléptetéssel. A növekedés leghatékonyabb módja, ha sikeresen beléptetett és útnak indított építői is vannak, akik ugyanezt teszik.

Fedezze fel és éljen mindazokkal az információkkal és támogatással, amelyet a felsővonala heti rendszerességű előadások, folyamatos oktatások és csapathívások útján nyújt Önnek. Ne várj valamilyen különleges, "megfelelőnek" tűnő pillanatra, inkább vállalj személyes felelősséget a saját sikereidért.

Naponta: felkészülés, megosztás és meghívás

- Használja a termékeit.
- Gondoskodjon a személyes fejlődéséről.
- Teremtse kapcsolatát, adjon mintát, végezzen utókövetést, és hívjon meg másokat.
- Ütemezzen be interakciókat, előadásokat és négy szemközti beszélgetéseket.



Tegye fel magának a következő kérdéseket:

- *Kikkel oszthatom meg egy termékkel kapcsolatos tapasztalataimat?*
Adjon nekik termékmintát, majd végezzen utókövetést.
- *Ki lenne nyitott az esszenciális olajokkal való megismerkedésre?*
Hívja meg őket Az olajok bemutatása előadásra vagy négy szemközti beszélgetésre.
- *Kik azok, akik már részt vettek egy előadáson, és készen állnak a csatlakozásra?*
Segítsen nekik csatlakozni egy csomag megvásárlásával, és ütemezzen be nekik egy wellness tanácsadást is.
- *Kinek van szüksége wellness tanácsadásra?*
Ütemezzen be nekik egy wellness tanácsadást, és állítsanak össze egy hűségrendelést is.
- *Kik azok, akik már készen állnak az üzletépítésbe való bevezetésre?*
Hívja meg őket egy Bevezetés az üzletépítésbe előadásra vagy négy szemközti beszélgetésre.
- *Kik azok, akik imádják az olajukat, és maguk is szívesen lennének egy előadás házigazdái?*
Kérje fel őket házigazdának. Ütemezzen be egy Bevezetés a házigazda szerepébe beszélgetést.
- *Kik azok, akik készen állnak saját üzletbe vágni?*
Mutassa be nekik az 5 lépést a sikerig egy Indulási bevezető beszélgetés keretében.

Hetente: prezentálás, csatlakoztatás és támogatás

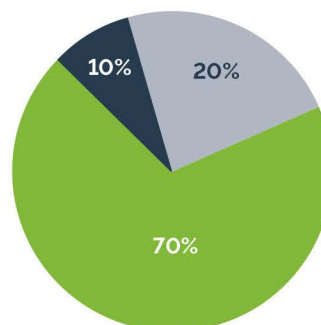
- Tartson Az olajok bemutatása előadásokat és négy szemközti beszélgetéseket.
- Tartson Bevezetés az üzletépítésbe előadásokat és négy szemközti beszélgetéseket.
- Tartson wellness tanácsadást.
- Vegyen részt folyamatos oktatásokon, népszerűsítse azokat.
- Vegyen részt csapathívásokban.
- Tartson stratégiatervező megbeszéléseket.

Havonta

- Adjon le egy legalább 125 PV értékű LRP-rendelést.
- Tűzzön ki célokat, mérje a haladását szint- és Power of 3-tervező segítségével.
- Léptessen be 4+ vásárlót és 1+ építőt.
- Vegyen részt üzleti képzéseken.

Évente

- Vegyen részt az alábbi eseményeken, és hívjon meg másokat is:
- European Convention
- Leadership Retreat
- Regionális események
- Incentive Trip



Itt legyen a hangsúly