

dōTERRA®

Lidere

até Gold



Expanda Sua Equipe

Parabéns por ter chegado a Silver! Você está preparado(a) para levar sua vida e seu negócio para o próximo nível? Chegar a Gold significa construir a crença em seus formadores de rede e nutrir uma cultura de duplicação.

Neste guia, você aprenderá como liderar ao dar amor e apoio por meio de mentoria e treinamento.



COMO CHEGAR A GOLD:

- Continue a Compartilhar e Cadastrar
- Apresente a Oportunidade
- Lance Líderes e Eduque os Clientes
- Treine e Proporcione Mentoria aos Treinadores

- Mude Vidas
- Cresça Pessoalmente
- Crie Renda Complementar*

P

PREPARE PREPARAR

- Alimente seu Sucesso (pág. 4)
- Torne-se um Líder (pág. 5)
- Planejamento de Gold (pág. 6)
- Estabeleça Hábitos de Líder (pág. 7)

I

INVITE CONVIDAR

- Expanda Sua Rede (págs. 8-9)

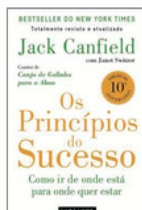
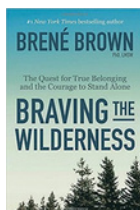
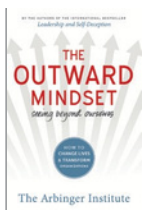
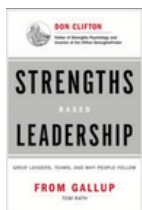
P

PRESENT APRESENTAR

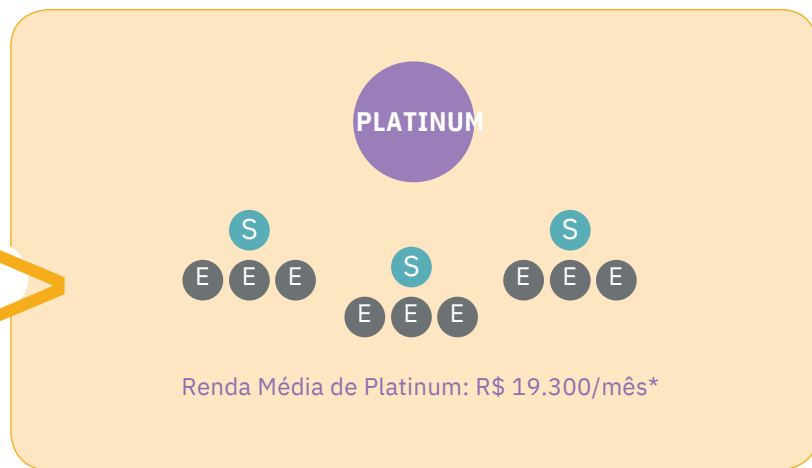
- Domine a Apresentação do Negócio (págs. 10-11)

Crença + Ação = Resultados

RECOMENDAÇÕES PARA DESENVOLVIMENTO PESSOAL*



* Estes livros são apenas sugestões. Os autores e editores não ratificam ou endossam, de qualquer forma, a dōTERRA e seus produtos, suas oportunidades de negócios ou métodos de negócios em geral.



Passos Vitais

- | | |
|---------------------------------|-----------------------------|
| 1. Desenvolvimento Pessoal | 5. Visões do Estilo de Vida |
| 2. Compartilhar/Convidar | 6. Visões da Oportunidade |
| 3. Aulas/Instruções Individuais | 7. Lançar Novos Líderes |
| 4. Cadastrar | |
- Veja o guia *Decole* para mais detalhes

O estrondoso sucesso do marketing de rede é resultado do trabalho de pessoas inspiradoras que fazem, repetidamente, coisas importantes.

📄 Os itens que mostram este ícone de download por todo este guia encontram-se na Biblioteca de Ferramentas Empowered Success no site doterra.com

* Os números mostrados são as médias dōTERRA Brasil. Os resultados podem variar. Os primeiros ganhos são, normalmente, muito menores.

Alimente Seu Sucesso

SEJA O PRESIDENTE EXECUTIVO DE SEU NEGÓCIO

Dica

*Aja todos os dias como o(a) diretor(a) de sua própria organização milionária e um dia você de fato será!**

Parabéns! Como Silver, você entrou na lista dos postos de Liderança dōTERRA®. Ser o seu próprio Presidente Executivo é emocionante e intimidante! Fique ciente: você é o responsável e o encarregado; mas não está sozinho. Embora seu cadastrador, sua linha ascendente e outras pessoas estejam, em geral, longe de suas atividades cotidianas, a experiência deles pode servir como um recurso contínuo com o qual você pode aprender.

Consulte “**Apoio para Alavancagem**” e “**Apoio Corporativo**”.



Para administrarem a equipe dentro de sua organização e crescerem com atividades apropriadas às suas respectivas classificações, seus líderes qualificáveis precisam da sua confiança e respeito. Ajude-os a se prepararem para se tornarem diretor(a) do próprio negócio! Tudo bem se você ainda precisa "encontrar" esses líderes. Mantenha-se no curso das ações certas e eles se desenvolverão.

Os líderes de sucesso asseguram-se de que os maiores “administradores” recebam mentoria regularmente, não na qualidade de chefes, mas como parceiros estratégicos nas responsabilidades. Você faz parte da capacidade de sua equipe de sonhar mais alto e obter melhor desempenho.

Você pode fazer qualquer coisa, mas não pode fazer tudo. Concentre seus esforços e:

1. Estabeleça e Oriente a Visão e a Estratégia da Equipe. Sonhe com os resultados futuros e defina quais são eles. Trace um plano e depois comunique a eles a direção a seguir e como pretende chegar lá. Ajude seus líderes a fazer o mesmo.
2. Crie uma Cultura de Duplicação. A cultura começa com você. Lidere pelo exemplo e molde aquilo que você quer ver duplicado. Inspire em vez de exigir. Independentemente da classificação, nunca abandone o hábito de cadastrar.
3. Faça Alocação de Recursos. O tempo, a energia e o dinheiro são recursos importantes para fazer funcionar seu negócio. De maneira responsável acompanhe, meça e invista nas atividades que produzem resultados. Busque mentoria constantemente.

“Os líderes proporcionam uma imagem mental do futuro que preferem, e depois pedem às pessoas que sigam até lá.”

– Andy Stanley.

DISPENSE AS EXPECTATIVAS LIMITANTES

Pode ser fácil ter uma percepção errônea do sucesso. Embora possa ser tentador olhar para sua linha ascendente ou seu membro corporativo dōTERRA e pensar: “Ah, se eles Aí então eu”; a prosperidade é você quem cria! Tome agora a decisão de acreditar que quem detém a chave do seu sucesso é você mesmo, e não outra pessoa.

Dispense as expectativas limitantes. Pense na possibilidade de enviar um bilhete a seu(sua) cadastrador(a) agradecendo por ter-lhe apresentado à dōTERRA e por acreditar nos produtos, na oportunidade e em você! Diga que a crença dele(a) foi transferida para você com sucesso e que, de agora em diante, como líder dōTERRA, você se compromete a utilizar sua ajuda, a sua experiência e os seus conhecimentos como recursos valiosos, mas nunca como desculpa. Expresse gratidão por tudo o que ele(a) fez para ajudá-lo(a) a chegar onde você se encontra hoje.

Tudo fica melhor quando você assume total responsabilidade por seu progresso na dōTERRA.

Obrigado!

* Resultados atípicos. A média de ganhos é menor. Ver o resumo atualizado “Opportunity and Earnings Disclosure” no endereço doterra.com > Recursos > Folhetos

Torne-se um Líder

LIDERE — É O QUE VOCÊ FAZ

Uma importante responsabilidade de todo líder que chega à classificação de Silver, ou acima, é manter e fazer florescer uma cultura de comunicação e relacionamentos saudáveis. Crie uma comunidade em que as pessoas sejam valorizadas e tenham o sentimento de pertencimento. A cultura de se importar está na essência da dōTERRA®. Visualize resultados grandiosos à medida que você e seus líderes procurarem servir ao levar mais amor, esperança e bem-estar a cada vida que tocarem. Essa é uma cultura que vale a pena duplicar e é o caminho para a influência duradoura.



elite

- Aumente a crença nos **produtos**.
- Com **coragem**, compartilhe experiências. Convide a mudar vidas.

Para alcançar e manter a classificação de

premier

- Faça aumentar a crença na **empresa e na oportunidade**.
- Com **integridade**, apresente a mensagem. Faça aumentar a confiança em cadastrar.
- Para alcançar e manter a classificação de

silver

- Construa a crença em **você**.
- Com **comprometimento**, molde hábitos de sucesso. Solidifique a certeza.
- Para alcançar e manter a classificação de

gold

- Construa a crença em **seus líderes**.
- Com **amor**, transfira a visão. Nutra uma cultura de duplicação em sua equipe.
- Para alcançar e manter a classificação de

↖
você

↖ seus líderes

“ A cultura sempre supera a estratégia.”

— Greg Cook

DÊ A LARGADA ATÉ GOLD. CONSTRUA A CRENÇA EM SEUS LÍDERES.

Alcançar a classificação de Gold é um objetivo digno! Imagine o poder de chegar a uma classificação que, quando solidificada, produz uma renda residual que a maioria das pessoas apenas consegue sonhar em ter. Apenas 2% da população dos EUA têm disciplina suficiente para economizar durante 40 anos para criar a mesma renda residual*. Essa realização coloca você no estrato superior de 1% de todos os que fazem marketing de rede.

A cultura que produz a classificação de Gold consiste naqueles que acreditam no poder de seus sonhos e se comprometem e agem dando passos vitais. A chave do seu sucesso é uma transferência eficaz de visão aos seus líderes, que duplicam essas ações. Nosso plano de bonificação recompensa a liderança. Você cresce quando eles crescem.

Contudo, a **duplicação** dessas ações vitais por si só não é suficiente para proporcionar sucesso de longo prazo e uma renda residual confiável. Este é um negócio de relacionamentos. Você tem a responsabilidade de influenciar não uma, mas duas culturas: a cultura do cliente, a qual inclui todas as pessoas da comunidade de sua equipe, e a cultura da formação de rede, que consiste em todos os membros da equipe que desejam construir um negócio de sucesso (ver págs. 12-19). Utilize este guia para apoiar seus esforços de se desenvolver como líder e fazer crescer sua equipe.

Transfira a visão. Nutra uma cultura de duplicação em sua equipe.

* Dados estatísticos brasileiros não encontrados.

Planejamento de Gold

SOU GOLD

- um líder que as pessoas

ATÉ OU ANTES DE

DESENVOLVA UMA ESTRATÉGIA

Dê suporte a três líderes-chave para chegar a Premier.

G

Você!

Por que acredito em meus formadores e lidero minha equipe:

P

P

(Último dia de seu mês de qualificação)

E SINTO

Alimente seu sucesso expressando, antecipadamente, gratidão pelo sentimento que terá quando alcançar essa realização.

NOME: PREMIER

PONTOS FORTES

MOTIVO

APOIO NECESSÁRIO/INCENTIVOS

Revisar Juntos:

O Guia Treine O Planejamento de Classificação

Líder 1 Executive £

Exigência de 2.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

_____ APOIO NECESSÁRIO

Líder 2 Executive £

Exigência de 2.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

APOIO NECESSÁRIO

Líder Adicional:

Executive £

OV Característico

OV Necessário

APOIO NECESSÁRIO

Exigência de 5.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

NOME: PREMIER

PONTOS FORTES

MOTIVO

APOIO NECESSÁRIO/INCENTIVOS

Revisar Juntos:

O Guia Treine O Planejamento de Classificação

Líder 1 Executive £

Exigência de 2.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

_____ APOIO NECESSÁRIO

Líder 2 Executive £

Exigência de 2.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

APOIO NECESSÁRIO

Líder Adicional:

Executive £

OV Característico

OV Necessário

APOIO NECESSÁRIO

Exigência de 5.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

NOME: PREMIER

PONTOS FORTES

MOTIVO

APOIO NECESSÁRIO/INCENTIVOS

Revisar Juntos:

O Guia Treine O Planejamento de Classificação

Líder 1 Executive £

Exigência de 2.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

_____ APOIO NECESSÁRIO

Líder 2 Executive £

Exigência de 2.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

APOIO NECESSÁRIO

Líder Adicional:

Executive £

OV Característico

OV Necessário

APOIO NECESSÁRIO

Exigência de 5.000 OV

- _____ OV Característico

= _____ OV Necessário

Marque cada Líder Executive à medida que forem se qualificando. Quando todos estiverem marcados e cada perna alcançar um volume de 5.000, você será um Gold!

OV= Volume da Organização

✚ prima mais Planejamentos de **Classificação** e de **Poder de 3** conforme necessário.

Estabeleça Hábitos de Líder

OPTE PELA GRANDEZA AGORA

“A diferença entre a grandeza e a mediocridade

Se você pudesse acessar seu potencial mais plenamente, o que seria diferente para você? *é pequena. A diferença nos*

De que maneira sua vida mudaria? Steven Pressfield, autor de *The War*

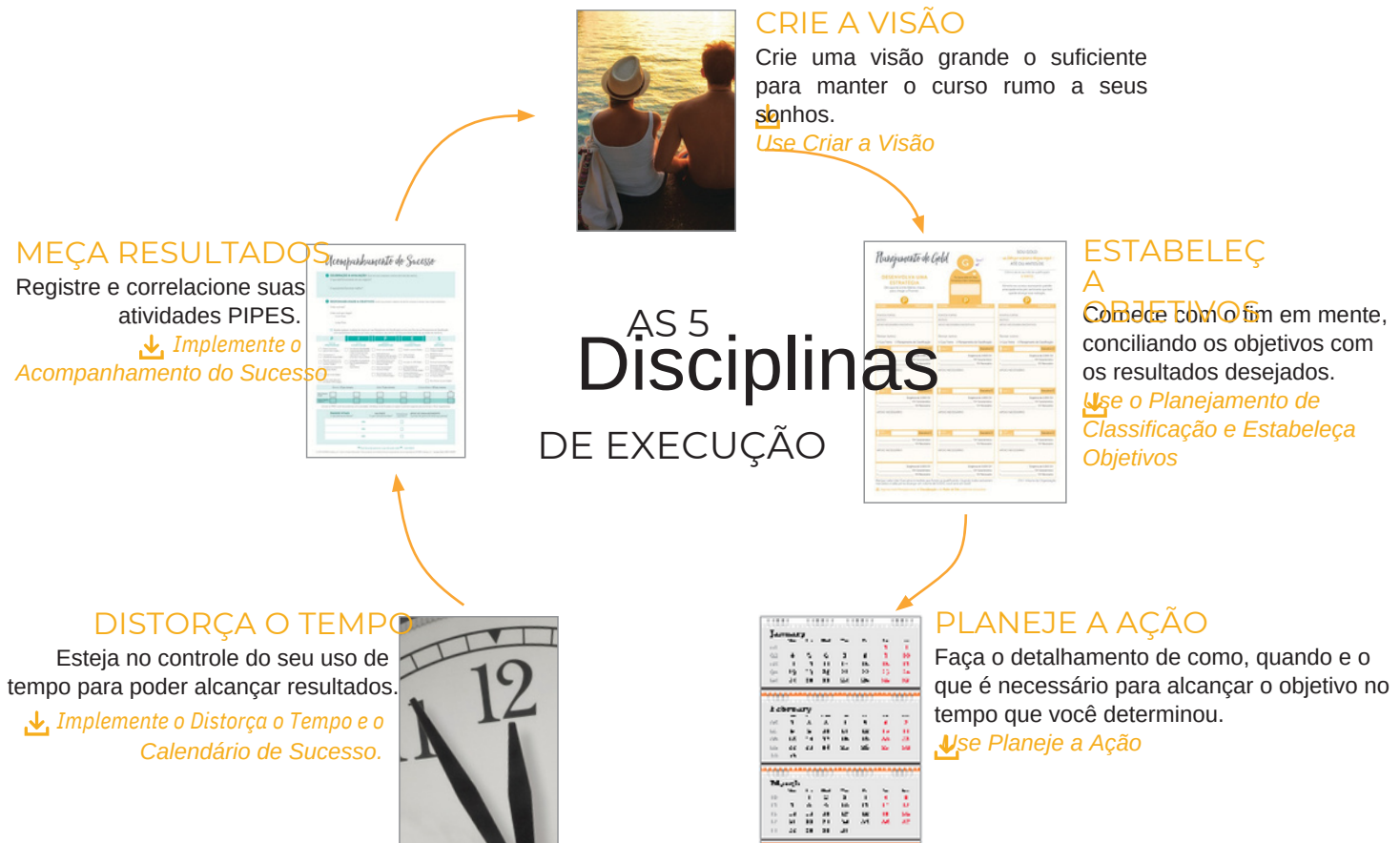
diz: “A maioria de nós tem duas vidas: a vida que levamos e a vida que somos capazes de levar”. — Michael Lennington and

Ser o melhor que podemos exige mais do que conhecimento. A grandeza exige colocar em ação Brian P. Moran.

aquilo que você sabe. A maioria das pessoas tem a capacidade de dobrar ou triplicar sua renda simplesmente aplicando de maneira contínua o que já sabem.* Apesar disso, os objetivos são renegociados, as ideias são perseguidas e o sucesso é atrasado.

O fator isolado mais influente do sucesso é a execução contínua. Ótimos resultados são obtidos por aqueles que contam sua história algumas vezes mais, distribuem mais algumas amostras, fazem algumas ligações a mais, conduzem algumas instruções individuais a mais e fazem acompanhamento com alguns candidatos e clientes a mais. Em termos simples, nosso negócio é um jogo de números. Quanto mais vidas você muda, mais aumenta sua grandeza!

Como líder, fica a seu critério criar a visão e a estratégia para você e sua equipe e, assim, orquestrar sua classificação. De modo constante, execute as disciplinas abaixo. Este é um treinamento para líderes.



“O(s) maior(res) fator(es) de previsão de seu futuro são suas ações diárias” — The 12-Week Year (O Ano de 12 Semanas)

TRÊS PRINCÍPIOS CENTRAIS DE SEU SUCESSO

1. OPTE PELA GRANDEZA AGORA 2. UMA E MANTENHA O COMPROMETIMENTO SEJA 3. RESPONSÁVEL POR SUAS AÇÕES E RESULTADOS

Conteúdo inspirado em *The 12-Week Year*, de Michael Lennington e Brian P. Moran.

* Resultados atípicos. A média de ganhos é menor. Ver o resumo atualizado “Opportunity and Earnings Disclosure” no endereço doterra.com > Recursos > Folhetos

Expanda Sua Rede

Um dos grandes segredos para construir um negócio de sucesso é entender aqueles a quem você ajuda. Quanto mais clara e concisamente você identificar aqueles com quem quer trabalhar, mais fácil será saber como se comunicar com eles. Se você estiver tentando alcançar todo mundo, sua mensagem pode ser “genérica” demais ou menos eficaz. Uma mensagem enfocada melhora a comunicação e faz com que as pessoas se identifiquem mais com você.

Especifique, claramente, a equipe que você quer alcançar:

- Quem atrai você e com quem você gosta de passar o tempo?
- Com quem você gosta mais de trabalhar e faz isso melhor?
- Quais são os denominadores comuns com aqueles que atraem você?
- Qual aspecto dos óleos essenciais ou da dōTERRA você tem maior paixão em compartilhar?

As respostas a essas perguntas são dicas que te ajudarão a revelar qual é a sua rede alvo. Para uma maior conscientização, responda por escrito as seguintes perguntas:



1 Quem você tem paixão em ajudar?

Quem são essas pessoas?

Como elas gastam o tempo (por exemplo, prioridades, interesses, hobbies)?

Que locais elas frequentam, onde se reúnem ou compram?

Quais são as esperanças, os sonhos e os objetivos de bem-estar delas?

2 Quais são as preocupações, os problemas e as necessidades que precisam ser atendidos?

Quais são suas maiores preocupações, fragilidades, dificuldades e problemas?

O que lhes tira o sono?

3 De que modo a dōTERRA é uma solução para as necessidades e os desejos delas?

PRODUTOS

NEGÓCIO

Quem não se encaixa em sua rede alvo?

SUA REDE ALVO

A partir do que você descobriu com suas respostas, faça um resumo de sua rede

alvo: Quem são:

Do que precisam:

O que os motiva a buscar suas soluções:

VOCÊ ESTÁ PROCURANDO PESSOAS QUE ESTÃO PROCURANDO VOCÊ

Agora que sua rede alvo está identificada com mais clareza, este é um ótimo momento para se fazer uma pesquisa de talentos.

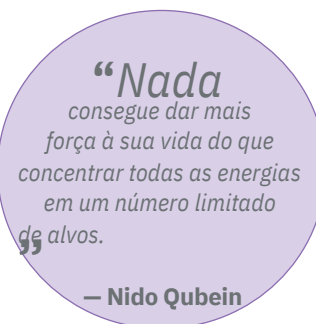
Quanto melhor você entender sua rede, mais fácil será falar a língua deles e saber, de forma

espontânea

e natural, como ajudá-los a dar os próximos passos rumo ao estilo de vida e ao negócio baseados nas soluções dōTERRA®. Concentre-se em seu papel de Provedor de Soluções, ou seja, de alguém que faz a ligação entre as pessoas e as respostas que elas procuram.

Trace um plano para utilizar a valiosa conscientização da página anterior e empolgar seus candidatos para levá-los à agir.

ESTRATÉGIA DE CONEXÃO



1 Em quais cursos ou aulas seu mercado alvo estaria mais interessado? Quais são alguns títulos de aulas que despertariam o interesse deles? Pense em conceitos de aulas simples e atraentes que consigam comunicar como a dōTERRA é uma solução para suas prioridades.

2 A que tipos de eventos seria provável que as pessoas de seu mercado alvo comparecessem? Existe algum deles que esteja acontecendo em sua região? Você conseguiria ter um estande nesses eventos? Em caso afirmativo, qual tipo de marketing seria eficaz para comunicar isso a eles? De que modo você os reconheceria nesses eventos?

3 Pense nas necessidades específicas de seu mercado alvo. Quais produtos dōTERRA seria melhor compartilhar com eles? Qual é a melhor maneira de compartilhar (por exemplo, frascos roll-on, mini pulverizadores, Técnica para mãos dōTERRA AromaTouch®, materiais educativos)?

4 Que tipos de incentivos mais interessariam a eles? Como esses incentivos podem ser usados para motivar a frequência a uma aula ou para agendar uma instrução individual e incentivar o cadastramento?

5 Como é possível identificar um influenciador em seu mercado alvo? Quais pontos fortes, habilidades ou qualificações essas pessoas têm? As qualidades podem incluir paixão por conhecimentos sobre bem-estar; experiência específica e credibilidade; tempo, energia, dinheiro, contatos ou influência suficientes.

6 O que motivaria essa pessoa de influência a querer construir um negócio dōTERRA e ser líder em sua equipe? O que você e sua equipe/linha ascendente proporcionam? Como você apoia novos líderes ao lançarem seu negócio?

Domine a Apresentação do Negócio

AUMENTE SUA INFLUÊNCIA
COMO ACONTECE A DUPLICAÇÃO:

Compartilhar a oportunidade dōTERRA® traz tanta alegria quanto compartilhar os produtos. Essas são as suas soluções! Quando sua audiência ouve sua mensagem, considere o que podem estar pensando:

- “Será que é isso o que eu estava procurando?”
- “Será que achei a oportunidade de cuidar de mim mesmo e de minha família?”

Apresente com confiança. Você está vendendo a oportunidade e fazendo uma oferta extraordinária.

Você poderá ficar surpreso(a) em saber que alguém próximo está observando você, seu estilo de vida, suas atitudes e seus atos, e que, talvez, essa pessoa queira saber mais. Seu modo de viver é, muitas vezes, a melhor maneira de atrair os momentos certos. Convide os candidatos a líder para uma apresentação informal (por exemplo, durante um jantar) ou mais formal do negócio, para que reservem um tempo e levem a sério seu convite, com o compromisso de comparecer.

- Eu ensino na sua frente.
- Eu ensino com você.
- Você ensina na minha frente.
 - Você ensina na frente de seu novo líder.
- Você ensina com seu novo líder.
- Ele(a) ensina na sua frente.
- E assim por diante.

Fazer algumas apresentações com seus líderes é a melhor maneira de treiná-los para que possam fazê-las sozinhos. Aí eles adquirem a confiança para se tornarem especialistas exatamente como você.

INTENÇÕES DA APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO:

- Transmitir o valor dos produtos e da oportunidade.
- Trazer, de modo eficaz, as pessoas para a sua comunidade e transmitir-lhes os benefícios de estabelecer uma parceria com você.
- Expandir o alcance e a influência de sua equipe para mudar mais vidas.

Siga o fluxo das atividades PIPES para pavimentar o sucesso:

1. Preparar

Escreva sua lista de candidatos. Utilize *Expandir Sua Rede* (págs. 8-9) para saber onde encontrá-los.

Consulte *“Prepare-se para Recrutar com Sucesso”*.

2. Convidar

Não importa o tipo de apoio ao cliente no qual você esteja envolvido(a), encontre maneiras de plantar sementes com relação ao negócio. Crie ligações e interações sinceras.

3. Apresentar

Aprimore suas qualidades de apresentador(a). Desperte a paixão pelos produtos e pela oportunidade de ter ganhos. Acompanhe as tendências dos seus cadastramentos para ter certeza de que sua mensagem fala diretamente à sua plateia e a leva a agir.



APRESENTE-SE DIANTE DAS PESSOAS DE SUAS PESSOAS

Quando novos formadores de rede inicialmente recrutarem parceiros de negócio, envolva-se como membro mais experiente da linha ascendente para apresentar a oportunidade e aumentar a credibilidade (ver “Treine”, pág. 11). Você é o exemplo vivo e em cores daquilo que é possível. Leve força e convicção às conversas.

Isso faz duas coisas:

1. Você é uma testemunha muito forte que vem de fora.
2. Você molda uma apresentação bem-sucedida do negócio.

Aprenda como fazer isso com *“Teleconferências Eficazes a Três”*.



AGENDA DA VISÃO DA OPORTUNIDADE (20–30 MIN.)



Propósito: • 2–5 min: Fazer contatos / Contar sua história (1-2 min.).

1 Reunir pessoas, ouvir suas necessidades e • 1 min: Declarar a intenção. apresentá-las à oportunidade dôTERRA®. • 2–5 min: Inteirar-se da situação deles (Balde x Adutora – pág. 2).

2 Concentrar-se nas necessidades dos • 2–5 min: Por que dôTERRA (pág. 3) participantes; conhecer e compartilhar como • 2 min: O que é necessário para fazer isso (pág. 4-5) a oportunidade pode funcionar para eles. • 2 min: Plano de Bonificação (pág. 6-7)

OPCIONAL: Acrescente vídeos e/ou depoimentos • 4–5 min: Visualizar e escolher um caminho (pág. 8-9) de participantes formadores ou líderes para • 5 min: Próximos passos (págs. 10-11) expandir para uma apresentação completa. • Perguntas e Respostas: Há algo mais que queiram saber?

AS QUATRO PORTAS DA DECISÃO A arte de fazer as pessoas caminharem.

1 CONSTRUIR UMA ADUTORA



Descubra por Meio de Perguntas:

- Onde você está?
- Onde quer chegar?
- O que precisa acontecer para você chegar lá?
- Qual é a sua disposição de fazer com que isso aconteça?

Esse primeiro passo diz respeito a ajudar os candidatos a identificarem suas lacunas quanto a bem-estar, finanças, propósito, relacionamentos e capacidade de mudar de direção.

2 FAZER PARCERIA COM A dôTERRA



Estabeleça Ligação por Meio de Histórias:

- Conte sua história – Quem eu era? – Em que ponto me encontrava? – Qual era o problema? – Como a dôTERRA o resolveu? – Para onde estou indo agora?
- Compartilhe motivos importantes pelos quais você escolheu tornar-se parceiro.

Mantenha sua história

3 COMPROMETER-SE A CONSTRUIR



Fale das Possibilidades

- Apresente o Plano de Bonificação.
- Escolha um caminho: Ganhar produtos, complementar ou substituir a renda.

Faça com que sua conversa sobre o Plano de Bonificação seja breve. Depois de falar sobre as possibilidades de renda, convide-os a escolher o caminho pelo qual construirão.

4 INICIAR



Apresente os Três Primeiros Passos

- Marque um horário para falarem dos próximos passos.

Consulte o cronograma "Lance Líderes" no guia *Três* (págs. 18-19).

OBSERVAÇÃO: Se um candidato a líder não tiver recebido informações antes de se comprometer, mostre vídeos e outros recursos sobre os produtos, a bonificação, a missão e a cultura da dôTERRA.

min.).

PRÓXIMO PASSO: LANÇAR SEU NOVO LÍDER

Torne um hábito sempre convidar para o próximo passo. Assim que um novo líder tiver sido anfitrião de sua(s) primeira(s) apresentação(ões) usando o guia *Compartilhe* e tiver alguns novos inscritos, será hora de fazer com ele a Visão Geral do Lançamento (*Decole*). Pense na possibilidade de fazer reuniões mensais de Lançamento com alguém de sua linha ascendente. Use ambos juntos para maximizar o sucesso. Agende interações frequentes durante essas importantíssimas primeiras semanas da experiência de formação de rede deles.



Dica

Apareça para servir e descubra que cada pessoa é uma porta de acesso e não um destino final

Cultive a Duplicação

MUDE VIDAS E CRIE RENDA RESIDUAL

Este é, simplesmente, um “lançar o objetivo supremo de construir um negócio dōTERRA

bem-sucedido e uma adutora que produzajogo de números. A magnitude

renda é o resultado de se viver uma cultura de duplicação. Quando analisamos o sucesso dos líderesde seus ganhos é determinada bem-sucedidos da dōTERRA, encontramos sempre os mesmos componentes básicos. Esses componentes, pelo número de vidas que ou atividades PIPES, são os princípios centrais da realização. O modo como você se envolve nessas importantes você mudar!

ações é naturalmente condimentado por seu estilo pessoal. Inicialmente, as pessoas são atraídas por você! — Laura Jacobs
O caminho do verdadeiro sucesso vem apenas pela duplicação.

Os líderes bem-sucedidos:

- Engajam-se em atividades de formação da adutora (PIPES) com o intuito de mudar vidas.
- Os reais (R\$) são uma consequência. Procure ajudar.
- Participam do sucesso. São pagos por fazer o que adoram fazer e recebem renda residual como resultado.

PAGAR POR SEUS PRODUTOS



Um compromisso informal em compartilhar os produtos dōTERRA resulta, normalmente, em ganhos gerados por produtos grátis (algumas centenas de reais por mês).*

ELITE & PREMIER



COMPLEMENTAR A RENDA



A formação de equipe com comprometimento gera renda doméstica complementar (alguns milhares de reais por mês).*

SILVER & GOLD



SUBSTITUIR A RENDA



O compromisso total com a liderança pode levar à verdadeira renda residual ou de substituição, permitindo mudanças de estilo de vida (vários milhares de reais ou mais por mês).*

PLATINUM & ACIMA



Como Silver dōTERRA, você está no caminho de complementar sua renda e alcançar um novo nível de realização financeira em que empregos de tempo parcial serão uma coisa do passado. Seu sucesso traz a esperança e a confiança de que a renda de reposição está muito perto de acontecer. Considere a possibilidade de unir-se agora ao programa dōTERRA “Free to Give” e fazer o acompanhamento de seu caminho até a liberdade financeira.

TIRE O MÁXIMO PROVEITO DO PLANO DE BONIFICAÇÃO

O plano de bonificação dōTERRA é um plano estruturado em liderança que compensa você por desenvolver líderes. Esse plano de bonificação “de retaguarda” (*back-end*) pode criar renda residual estável e forte com pagamentos potencialmente maiores. Em comparação, os planos denominados “de linha de frente” (*front-end*) oferecem recompensas rápidas que, normalmente, dissipam-se rapidamente.

Esta é a hora de esforçar-se para alcançar boa classificação e o Poder de 3 para gerar renda complementar.

- Plano de Bonificação. Examine-o mais profundamente. Aprenda como qualificar-se para cada bônus.
- Não deixe de ganhar tudo que o plano oferece. Ajude seus novos líderes a se qualificarem para os bônus. Entenda o poder da duplicação.
- Use o sistema e o treinamento dōTERRA “Empowered Success”.

SEJA O MODELO



ENSINE O MODELO



DUPLIQUE O MODELO

*Os resultados podem variar. A média de ganhos é menor. Ver o Resumo “Opportunity and Earnings Disclosure” no site doterra.com.

Líderes Comprometidos e Capazes

SAIBA CRESCER

No guia *Decole*, foram apresentados princípios relativos a reconhecer líderes comprometidos e capazes quando você estiver considerando um candidato para uma posição na linha de frente de sua organização. Os líderes são inicialmente considerados capazes se eles cadastrarem, por si mesmos, outras pessoas e se estiverem comprometidos quando concluírem os três primeiros passos do guia *Construa*. Se um formador for apenas uma ou outra coisa, ficaria melhor posicionado em seu segundo ou terceiro nível. Isso é o ideal, mas nem sempre é a realidade.

Agora você descobriu mais sobre aqueles que o qualificam como Silver. Para progredir até Gold, você precisa de três líderes cadastrados pessoalmente (colocados em três linhas diferentes) e que estejam comprometidos em crescer até Premier e além. Eles podem ser, ou não, as pessoas que o(a) qualificaram até agora. Não há problema.

ESTABELEÇA EXPECTATIVAS

Promova o progresso e preserve relacionamentos saudáveis ao estabelecer expectativas realistas. Como mentor de linha ascendente, dê o tom ao criar oportunidades de se pensar à frente, reduzindo o potencial de conflitos no futuro.

Compartilhe o Seguinte:

- *Você Tem Apoio!* Sua linha ascendente e ferramentas de treinamento da empresa.
- *Crescimento é Chave.* Seja mais para obter mais.
- *Atitude é igual a Altitude.* Ao expandir sua equipe, encontrar desafios é parte natural do processo. Esteja preparado. Mantenha resistência mental apesar dos desafios, imprevistos, dúvidas ou rejeição.

Gerencie Expectativas:

Frustração é o espaço entre expectativas e realidade.

- Renegocie expectativas que não estejam funcionando mais ou que não sejam relevantes.
- Reconheça como evitar conflitos desnecessários no futuro.
- Comprometa-se com uma melhor comunicação e prestação de contas.



Consulte o Estabeleça Expectativas.

RESTAURAR O COMPROMETIMENTO

Se você sentir ou souber que está faltando comprometimento, avalie-o cuidadosamente ou até mesmo se ele realmente existia a princípio.

- As pessoas disseram que queriam construir o negócio? Ou queriam apenas ser anfitriões de uma aula?
- Você colocou pessoas abaixo deles, estivessem comprometidos ou não?

Conheça as pessoas onde elas estão e não onde você quer que elas estejam. Um dos modos mais rápidos de quebrar a confiança é colocar pressão indevida em alguém para construir uma equipe antes de garantir seu verdadeiro comprometimento.

Consulte “Restaurar o Comprometimento, Redefinir Expectativas”.

“O comprometimento é inimigo da promessa de continuar, de levantar-se, não importando quantas vezes a pessoa tenha sido derrubada.”

— David McNally

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO LÍDER:

Quando alguém chega a Elite, existem hábitos de sucesso e habilidades a serem adquiridas e mantidas a fim de se continuar crescendo. Avalie o grau de comprometimento de cada líder nesse processo e de que modo eles se sentem capazes de alcançar seus objetivos. Proporcione uma cultura de aprendizado que ofereça uma visão da realidade e que leve cada pessoa às ações que fazem um negócio prosperar!

COMPROMETIDO

- ___ Usa os produtos
- ___ Segue o Cronograma do Sucesso
- ___ Agenda apresentações
- ___ Convida candidatos para Visões da Oportunidade
- ___ Recebe mentoria e treinamento
- ___ Frequenta e promove eventos

CAPAZ

- ___ Convida candidatos qualificados para apresentações
- ___ Ensina a aula de Soluções Naturais de modo eficaz
- ___ Cadastra pelo menos 50% dos candidatos
- ___ Realiza Visões do Estilo de Vida com cada inscrito
- ___ Cadastra novos membros no LRP
- ___ Lança líderes com a Visão do Negócio

Lance Líderes, Treine Treinadores

TRANSFIRA A VISÃO, NUTRA A DUPLICAÇÃO

Um dos maiores segredos do sucesso é fazer com que os líderes se comprometam a dar os Passos Vitais. Seu crescimento está vinculado à sua habilidade de transferir a visão e oferecer treinamentos eficazes sobre como dar esses passos. O número de pessoas que um líder tem em sua adutora e como essas pessoas são bem servidas determinam os graus de sucesso. O enfoque do treinamento e da mentoria é elevar o nível de qualidade desse serviço.

ESTÁGIOS DE DESENVOLVIMENTO

Conheça seus líderes no ponto de desenvolvimento em que estão para melhor apoiá-los até que cresçam e tornem-se, eles mesmos, líderes capazes, comprometidos e independentes. Considere cada nível de progresso para entender melhor como respaldá-los e empoderá-los.

Seus líderes não “crescerão” todos de uma vez. Aprenda a conhecer cada um no ponto de progresso em que está e personalize seu apoio para satisfazer suas necessidades. Convide cada formador de rede a examinar, com você, a lista de verificação do líder (pág. 13). Expresse empolgação com respeito ao que realizaram e convide-os a progredir onde for necessário.

1 SAIBA ONDE ESTÃO

- Mantenha o treinamento de classificação adequado
- Entenda o processo de desenvolvimento de líderes

	MELHORE A CRENÇA EM:	ESTADO DE ESPÍRITO:
PRESIDENTIAL DIAMOND	Seu Legado	Sábio, experiente e engajado em uma ampla perspectiva.
BLUE DIAMOND	Sua Influência	Líder de equipe experiente.
DIAMOND	Seu Motivo	Competente na formação e liderança de uma equipe.
PLATINUM	Sua Equipe	Preparado para formar a própria equipe e valoriza a independência.
GOLD	Seu Motivo	Confiante e requer apoio para prosperar por si mesmo.
SILVER	Você mesmo	Crescendo em conhecimento e confiança, mas ainda não está preparado para ser independente.
PREMIER	Empresa/Oportunidade	Adquirindo mais confiança, mas ainda necessita que alguém o conduza um pouco pela mão.
ELITE	Produtos	Ainda vê o que é comum como extraordinário e compartilha com paixão.

TREINAMENTO APROPRIADO À CLASSIFICAÇÃO

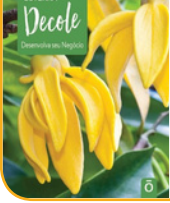
2 CONHECÊ-LOS ONDE ESTÃO

- Conheça os objetivos, os pontos fortes, o comprometimento e a capacidade de cada líder
- Utilize o guia apropriado de classificação

O propósito de um líder é ensinar aos membros de sua equipe e aos treinadores a receita do sucesso. Quer isso seja realizado em uma instrução individual ou em uma mentoria em grupo, ou, ainda, em um ambiente de treinamento mais formal, mantenha o conteúdo apropriado à classificação. Por exemplo, seus novos líderes necessitam de treinamento diferente do de seus Elites. É vital que você perceba que há passos importantes para se alcançar resultados e há maneiras individuais de se executar esses princípios. Ensine o que resulta em duplicação. Você saberá que o que está ensinando é eficaz quando as pessoas que estão aprendendo disserem: "Consigo fazer isso", e as ações delas derem os frutos do sucesso.

Proporcione treinamento regular (por exemplo, mensal) para os seus novos líderes (por exemplo, a Reunião de Lançamento). Os participantes estarão melhor qualificados depois de terem concluído o guia "Compartilhe" e servido de anfitriões de uma aula ou de algumas instruções individuais.

LIDERÁ-LOS POR MEIO DE SEU COMPROMETIMENTO

	FORMADORES DE EQUIPE Sabem como liderar aqueles que sabem ensinar a outras pessoas como lançar um negócio. Sabem como duplicar a receita do sucesso e proporcionar apoio aos treinadores.	Como Líder, você proporciona as Reuniões de Lançamento. Você também apoia eventos Treinar-o-Treinador organizados por sua linha ascendente.
	TREINADORES Sabem como ensinar a outras pessoas como lançar um negócio. Sabem o que duplicar para o sucesso para lançar e dar suporte aos líderes.	Os treinadores comparecem a eventos Treinar-o-Treinador e dão apoio às Reuniões de Lançamento organizadas por sua linha ascendente.
	LÍDERES Sabem como começar o negócio.	Os formadores de equipe comparecem às Reuniões de Lançamento.

3 MOSTRE A ELES COMO FAZÊ-LO

- Treine com relação a atividades PIPES
- Conecte-os com os treinamentos
- Faça mentoria constantemente

À medida que cada um de seus líderes/qualificadores se envolve com comprometimento e capacidade em atividades PIPES essenciais, medir os resultados durante o processo é muito importante. Com muita frequência, indicadores de resultado (por exemplo, classificação, retenção, volume, renda) recebem toda a atenção, mas a medição de indicadores de tendência (envolvimento em atividades PIPES — informados no Acompanhamento do Sucesso) é onde a mágica acontece.

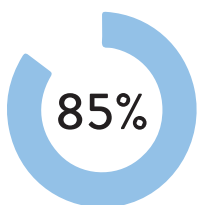
PREPARAR		CONVIDAR APRESENTAR CADASTRAR		APOIAR	
Você		Seus Candidatos		Sua Equip e Equipe	
PRODUTO	CONSUMIDOR	• Compartilhar • Convidar • Relembrar • Apresentar • Cadastrar		CULTURA DO CLIENTE • Visão do Estilo de Vida • Educação Contínua • Oportunidade de Reinvestimento de Dividendos • Convidar a Compartilhar • Convidar a Formar Rede	
	LÍDER				
NEGÓCIO	• Lista de Nomes • Plano • Administrar Atividades • Domínio de Habilidades • Obter Mentoria	• Compartilhar • Convidar • Relembrar • Apresentar • Cadastrar		CULTURA DO NEGÓCIO • Lançar Líderes do Negócio • Treinar a Equipe • Dar Mentoria aos Líderes • Promover Eventos • Reconhecer o Sucesso	
		DESENVOLVIMENTO PESSOAL			

Eleve Sua Liderança

É MELHOR QUANDO ESTAMOS JUNTOS

Conforme você e seus líderes se unem com uma diversidade de pontos fortes, criam uma equipe bem funcional. Crie um ambiente concentrado naquilo que é o certo para as pessoas, motivando cada uma a ser uma melhor versão de si mesma, incentivando e desenvolvendo seus pontos fortes. Então, ao organizar eventos, teleconferências da equipe ou treinamentos, peça a seus líderes que contribuam de sua maneira exclusiva, mantendo os princípios centrais do sucesso.

POR QUE AS PESSOAS SEGUEM



Como líder, é importante entender por que as pessoas seguem. John Maxwell, em seu livro “21 Irrefutable Laws of Leadership” (21 Leis Irrefutáveis de Liderança) observou que 85% das pessoas dizem que se tornaram líderes porque inicialmente eram seguidoras. Todos os grandes líderes começaram como excelentes seguidores.

Em um estudo realizado pelo Gallup durante um período de três anos, pediu-se a 10.000 participantes que pensassem em líderes específicos que tiveram a influência mais positiva e fizeram a maior diferença na vida deles. Foram detectados padrões distintos, revelando claramente as quatro necessidades mais constantes dos seguidores:

1 CONFIANÇA

Honestidade, integridade e respeito são muito importantes em relacionamentos de confiança fortes. Não é possível convencer alguém de que você seja confiável. A confiança é conquistada. Mantenha sua palavra. A colaboração e o trabalho de equipe bem-sucedidos são frutos de equipes fortes.

2 COMPAIXÃO

Cuidados, amizade, empatia, amor e compaixão genuínos são as experiências mais significativas que levam a pessoa a seguir alguém. Os níveis mais elevados de envolvimento, retenção, produtividade e lucratividade são assombrosos quando as pessoas importam para alguém.

3 ESTABILIDADE

A segurança, força, constância, paz e o apoio confiável informam aos seguidores que você é, de modo constante, quem você diz que é, e que seus valores centrais são estáveis. É possível contar com os melhores líderes nos momentos de necessidade e quando mais importa.

4 ESPERANÇA

Orientação, fé e confiança impulsionam a crença e o entusiasmo de um seguidor rumo ao futuro. Sua certeza do caminho para o sucesso motiva seus seguidores a acreditarem que a parceria com você vai levar eles mesmos a esse sucesso. A esperança alimenta a realização e, quando ela é perdida ou não existe, rapidamente aumenta a falta de envolvimento.

Assuma o compromisso de liderança de sempre ajudar a seus seguidores.

Invista em Sua Capacidade de Liderança

Uma ótima liderança começa com uma autoavaliação. Inspeção sua própria atividade PIPES antes de esperar isso das outras pessoas de sua equipe. Todas as pessoas primeiro têm a oportunidade de seguir e moldar a receita do sucesso e depois conquistam o direito de ensinar o modelo e liderar outras pessoas pelos passos.

 *Estude e utilize os recursos de liderança.*

Conforme descrito na página 13, as listas de verificação para líderes comprometidos e capazes são:

SEJA O MODELO: ENSINE O MODELO:

Ensino a apresentação de Soluções Naturais de modo eficaz. Lanço novos líderes usando o “Empowered Success”.
Cadastro pelo menos 50 por cento dos candidatos. Treino meus líderes (oferecer/conectar com treinamentos importantes).
Realizo Visões do Estilo de Vida com cada inscrito. Faço a mentoria de meus líderes de maneira eficaz
Cadastro novos membros no LRP. usando o Acompanhamento do Sucesso.
Faço a mentoria de alguém para ser anfitrião de uma aula Promovo eventos, oportunidades educacionais e recursos.
bem-sucedida. Reconheço e comemoro o sucesso e os avanços de classificação.

Maximize a Mentoria

ACREDITE EM SEUS LÍDERES

Você está convidado a se envolver na mentoria regular de suas linhas qualificáveis. Inicialmente (nas primeiras ligações), convide seu *upline* a estar presente à medida que você desenvolve suas habilidades. Use as ferramentas e os guias “Empowered Success”.

A mentoria bem-sucedida faz aparecer o brilho das pessoas e as anima para realizarem mais! Sirva seus líderes como parceiro(a) estratégico(a) nas responsabilidades. Você não precisa saber tudo. Decida aparecer como mentor(a) e faça uma marcante diferença.

MELHORES DICAS DE MENTORIA

- Agende mentorias regulares (normalmente uma vez por semana). Determine antecipadamente o método de comunicação. O mentorando envia o Acompanhamento do Sucesso antes da ligação.
- Desenvolva um relacionamento de confiança. Mantenha a confiança e o compromisso.
- Edifique e incentive. Saliente os dons e o brilhantismo deles. Proporcione apoio de maneiras significativas.
- Defina e administre expectativas. **Veja Defina Expectativas.**
- Crie a visão daquilo que desejam. Estabeleça objetivos e trace um plano para manter os compromissos.
- Concentre-se nos Passos Vitais e em como executá-los de modo eficaz.
- Concentre-se nas soluções, não nos problemas. Faça os líderes passarem dos problemas às soluções. Peça, não imponha. Crie um espaço ao qual eles tragam ideias. Colabore! • Consulte o desenvolvimento pessoal para aumentar as habilidades e superar crenças limitantes.

Utilize os recursos de mentoria para crescer em capacidade.



“Uma ligação de mentoria bem sucedida termina com o mentorando sabendo o que fazer a seguir e sentindo que consegue fazê-lo!”

— Melyna Harrison

COMO USAR O ACOMPANHAMENTO DO SUCESSO:



O QUE ESTÁ FUNCIONANDO

Comemore os sucessos e avalie as áreas que precisam de ajuda. Ajude-os a esmiuçar o sucesso passado para que possam repetir o que funciona e eliminar o que não funciona. Excelentes perguntas despertam o gênio interior.



O QUE VOCÊ PRECISA/QUER CRIAR?

Identifique os pontos onde eles estão e onde querem estar. Ajude-os a estabelecer objetivos razoáveis e depois concentre-se nas poucas coisas que fazem a maior diferença.



O QUÃO BEM-SUCEDIDO/COMPROMETIDO ESTÁ SEU ENGAJAMENTO?

Avalie as atividades PIPES. Os resultados proporcionam comentários naturalmente. Identifique onde estão acontecendo rupturas (falta de resultados). Concentre a mentoria naquilo que é mais importante (por exemplo, o domínio das habilidades para convidar ou cadastrar).



COMO VOCÊ PODE ALCANÇAR SEUS OBJETIVOS?

Baseie os próximos Passos Vitais na conscientização obtida com a avaliação PIPES e os objetivos estabelecidos. Ajude-os a identificar onde e como eles precisam de seu suporte. Coloque-se à disposição para apresentar e dar suporte a apresentações de novos líderes e suas primeiras Visões do Estilo de Vida.

“Liderança é comunicar às pessoas seu claro que elas consigam enxergar isso em si mesmas.”
— Stephen Covey

Acompanhamento do Sucesso

1. CELEBRAÇÃO & AVALIAÇÃO Focar em suas conquistas e vitórias dos últimos meses.

O que está funcionando em seu negócio?

O que precisa funcionar melhor?

2. RESPONSABILIDADE & OBJETIVOS Você é seu primeiro e único responsável por sua vida. É o primeiro e único responsável por seu compromisso.

Onde você está?

Onde você quer chegar?

Curto Prazo

Longo Prazo

Atualize qualquer mudança de volume em seu Planejamento de Classificação e envie uma foto de seu Planejamento de Classificação e Acompanhamento do Sucesso por texto ou e-mail para o seu mentor de linha ascendente antes de sua sessão de mentoria.

P	CONVITAR	APRESENTAR	CADASTRAR	APOIAR
PREPARAR	CONVITAR	APRESENTAR	CADASTRAR	APOIAR
☐ Desenvolvimento pessoal (2 pts.)	☐ Convide para (Type/Cancel) a oportunidade individual	☐ Encontre uma aula (16 pts.)	☐ Crie uma aula (16 pts.)	☐ Longo prazo (16 pts.)
☐ Compare o desempenho de equipe (2 pts.)	☐ Valor do Estilo de Vida	☐ Cada pessoa que compareça (que não tenha se cadastrado ainda) (16 pts.)	☐ Valor do Estilo de Vida (16 pts.)	☐ Mentore com o Acompanhamento do Sucesso (2 pts.)
☐ Realize mentoria com o Acompanhamento do Sucesso (2 pts.)	☐ Entenda a Oportunidade	☐ Aproveite o momento com sua apresentação individual (16 pts.)	☐ Injeção no 101 (16 pts.)	☐ Promova treinamento 101 (2 pts.)
☐ Compare o desempenho de equipe (2 pts.)	☐ Compare o desempenho de equipe (2 pts.)	☐ Faça Apresentação Individual (16 pts.)	☐ Comprometimento de equipe para 101 (16 pts.)	☐ Promova treinamento de equipe para 101 (16 pts.)
☐ Liste os nomes (2 pts.)	☐ Sua história	☐ Apresentação sobre o Comprometimento de equipe (16 pts.)	☐ Comprometimento de equipe para 101 (16 pts.)	☐ Promova treinamento de equipe para 101 (16 pts.)
☐ Tempo reservado para a avaliação (PIPES) (16 pts.)		☐ Apresentação sobre o Comprometimento de equipe (16 pts.)	☐ Comprometimento de equipe para 101 (16 pts.)	☐ Promova treinamento de equipe para 101 (16 pts.)

Alvo: 50 pts./semana Ideal: 75 pts./semana Excepcional: 100 pts./semana

Oficina Semanal (16 pts.)

Sessão Sábada (16 pts.)

Circule na PIPES onde há problemas com a atividade. Certifique-se de focar em ações na semana seguinte para aumentar o fluxo naquela área.

PASSOS VITAIS O que precisa acontecer?

SUA PARTE O que você precisa fazer?

APÓIO DE LINHA ASCENDENTE O que tipo de apoio você sente que precisa?

Desenvolva Clientes Fiéis

CONSTRUA A COMUNIDADE POR MEIO DE EDUCAÇÃO CONTÍNUA

Crie uma retenção recorde ao dar suporte constante aos clientes por meio de educação contínua. Ensine as várias maneiras pelas quais os produtos podem ser integrados ao estilo de vida diário.

Utilize a extraordinária educação que já é disponibilizada, tanto pela dōTERRA como empresa quanto pelos membros. Proporcione as informações sobre essas opções para os membros. Compartilhe, promova e comunique regularmente opções novas e preferidas para aumentar a conscientização e a interação.

“A educação é a arma mais poderosa que se pode usar para mudar o mundo.”

— Nelson Mandela

POR QUE EDUCAÇÃO CONTÍNUA?

- Aumentar a crença nos produtos
- Mudar vidas
- Incentivar pedidos LRP constantes
- Criar o desejo de compartilhar e construir o negócio
- Fazer crescer a equipe



CONVIDAR A TODOS

- Novos clientes
- Clientes existentes (ativos e inativos)
- Líderes que buscam conhecimentos sobre os produtos
- Candidatos que não se cadastraram
- Candidatos que buscam instrução

ENTENDER SUA EQUIPE

- Procure os clientes e líderes de sua linha descendente que não estejam recebendo suporte.
- Conscientize, sempre que possível, o líder Silver da linha ascendente deles.
- Se não conseguir encontrar alguém ativo na linha ascendente para proporcionar suporte, acrescente-os aos comunicados e às atividades que você proporciona a seus clientes e líderes pessoais.

Faça suas próprias reuniões (por exemplo, em pessoa, evento no Facebook) e incentive os outros a fazerem o mesmo. Oportunidades regulares de instrução aumentam a crença nos produtos, tanto para os clientes quanto para os líderes. Essas ocasiões criam um senso de comunidade e de inclusão e expõem as pessoas a mais formas de usar os produtos quando aprendem com os outros.

Considere o guia Viva como uma ferramenta para proporcionar tópicos de educação contínua. Os participantes podem compartilhar experiências, dicas favoritas e receitas. Não é preciso ter um especialista presente! Apresente os tópicos fazendo referência ao Diagrama do Estilo de Vida com Bem-Estar dōTERRA. Os seguintes tópicos são possibilidades:

- Hábitos Diários de Bem-estar • Dar Impulso à Vitalidade e Energia • Cuidados da Pele, Cabelos e Corpo com os Óleos Essenciais • Sono Restaurador sem Toxinas
- Cozinhar com Óleos Essenciais • Aromaterapia Emocional • Limpeza Verde
- Bem-estar Infantil • Programa Detox de 28 Dias • Estar Preparado para Qualquer Coisa
- Otimizar os Exercícios e o Peso • Suporte Voltado ao Sistema Corporal



EDUCAÇÃO dōTERRA

- Série Vida
- Empoderada
- Aplicativo “Daily Drop”
- Canal dōTERRA no YouTube
- Facebook/Instagram dōTERRA

AUMENTANDO A TAXA DE RETENÇÃO

A Educação contínua viável e constante aumenta a retenção em sua organização. Acompanhe a taxa de retenção de sua equipe em seu Escritório Virtual clicando na aba Serviços para o Consultor, depois em Genealogia e Resumo Genealógico. Digite o nº de ID do líder (o seu ou o de uma de suas linhas) cuja equipe você queira acompanhar. Depois, indique os níveis que deseja que sejam incluídos. Transforme o acompanhamento da retenção em hábito. Monitore os padrões e trace uma estratégia de como melhorar a taxa continuamente. Os reais (R\$) são uma consequência. Procure sempre ajudar. Use **Ativar Clientes e o Apreço por Clientes.**

Crie Embalo com os Eventos

REUNAM-SE E CRESÇAM JUNTOS

Seja estratégico(a) e tenha espírito de colaboração. Faça parceria com sua linha ascendente para organizar e promover eventos que proporcionem instrução e treinamento em que os participantes sintam um entusiasmo genuíno quanto ao crescimento, à satisfação do cliente, e a fazer diferença na vida das pessoas. Adicione conteúdo que faça com que sintam que comparecer é importante. O objetivo final é orquestrar momentos em que os líderes potenciais, novos e existentes se inspirem.

- 1. PROMOVA** Trabalhem juntos para assegurar que os eventos sejam promovidos nas ligações com os líderes e nos comunicados a equipe. Ao receber e apoiar os formadores, uma importante responsabilidade é informá-los sobre as oportunidades educacionais. Faça posts nas mídias sociais da equipe ou dos clientes sobre aulas e treinamentos mensais. Promova eventos de porte com pelo menos seis meses de antecedência.
- 2. ENVOLVA** seus líderes. Dê oportunidades de brilhar e liderar à próxima geração de líderes de sua equipe. Não faça simplesmente as coisas você mesmo(a). Crie uma atmosfera em que os outros possam e sejam incentivados a florescer.
- 3. ENVOLVA** toda sua equipe. Os membros têm um desejo natural de pertencer a uma equipe e também à cultura empresarial maior da dōTERRA. Fazer a inclusão é muito importante para o crescimento e o sucesso da equipe.

AS PESSOAS TOMAM A DECISÃO DE PARTICIPAR DO NEGÓCIO NOS EVENTOS.

Promover e comparecer aos eventos é uma parte essencial de sua liderança e seu desenvolvimento na dōTERRA®. Os eventos proporcionam aprovação social (consenso), estimulam o impulso e fazem crescer seu negócio.

A dōTERRA é uma cultura de presença em eventos. É aí que nascem os líderes e os parceiros decidem se engajar.

Eventos de Equipe:

(Associe-se com a Linha Ascendente)

- Ligação Semanal com a Equipe
- Treinamento Mensal
- Reunião de Lançamento
- Eventos Trimestrais
- Outros

Eventos dōTERRA:

- Convenção Global Anual
- Retiros Anuais da Liderança
- Reuniões de Cúpula da Prosperidade do Bem-Estar
- Treinamentos Regionais sobre Produtos
- Viagem de Incentivo Anual
- Clube Diamond Semestral



MENÇÃO NA CONVENÇÃO: Experimente a cultura dōTERRA no evento mais importante do ano. Os participantes saem da convenção inspirados, transformados e motivados para fazer crescer seu negócio.

CONVENÇÃO GLOBAL

RETIROS DE LIDERANÇA

TREINAMENTOS REGIONAIS

EDUCAÇÃO CONTÍNUA

VISÕES DO ESTILO DE VIDA

AULAS/APRESENTAÇÕES INDIVIDUAIS

MAXIMIZE OS EVENTOS

- Incentivos e Reconhecimento – Crie concursos ou marcos de desempenho em que passagens aéreas, hospedagem, ingressos ou outras despesas possam ser ganhos. Reconheça o sucesso por meio de tratamento VIP e momentos planejados de reconhecimento público.

Consulte **“Incentivos e Reconhecimento”**.

- Repetição – Promova eventos constantemente como parte de sua regular comunicação com a equipe.
- Logística – Forneça sugestões, detalhes e apoio para assegurar que os participantes tenham hospedagem, transporte e dúvidas esclarecidas antes de qualquer viagem.
- Orgulho da Equipe – Proporcione maneiras de criar um senso de união e exclusividade na equipe por meio de artigos personalizados (bonés, camisetas, mochilas etc.), reuniões, fotografias do grupo etc.
- Antes, Durante, Depois - Eventos de equipe planejados para ocorrer durante eventos maiores como a Convenção dōTERRA, possibilitam momentos importantes e mais íntimos que aumentam o senso de inclusão dos participantes e proporcionam o fortalecimento da equipe (por exemplo, festa ou almoço da equipe).

Os Eventos Constroem o Negócio Apoiando-se Uns nos Outros

- Constroem a crença na missão da dōTERRA • Despertam a paixão e nutrem a capacidade
- Proporcionam aprovação social (consenso)

Saiba Mais:



Próximo Passo:



dotterra.com > Empowered Success



Muito obrigado a todos os líderes Consultores de Bem-estar e outros que colaboraram e contribuíram para a realização do Empowered Success.

Lead Guide BR 082820

Todas as palavras com símbolos de marca registrada
marcas registradas da dōTERRA Holdings, LLC.

