

A close-up photograph of blue spruce needles, showing their fine, needle-like structure and vibrant blue-green color. The needles are densely packed and have a slightly waxy texture. The background is dark and out of focus, emphasizing the sharp details of the needles in the foreground.

dōTERRA®

Multiplique

até Platinum e Diamond

ō

Multiplique Grandiosidade

Parabéns por tomar a decisão de tornar-se Diamond! Agora, concentre-se em construir a crença em seu Porquê.

Com humildade, compartilhe e convide outras pessoas a se unirem à sua causa. Neste guia, você aprenderá a inspirar e a convidar outros a fazerem parceria com você, bem como a liderarem um movimento para compartilhar e multiplicar a abundância.



+ Ação COMO CHEGAR A DIAMOND

- Liderar pelos Pontos Fortes
- Planejar de Modo Estratégico
- Cadastrar e Convidar Formadores de Rede
- Dar Suporte aos Clientes
- Inspirar e Unir Sua Equipe

= Resultado

ALCANÇAR OBJETIVOS

- Mudar Vidas
- Novo Nível de Crença
- Motivar Líderes
- Multiplicar a Renda Residual

P

PREPARE PREPARAR

- Alimente Seu Sucesso (pág. 4)
- Multiplique Grandiosidade (pág. 5)
- Planejamento de Diamond (pág. 6)
- Adote uma Estratégia de Sucesso (pág. 8)
- Multiplique as Ações e o Embalo (pág. 9)

I

INVITE CONVIDAR

- Convide ao Avanço (pág. 10)

P

PRESENT APRESENTAR

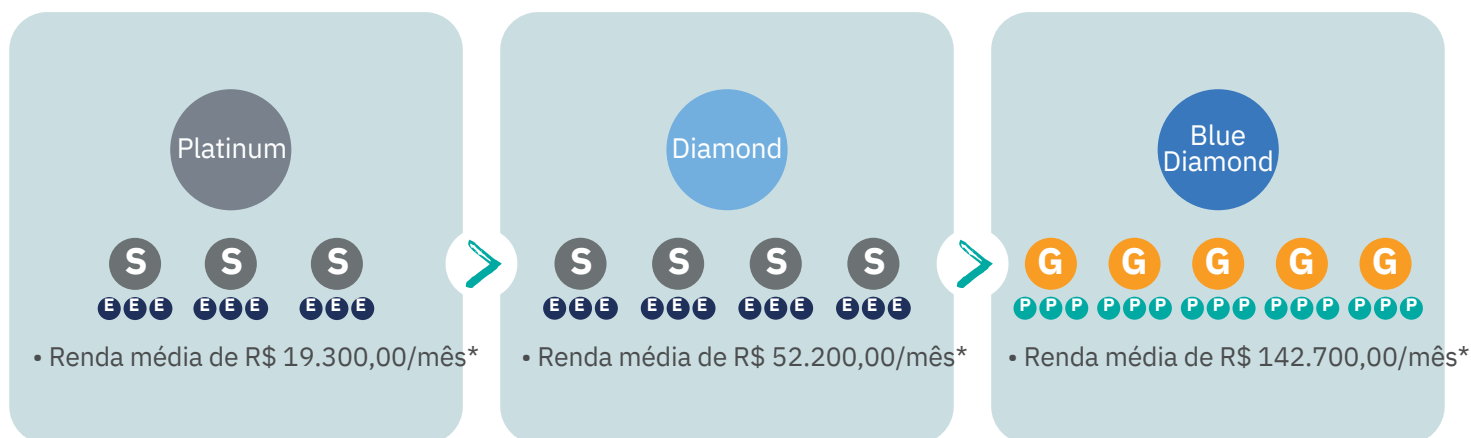
- Apresente com Energia (pág. 11)

RECOMENDAÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO PESSOAL*



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

PRÓXIMOS PASSOS PARA O SUCESSO



Passos Vitais

1. Expanda seu Porquê
2. Ative os Pontos Fortes de Seus Líderes
3. Planeje de Modo Estratégico
4. Multiplique Seus Esforços de Mu
5. Mentore de Modo Eficaz
6. Una e Comemore

↓ Os itens que mostram o ícone de download encontram-se na Biblioteca de Ferramentas Empowered Success no site doterra.com.br

* Os resultados podem variar. As rendas médias informadas são prestadas a título ilustrativo e não representam qualquer garantia de rentabilidade, mas sim, uma mera estimativa. Particularmente, os ganhos iniciais são, usualmente, muito inferiores. Os números mostrados representam as médias do dōTERRA Brasil.

Alimente o seu Sucesso

Você está preparado(a) para alcançar a classificação de Diamond? Abra o coração e a mente ao inspirar um movimento e multiplicar a abundância para si e para a sua equipe. É isso que você é, e você tem tudo o que precisa para tornar isso realidade.

EXPANDA O SEU PORQUÊ

O seu Porquê lhe permite sonhar mais alto que nunca, e inspirar outras pessoas a se juntarem em seu movimento para mudar o mundo. Quanto mais você falar sobre o seu Porquê, mais forte ele se torna, até romper com seus temores e torná-lo mais forte para realizar a sua missão.

Anote em um diário as respostas a estas perguntas para expandir o seu Porquê. Volte ao quadro de sua visão e acrescente outras ideias significativas. Pense e aja como se já fosse Diamond.

- Por que você faz dōTERRA?
- Como a dōTERRA mudou sua vida?
- De que modo sua vida seria diferente se você alcançasse seus objetivos com a dōTERRA?
- O que você está disposto(a) a fazer para alcançar seus objetivos com a dōTERRA?
- Qual é sua visão mais grandiosa do que gostaria de criar com a dōTERRA?

Expanda o seu Porquê para influenciar a vida de outras pessoas. Imagine ver a gratidão nos olhos das pessoas quando disserem: "Obrigado. Você mudou minha vida para sempre".

— Brianne Hovey



EXPANDA O SEU
CONSTRUA A EM VOCÊ
AUMENTE SUA

NUTRA AS RELAÇÕES

Porquê
Crença
Influência

Use o material *Crie a Visão* para ajudar a aprofundar seu propósito.

Seu Sistema de Apoio

Sua Família

Você Mesmo(a)

O relacionamento mais importante é com você mesmo(a). Ao preparar-se para sua jornada até Diamond, reserve tempo para nutrir-se fisicamente, mentalmente, emocionalmente e espiritualmente. Encontre satisfação no processo. Crie rituais matinais e vespertinos que você possa manter em qualquer lugar.

O segundo relacionamento mais importante é com a família. Para manter-se feliz, conectado(a) e comprometido(a), priorize tempo para nutrir relações com seu cônjuge e com seus filhos. Una as pessoas que você mais ama, incluindo-as em seu objetivo. Mantenha os compromissos com a família e seja leal. Exprese seu apreço com frequência.

Utilize sistemas de apoio para ajudar a concentrar o trabalho nas atividades que trarão resultados: • Amigos - Os amigos confiáveis e próximos incentivam e levantam seu astral nos dias difíceis.

- Pais e irmãos - Lembrem você de seus pontos fortes e de suas realizações passadas
- Mentor da linha ascendente - Ajuda você a se manter responsável e a superar obstáculos.
- Líderes da linha ascendente - Tire vantagem dos recursos e do treinamento que já são oferecidos por sua linha ascendente.
- Voz inspiradora - Encontre um palestrante ou autor cujas palavras o(a) fortaleçam.
- Limites - Estabeleça horários bem definidos para o escritório e a família.
- Apoio em casa - Envolver outras pessoas na execução de tarefas diárias, como a limpeza da casa, o cuidado das roupas, a preparação da comida etc.
- Assistente no trabalho - Contrate um assistente ou membros da família para te auxiliar nas necessidades do trabalho.
- Considere a possibilidade de trocar óleos ou mentoria pelos serviços. *Nota: ao realizar a troca, observe as normas aplicáveis, inclusive as de natureza tributária. Se tiver dúvidas, consulte seus assessores legais.*
- Explore trocar refeições e serviços de babá para liberar mais tempo.

Multiplique Grandiosidade

LIDERANÇA AUTÊNTICA

Trabalhar em equipe com pessoas que querem fazer diferença é o fator multiplicador que torna possível a você mudar o mundo. É possível cultivar um nível completamente novo de envolvimento e crescimento ao ativar seus próprios pontos fortes e os de seus líderes.

A liberdade de ser “você mesmo(a)” é o maior presente que você pode se dar. En tão, pergunte-se: você está consciente de seu “verdadeiro eu”? Você existe para apre ciar a vida, ser feliz, servir ao próximo e, como resultado final, alcançar seus sonhos.

• Amplie seu propósito e influencie mais vidas 73%

- Empoderar, ao invés de capacitar, faz aumentar a confiança do líder
- Desperte sua genialidade e rompa com as crenças limitantes
- Levante-se e brilhe



Faça este exercício primeiro consigo mesmo(a) e, depois, com cada um de seus líderes para entender como você pode inspirá-los e envolvê-los da melhor maneira. Envolver seus líderes cria um embalo multiplicador.

Relacione três de suas realizações mais empolgantes nos negócios. _____

Como seus maiores pontos fortes contribuíram para essas realizações? _____

Com base nas realizações que relacionou acima, como você utilizará seus pontos fortes da melhor maneira para alcançar seus objetivos de negócios nos próximos meses? _____

“Apenas a ação determina meu valor no mercado e, para multiplicar meu valor, ” multiplicarei minhas ações.

— Og Mandino, O Maior Vendedor do Mundo

PREPARE-SE E PRIORIZE

“Sua genialidade é o conjunto de atividades que você é talhado(a) para realizar de modo único. Ela se baseia em seus dons e por — The Big Leap, de Gay Hendricks



AVALIE A EFICIÊNCIA COM QUE VOCÊ GASTA SEU SEU TEMPO. DEPOIS, TRACE UM PLANO PARA CRIAR A LIBERDADE FINANCEIRA E O ESTILO DE VIDA QUE DESEJA.

1 Faça uma lista de suas Tarefas de Maior Valor. Essas são as coisas de sua Genialidade que você faria, independentemente de receber um pagamento por isso ou não, porque você as aprecia de todo coração. São também as coisas que talvez queira mais fazer em seu estilo de vida ideal.

2 Relacione as Tarefas que lhe Rendem Mais Dinheiro. Essas tarefas dão o maior retorno em dinheiro pelo tempo investido.

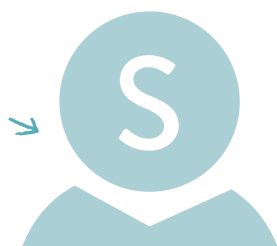
3 Relacione as Tarefas potenciais que lhe Renderiam Mais Dinheiro. Essas são as coisas nas quais você está trabalhando agora ou querendo trabalhar e que têm grande potencial de se tornarem Tarefas que lhe Renderão Mais Dinheiro no futuro.

Concentre seu tempo e sua energia nas atividades dessas três áreas e elimine as interferências. Interferência é qualquer coisa que deixe turva sua visão ou objetivo, ou que represente uma distração.

Planejamento de Diamond

Para chegar a Platinum, trabalhe com três líderes-chave e os apoie para ajudá-los a se tornarem Silver. Para chegar a Diamond, trabalhe com quatro líderes-chave e os apoie para ajudá-los a se tornarem Silver.

Seus Formadores de Rede Qualificadores



☐

PONTOS FORTES

O PORQUÊ DELES

APO IO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

Seguir o Guia Treine

Examinar o Guia Treine dos Líderes

☐ FORMADOR 1: ELITE

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

FORMADOR 2: ELITE

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

FORMADOR 3: ELITE

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

LISTA DE VERIFICAÇÃO MENSAL

D@1º Reconhecer o sucesso

D@5 Mapear a classificação e o Poder de 3

D@14 Verificar a classificação e o Poder de 3

D@27 Finalizar a classificação e o Poder de 3



☐

PONTOS FORTES

O PORQUÊ DELES

APO IO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

Seguir o Guia Treine

Examinar o Guia Treine dos Líderes

☐ FORMADOR 1: ELITE

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

FORMADOR 2: ELITE

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

FORMADOR 3: ELITE

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

PLATINUM

SOU DIAMOND

– um líder *que os líderes desejam seguir* –

EM _____

OU ANTES DISSO

(último dia do mês)

D

← você!

E SINTO

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

Por que escolho influenciar:

NOME: _____

SILVER + ☐

PONTOS FORTES

O PORQUÊ DELES

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

☐ Seguir o Guia Treine

☐ Examinar o Guia Treine dos Líderes



FORMADOR 1: ELITE

☐

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS



FORMADOR 2: ELITE

☐

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS



FORMADOR 3: ELITE

☐

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

NOME: _____

SILVER + ☐

PONTOS FORTES

O PORQUÊ DELES

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

☐ Seguir o Guia Treine

☐ Examinar o Guia Treine dos Líderes



FORMADOR 1: ELITE

☐

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS



FORMADOR 2: ELITE

☐

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS



FORMADOR 3: ELITE

☐

3000 OV -(OV Típico) =(OV N ecessário)

APOIO/INCENTIVOS IMPORTANTES NECESSÁRIOS

Adote uma Estratégia de Sucesso

Crie um plano estratégico para cada uma de suas linhas qualificadoras. Alguns deles estão trabalhando para se tornarem Silver, outros estão entre Elite e Premier, ou você pode até estar iniciando uma linha completamente nova. Você está exatamente onde precisa estar. Use estes passos para traçar uma estratégia e criar planos de ação para cada linha.

Conheça os números



De quanto volume você precisa sob cada Silver e Elite? Ao cadastrar novas pessoas, tenha em mente algumas posições para determinar o posicionamento com base na melhor colocação naquelas equipes.

2 Aumente o Comprometimento

Seu formador de rede está aumentando a crença na oportunidade e nos produtos dōTERRA. A vida é atarefada e talvez eles estejam mais concentrados no trabalho e em outras obrigações do que no avanço de classificação. É sua responsabilidade ajudá-los a construir a visão e inspirá-los a se concentrarem em um período de três meses (ver pág. 14).

3 Determine os Participantes-Chave

Clientes e Compartilhadores:

- Estão no Programa de Fidelidade (LRP) dōTERRA?
- Já foram anfitriões de uma aula?
- Você já pediu referências a eles?
- Estão participando da educação permanente?

Formadores de Rede:

- Quais são os objetivos deles e por quê?
- Quem precisa de mentoria em grupo?
- O uso de incentivos seria útil?
- Estão envolvidos em oportunidades de treinamento?

4 Seja o Mentor dos Formadores de Rede Deles

1. Estabeleça comunicação visando o acompanhamento de progresso e obtenção de feedback. Estabeleça sua participação visando a consistência.
2. Faça ligações de mentoria entre você, os Silvers e os Elites.
3. Use grupos de redes sociais e conferências pela internet para as ligações de troca de informações/feedback ou ligações semanais.

5 Adote uma Estratégia para o Volume

Adotar uma estratégia para chegar a Diamond pode ser um processo criativo, divertido e recompensador. No início, determine quais recursos financeiros você poderá usar para inspirar, incentivar e liderar sua equipe (ver pág. 17).

Além disso, fique informado(a) sobre as promoções dōTERRA.

[Para expandir mais ainda](#)

LEVE EM CONSIDERAÇÃO: o seu Porquê, faça o download



do material [Expanda Seus Sonhos](#).

Clientes e Compartilhadores:

P: Quanto volume é necessário? (por exemplo, “preciso de membros que comprem 2400 PV nesta linha”).

P: Quantos membros ativos tenho nesta linha? _____ (por exemplo, oito membros ativos)

24 00 PV divididos por 8 = 300 PV – Preciso de 8 membros que comprem 300 PV

Ideia: Se você comprar 200 PV e indicar um amigo que compre 100 PV, vou _____.

Ideia: Incentivar a linha Elite a ajudar, por exemplo, dando aulas, convidando pessoas novas.

Multiplique as Ações e o Embalo

O embalo todo começa com você. Não basta criar um ótimo plano para sua equipe. Os grandes líderes entendem que seu plano pessoal de ação é o passo mais importante para se estabelecer a grandiosidade. Seu plano pessoal de ação deve assegurar que você sorria e se divertia com o negócio para que possa criar uma comunidade positiva e cheia de energia à qual outras pessoas queiram se unir.

Prepare-se e Estabeleça Prioridades

- Quais são seus horários semanais?
- Quando você lê as mensagens de texto, os e-mails e as redes sociais?
- Quais são as coisas para as quais você está disposto(a) a dizer "não", das quais você vai abrir mão a fim de alcançar seu objetivo?
- Quais obrigações atuais você pode dispensar para apoiar seus líderes em desenvolvimento?

Para conseguirmos grandes coisas, devemos não somente agir, mas também sonhar; não somente planejar, mas também acreditar.
- Anatole France

2 Atitude Mental e Crença

Crescer até chegar a Diamond exige um aumento de seu desejo, sua motivação e crença. Eis aqui algumas estratégias simples, mas poderosas para você preparar-se mentalmente para chegar a Diamond:

Torne Claro o seu PorquêConsolide o seu PorquêAja e Acredite "Como se já Fosse"

Quando aparecerem asUse músicas, vídeos eReconheça que, para chegar

dificuldades, qual partegravações de voz quea Diamond você precisa de seu propósito vai afirmem os milagres e opensar e agir "como se"

impulsionar vocêsucesso que você está tendo.já fosse Diamond.
para frente?Seja grato(a) por cadaComo será o sentimento?

experiência e reconheça a

oportunidade de crescimento.

3 Multiplique Seus Esforços

Nos meses que antecedem sua chegada a Diamond, planeje criar embalo aumentando o número de aulas, conversas individuais, volume e cadastramentos de sua equipe.

Quantas amostras /convites você prepara por semana? _____

Quantas apresentações você faz por semana? _____

Quantos cadastramentos você tem por mês?**X3=** _____

Quantos novos Formadores de Rede você encontra por mês? _____

(Seu número alvo durante os meses antecedentes a Diamond)

4 Planeje Chegar a Diamond em Três Meses

Lembre-se, o sucesso é agendado! Planeje com três meses de antecedência que você tenha bastante tempo para construir relacionamentos, fazer crescer o embalo e seguir as estratégias. Eis aqui um exemplo de lista de verificação de um plano de ação de três meses.

Mês 1Mês 2Mês 3

- ☐ Torne claro e aprofunde o seu Porquê ☐ Avalie a estrutura e o volume ☐ Avalie a estrutura e o volume
- ☐ Avalie e estruture o volume ☐ Comece seus esforços de 3X ☐ Continue apoiado(a) em seu Porquê
- ☐ Desenvolva planos pessoais e de equipe ☐ Comece a convidar a lista Diamond ☐ Contate o(a) mentor(a) para receber conselhos
- ☐ Descubra o Porquê de seus líderes ☐ Treinamento sobre o negócio para a equipe ☐ Continue concentrado(a) nos esforços de 3X
- ☐ Determine seu papel de liderança ☐ Trace a estratégia dos incentivos ☐ Aja "como se já fosse" e busque milagres
- ☐ Comece o programa "Decole" ☐ Prepare ☐ Una seus líderes

Convide ao Avanço

Se você já fosse Diamond, quem você convidaria para fazer parceria em seu negócio? De que maneira sua confiança mudaria ao convidar pessoas para aprender sobre os óleos e o negócio? Use essa atitude mental, confiança e visão para preparar sua história, apresentação ou convite.



Examine seu exercício *Expanda Sua Rede* no Guia *Lidere* para entender melhor quem você gostaria de adicionar à sua lista e quais mensagens vão inspirar essas pessoas.

FAÇA SUA LISTA DIAMOND:

Uma lista Diamond contém as pessoas que estão dentro ou fora de sua rede, mas sobre as quais você pensou: "Puxa, se eu pudesse ajudar essa pessoa a ver como a dōTERRA é incrível, ela realmente adoraria construir um negócio dōTERRA".

✓ Seja o(a) líder que as outras pessoas se guirão

Ao buscar, convidar, atrair e trabalhar com parceiros de negócios de grande calibre, examine-se a si mesmo(a) e pergunte-se como você pode melhorar pessoalmente. Como você pode parceiros(as) fortes de negócio?

✓ Conheça o coração e os motivos deles

Quais são os objetivos deles? O que os toca diretamente? A oportunidade? A causa e a missão? A comunidade? A liberdade? Conte sua história no negócio de uma forma que toque o coração e motive a pessoa.

✓ Convide de Modo Eficaz

Pense em como seu convite será melhor recebido: instrução individual, conferência telefônica a três, rede social, apresentação, apoio da linha ascendente ou um evento regional. O que será melhor para predispor a pessoa a dizer "sim"?

✓ Desprenda-se do resultado

Lembre-se de que algumas das maiores histórias de sucesso começam com um "não", porque significa "não agora". Sempre plante as sementes, a despeito do momento inadequado ou de pouco interesse. Continue a ser profissional e lembre-se de que o relacionamento é aquilo que mais importa.

"Agindo de acordo com uma impressão pessoal,

fiz o acompanhamento com uma amiga para quem eu tinha dado amostras ao longo do ano. Ela finalmente se cadastrou depois que eu lhe enviei mais uma mensagem sobre uma promoção. Pouco tempo depois de eu estar pronta para chegar a Diamond, tive a impressão de que deveria pedir a ela que construísse a rede como uma de minhas Silvers e ela disse 'sim!' Quatro meses depois ela chegou a Silver e eu cheguei a Diamond. Hoje ela também é Diamond. Sou muito grata por ela ter respondido à minha mensagem e por eu ter seguido minha intuição de convidá-la

" para construir a rede. - Rachel Loth

**"Convide e atraia
pessoas que já
estejam prontas a
se apresentarem
por si mesmas."
- Brianne Hovey**



Apresente com Energia

AS APRESENTAÇÕES DE SUCESSO INCLUEM CINCO COISAS:

Para se tornar Diamond dōTERRA, você precisa ir além das habilidades básicas e intermediárias de apresentação e dominar a habilidade de levar as pessoas a agir, entendendo seus desejos, necessidades, esperanças e sonhos.

1 CRIAR VALOR

Antes de uma apresentação, pergunte-se: o que os participantes mais querem? Por que estão aqui? Qual é a coisa de maior valor que posso transmitir para eles? A esperança é a coisa de maior valor que você pode dar a eles. Se você se sentir pouco à vontade ao fazer uma apresentação, a concentração geralmente mudou para dentro de você. Compareça à apresentação para ajudar a plateia, oferecendo-lhe esperança por meio de suas soluções.

2 OFERECER ESPERANÇA

As histórias de sucesso mudam vidas e são, com frequência, recebidas sem julgamento. Quando histórias autênticas e relevantes mexem com as emoções e geram crença, as pessoas mentalmente colocam a si mesmas em sua história. Isso pode lhes dar a esperança de que também conseguirão passar por uma mudança.

Os fatos informam, as histórias vendem — as pessoas tomam a decisão de comprar com base nas emoções: a esperança, a alegria, a perspectiva da emoção de alcançar os seus objetivos ou sonhos.

Inclua elementos familiares em suas histórias:

- Preocupações financeiras
- Preocupações com o bem-estar
- O desejo de liberdade
- O desejo de se divertir mais
- Oportunidades de servir ou de fazer diferença no mundo



3 CONQUISTAR A CONFIANÇA

Crie ligações e experiências com os membros da plateia para conquistar a confiança deles em você, nos produtos e/ou no assunto. Faça perguntas e ouça com interesse para esclarecer as dúvidas e satisfazer as necessidades das pessoas.

Use linguagem corporal para conquistar a confiança e estabelecer uma ligação. Olhe nos olhos das pessoas e conecte-se fisicamente quando for apropriado (aperte a mão da pessoa, toque-lhe o braço ou o ombro). Sorria com o queixo para cima e os ombros para trás, distribua seu peso em ambas as pernas com os pés para a frente. Você está mudando vidas! Desfaça quaisquer dúvidas ou inseguranças, e fale sobre a realidade de quem você é, e do valor daquilo que tem a oferecer. Desprenda-se de qualquer resultado específico. Segure os produtos com respeito e a uma distância média, de forma que as pessoas sintam que os produtos estão disponíveis para elas (não muito perto ou muito longe).

ENSINAR PRINCÍPIOS

Apresente sua mensagem de maneira clara e simples, para que aqueles que estão observando se sintam empoderados e queiram duplicá-la. Ensine princípios e fatos que empoderem as outras pessoas com as ferramentas que irão mudar suas vidas. Permita que suas histórias e experiências realizem as vendas. Continue a usar os produtos para que suas experiências possam fortalecer sua mensagem e seu amor genuíno por eles se mostre evidente.

OFERECER MUDANÇA

Com confiança, proporcione soluções e diga às pessoas que é possível mudar. Convide os participantes a dar o próximo passo. Depois, dê-lhes espaço para tomarem a decisão que seja certa para eles naquele momento. Evite convencer em excesso ou demasia. Simplesmente ajude-os a conseguirem o que desejam.

Cadastramento Empoderado

Continue a cadastrar pessoalmente para aumentar a crença nos produtos e na oportunidade, para criar uma ótima energia e moldar o sucesso para sua equipe.

PERGUNTAS DE CADASTRAMENTO

- Quais são suas maiores preocupações quanto ao seu bem-estar?
- Há quanto tempo isso tem sido um problema para você?
- O que você já experimentou fazer?
- O que isso tem custado para você em dinheiro, tempo, relacionamentos etc.?
- Como seria se o problema fosse resolvido?

Ouçá com empatia e com a intenção de servir ao maior interesse da pessoa.

As pessoas falam de suas verdadeiras preocupações ou sentimentos quando sabem que você realmente se importa com elas como pessoas e não apenas como mais uma "venda". Apareça para ajudar!

“O sucesso de longo prazo é alcançado passo a passo.”
- Daniel Snyder



CONCENTRE-SE NOS FORMADORES DE REDE ENGAJADOS

Esteja disposto(a) a mudar, por exemplo, o tempo que você gasta com uma equipe ou um líder não engajados, para concentrar-se em um formador de rede que seja engajado. Reconstruir significa apenas mais oportunidades de ajudar melhor sua equipe. Fique atento(a) às oportunidades de desenvolver seu quarto e quinto formadores de rede.

O POSICIONAMENTO É UM PROCESSO DE AUTO-SELEÇÃO

Talvez você tenha líderes que sejam melhor talhados para cuidar de seus novos clientes, já que você está concentrado(a) em recrutar e desenvolver novos líderes. Nessa fase, repasse imediatamente a condição de patrocinador(a). Ao trabalhar mais na liderança, você se tornará mais sábio(a) nos posicionamentos. Pense nisso mais como uma perspectiva de longo prazo. Se estiver em dúvida, cadastre a pessoa como cliente preferencial.

- 1 Identifique a capacidade e o comprometimento da pessoa.
- 2 Coloque-a onde ele(a) irá crescer mais.
- 3 Estabeleça expectativas esclarecedoras e bem definidas para o sucesso no relacionamento de longo prazo. Informe à pessoa que você está ali para equiparar a energia e as ações dela.

Pense no seguinte antes de transferir a condição de cadastrador(a): você receberá uma cota extra única de participação, que poderá ser de R\$ 4.500,00* ou até mais, quando um de seus cadastrados pessoais chegar a Premier pela primeira vez quando você chegar a Diamond.

Se, por qualquer motivo, alguém não for adequado para ser colocado em sua linha de frente e/ou você já tiver formadores de rede suficientes em sua linha de frente, decida colocar a pessoa em um ambiente de equipe onde ela prosperará com uma liderança e uma ligação fortes. Em vez de apenas colocar a pessoa para preencher lacunas. Recompense as pessoas que estiverem fazendo as coisas acontecerem. Na maioria dos casos, elas se sairão melhor trabalhando na conexão e no suporte.

- Faça o posicionamento e pense mais• Onde as pessoas prosperarão?
em uma estratégia de longo prazo• Crie sinergia e evite a competição
- Permita que as pessoas tenham o que desejam• Existem relações familiares envolvidas?
de uma maneira que faça você se sentir bem• Existem considerações regionais de local?
- Cresça no lugar onde estiver plantado(a). Onde• Trate da regra, não da exceção
quer que seus líderes estejam, faça-os crescer
- Você é o(a) Diretor(a) Executivo(a) de sua empresa

* O valor pode variar. A cota extra informada é prestada a título ilustrativo e não representa qualquer garantia de rentabilidade, não passando de mera estimativa.

Incentivos Eficazes

Os incentivos, quando usados de modo apropriado, podem ajudar a gerar crescimento e impulso. Quando não utilizados de maneira adequada, podem fazer com que sua equipe acredite que simplesmente tem direito a eles. Examine estas ideias e perguntas para determinar se um incentivo será útil a você e a sua equipe, tanto no curto como no longo prazo.

Formadores de Rede: vão apenas aprender a atividade que criou a recompensa ou vão aprender a atividade para tornarem-se líderes e construir uma adutora? Incentivos repetidos em uma organização com pouco desenvolvimento de liderança podem criar a sensação de um direito adquirido.

Clientes: a frequência dos incentivos está desvalorizando os produtos e treinando os clientes a não fazerem pedidos no Programa de Fidelidade (LRP) dōTERRA?

1 Quem, o Quê e Como

Para QUEM você está criando o incentivo? (por exemplo, Silver, Elite, cliente, compartilhador)

O QUE você deseja incentivar? (por exemplo, aulas, referências, cadastramentos no Programa de Fidelidade (LRP) dōTERRA, avanços de classificação)

COMO você vai incentivar seus participantes-chave? (por exemplo, com produtos, dinheiro, tempo, reconhecimento)

2 Eficaz e Apropriado

- ☐ Utilize as promoções dōTERRA com integridade.
- ☐ Ofereça incentivos precisamente para as posições de sua equipe em que o volume é necessário. Seja bem específico(a), com antecedência, sobre os detalhes e prazos para evitar falhas de comunicação.
- ☐ Energize atividades que produzam renda. Concentre-se em atividades para convidar, apresentar e cadastrar.
- ☐ Torne os incentivos duplicáveis e sustentáveis. Evite oferecer incentivos todos os meses.
- ☐ Assegure-se de que os incentivos sejam apropriados. Evite dar coisas em excesso.

3 Ideias de Incentivos:

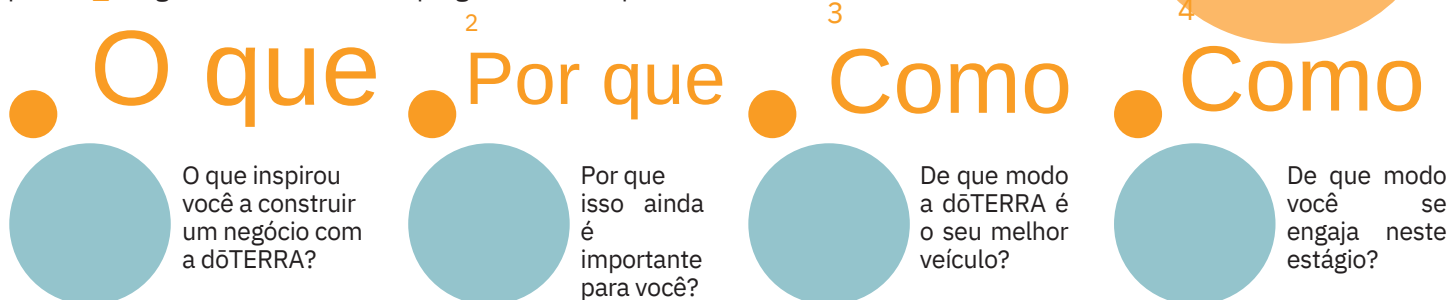
- ☐ **Estabeleça um objetivo de Equipe** — Decida ensinar um certo número de aulas ou alcançar um certo número de cadastramentos durante o mês. Ao longo do mês, mostre um gráfico e atualize o progresso da equipe com relação ao objetivo.
- ☐ **Premie os Melhores** — Reconheça os três melhores, ou 5 melhores ou 10 melhores, e dê-lhes um prêmio fabuloso por seus esforços.
- ☐ **Incentivo de Cadastramento 3/6/9** — Três cadastramentos recebem um Lemon, seis cadastramentos recebem um Lemon e um dōTERRA Balance®, nove cadastramentos recebem um Lemon, um dōTERRA Balance® e um Myrrh. Coloque os óleos ganhos em um saquinho de tule e inclua uma pequena mensagem escrita à mão, com algumas palavras afirmativas como: “Você é incrível!”
- ☐ **Início Rápido em Dobro** — Para incentivar mais cadastramentos, escolha um período de tempo em que o Bônus de Início Rápido será pago em dobro ao cadastrador.
- ☐ **Faça um Plano de Três Meses para os Incentivos** — Por exemplo: de janeiro a março você pode oferecer pessoalmente a cada pessoa que chegar a Elite um bônus de R\$ 900,00 e, para cada pessoa que chegar a Silver, um bônus de R\$ 1.500,00. Expresse o quanto você adoraria que o incentivo fosse recebido por todos os três meses durante o período, mas que será de responsabilidade de cada um chegar à classificação e se qualificar a cada mês. Do contrário, não receberão o incentivo.
- ☐ **Tempo com Você/Membro da Linha Ascendente** — Recompense a pessoa ou a equipe que alcançar o objetivo levando-os para almoçar no Retiro de Liderança ou na Convenção (como parte do seu tempo de refeições ali, em vez de um horário separado).

Redescubra o Porquê

Lembra-se de quando começou a construir seu negócio? Talvez você estivesse tentando equilibrar o tempo com um emprego de tempo integral, cuidando de entes queridos ou enfrentando qualquer outro fator estressante da vida. Muitos de seus líderes podem estar em uma situação em que construir o negócio dōTERRA não tenha a mesma prioridade que tem para você.

Reserve um tempo para descobrir o Porquê deles. Redescubra os motivos e as influências que despertarão o interesse deles e ajudarão você a engajá-los em seu plano de chegar a Diamond. Use as perguntas abaixo para orientar sua conversa:

“Como você pode inspirar a outros se você nunca foi realmente inspirado?”
- Boyd K. Truman



Ouçá atentamente para entender de verdade o que os impulsiona. Você ficará sabendo o que importa mais. Estabeleça objetivos para crescer com eles.

[Faça o download do “Aprofunde o Seu Porquê” para expandir este exercício.](#)

5. **Perguntas de**

PERGUNTE A ELES: Se você não realizar _____ este mês, quanto isso importa para você? O que tornaria esse objetivo mais significativo para você?

PERGUNTE A SI MESMO(A): Por que meu objetivo é importante para os meus líderes e para a minha equipe?

AGORA QUE VOCÊ SABE QUAL É O PORQUÊ DELES, **o que vai inspirá-los ao máximo?**

Cada um de seus líderes é influenciado por coisas diferentes. Alguns podem gostar muito de reconhecimento, ao passo que outros simplesmente buscam ajudar ao próximo. Alguns podem estar envolvidos apenas por diversão! A dōTERRA tem muitos benefícios e oferece algo para cada pessoa. Pense em cada porquê deles e determine como você pode adaptar seu convite para se concentrar naquilo que tem mais significado para eles.

	DIVERSÃO E ATIVIDADE SOCIAL	RECONHECIMENTO E IMPORTÂNCIA	AMOR E SERVIÇO
Identificadores	• Adora sociabilizar-se • É o(a) maior amigo(a) de todos • Não gosta de longas listas de tarefas	• Competitivo(a) • Gosta de ser a pessoa encarregada • Impulsionado(a) pelo dinheiro e pelos holofotes	• Faz de tudo para ajudar o próximo • Impulsionado(a) por fazer a diferença • Prefere deixar as coisas acontecerem em vez da organização
Conexão com a dōTERRA	• Eventos • Comunidade no Facebook • Convenção • Retiro da liderança	• Renda residual • Desfile no palco • Reconhecimento na revista • Alcançar classificação	• Fornecimento por Coimparto • Programa Free to Give • Conceder a dádiva do bem-estar • Devolver o bem às pessoas

Mentoria Eficaz

Ao buscar a classificação de Diamond, ser um(a) mentor(a) eficaz desempenhará um papel importante na multiplicação dos líderes e do crescimento. Encontre o equilíbrio correto entre ser um(a) mentor(a) eficaz e que oferece apoio, e cair na armadilha de bancar o "herói" e fazer tudo para todo mundo. Apoie sua equipe criando uma estratégia que ajude os líderes e os formadores de rede a terem o máximo de renda rapidamente. Quando eles perceberem que a renda está crescendo, isso aumentará sua crença e os manterá engajados com os membros de suas respectivas equipes.

7 DICAS DE MENTORIA EFICAZ

● Utilize os Pontos Fortes ● 6 Explorar Níveis Inferiores

Ajude cada líder e formador de rede a encontrar sua Genialidade e desenvolver talentos e habilidades inatos. Concentrar-se naquilo que é correto ajuda a vencer as crenças limitantes e cede espaço para o maior envolvimento e sucesso possíveis.

Quando alguém de sua equipe não for engajado, explorar os níveis inferiores de contatos pode ajudar a inspirar a pessoa. Explorar os níveis inferiores é o processo de ir abaixo do membro pouco engajado e encontrar alguém que seja engajado e animado na equipe, para proporcionar mentoria a essa pessoa. Agende uma ligação com ela. Encontre aqueles que queiram formar rede e dê apoio a essa(s) pessoa(s), não importando a posição em que esteja(m).

2 Permita que Liderem

Quando a pessoa para a qual você dá mentoria for a força motriz que está por trás da realização dos objetivos deles, você sempre será mais eficaz. Se você se tornar essa força motriz, possivelmente ocorrerá pouco ou nenhum progresso. Ajude-os a descobrir ou redescobrir seu Porquê.

3 Expectativas

Reserve um tempo para estabelecer o propósito de suas sessões de mentoria, quanto tempo levarão e o que ambos esperam.

4 Identifique os Passos Vitais

Uma prática ineficaz comum é o mentor começar a resolver os problemas do(a) líder. Se você fizer isso, ele nunca terá a chance de assumir a responsabilidade pelas coisas. Em vez disso, peça-lhe que venha preparado(a) com três soluções para o problema e como colocará em prática tais soluções. Faça perguntas que ajudem a orientar, sem dar as respostas.

5 Acompanhamento do Sucesso

Continue a utilizar o Acompanhamento do Sucesso durante as ligações de mentoria para ajudar os líderes a identificarem obstáculos e a darem os Passos Vitais para prosseguirem.

7 Mentoria em Linha Cruzada

Às vezes, seu relacionamento com um(a) líder é próximo demais para que ele(a) ouça você. Em muitos casos, trabalhar com líderes de linhas cruzadas pode proporcionar uma nova voz que fará toda a diferença. Converse com o líder de sua linha ascendente para ver se isso seria de utilidade para sua equipe.



Una a Equipe

Crie um ambiente de lealdade e união. Seja o(a) líder que você quer que os membros de sua equipe se tornem. Cada escolha que você faz com sua equipe amplificará e multiplicará sua influência.



“Se quiser ir rápido, vá sozinho. Se você quiser ir longe, vá junto.”
- Provérbio africano

1 Cultura da Comunidade e da Liderança

A cultura é o somatório das atitudes, dos comportamentos e das características de um determinado grupo de pessoas. A cultura de sua equipe é um reflexo de você mesmo(a) e de suas crenças, e ela atrai pessoas que têm valores semelhantes. Seja claro(a) com relação àquilo que você valoriza para criar uma cultura de equipe que se encaixe na cultura dōTERRA.

A quem você ajuda? De que modo você acrescenta valor a essas pessoas?

Crie um ambiente positivo e seguro para aumentar a lealdade e a união. Seja sábio(a) e generoso(a) ao investir tempo e recursos em sua equipe.

Exemplo: somos uma comunidade impulsionada pelo propósito, cuja missão é empoderar as mulheres com as ferramentas e a instrução de que precisam para levarem uma vida natural, saudável e feliz.

O que você valoriza mais com relação à dōTERRA?

Exemplo: padrão CPTG®, Fornecimento por Coimpacto, dōTERRA Healing Hands™, dados fundamentados na ciência, colaboração entre linhas, propósito etc.

Quais as cinco características pelas quais você quer que sua cultura seja conhecida?

Ao dar as boas-vindas e interagir com membros novos e existentes da dōTERRA em sua equipe ou linha cruzada, teça essas características nas experiências e no treinamento.

Exemplo: habilidades, instrução, liderança, incentivos e serviço.

Como você e seus formadores de rede e líderes colaboram, apoiam e fortalecem uns aos outros?

Especifique quatro valores importantes:

EXEMPLOS:

- Diversidade: acolhe uma diversidade de talentos, experiências e ideias
- Humildade: reconhece oportunidades de se desculpar, busca o entendimento e segue adiante
- Empoderamento: dá às demais pessoas a oportunidade de brilhar e usar seus dons



Cultura da Comunidade

Cultura da Liderança

2 Treinar e Educar

Em seu caminho até chegar a Diamond, você deverá proporcionar treinamento inestimável para sua equipe. Infunda sua missão, cultura e características no treinamento sobre os produtos e a liderança que oferecer. Busque compartilhar bem-estar e ajudar.

Se o membro de sua linha ascendente oferecer ligações para a equipe, avaliação de produtos ou outros programas, convide a equipe a tirar vantagem desses recursos para que você possa se concentrar em outras atividades para alcançar seu objetivo.

TREINAMENTO SOBRE O NEGÓCIO

Empoderar os membros de sua equipe com treinamentos semanais e mensais ajuda a aumentar a união e a duplicação.

Opção 1: utilizando o Zoom, o Facebook Live ou outro serviço de teleconferências, reúna a equipe semanalmente para compartilhar histórias de sucesso, sua visão, missão, habilidades e princípios PIPES.

Opção 2: agende apresentações regulares sobre a oportunidade dōTERRA em sua região para que sua equipe possa convidar e ajudar a apresentar seus candidatos.

Utilize o Guia de Treinamento Mensal no site dōTERRA.com.br > Recursos > Empowered Success > Biblioteca de Ferramentas Empowered Success

EDUCAÇÃO SOBRE OS PRODUTOS

Quanto mais tempo você gastar para educar e certificar-se de que cada nova pessoa aprenda como usar os óleos, mais seu negócio crescerá de modo sustentável.

Opção 1: usando grupos no Facebook, peça ajuda a seus formadores de rede e compartilhadores para educarem e nutrirem relações com clientes, compartilhadores e outros líderes.

Opção 2: organize localmente aulas de educação permanente com seus líderes ou membros das equipes de outras linhas para formar uma comunidade local de suporte e instrução.

Opção 3: use o Facebook Live para dar uma aula de 20 minutos e reserve tempo para responder a perguntas.

Opção 4: utilize outros recursos dōTERRA.

3 Reconhecer e Multiplicar

Um dos segredos sobre a humildade e sobre liderar movimentos é reconhecer que existe mais inteligência em sua organização e sua equipe do que você consegue enxergar e, então, colocá-la para trabalhar. Use seu conhecimento e suas habilidades para amplificar e aumentar a capacidade das pessoas ao seu redor. Busque trazer para fora o brilho das outras pessoas ao reconhecer seus dons.

QUEM?

Quem merece reconhecimento? Honre seus líderes qualificadores, pessoas que subiram de classificação, maiores cadastradores, pessoas que deram sua primeira aula, participantes do Clube Diamond etc.

QUANDO E ONDE?

Seja grato(a) por sua Equipe. Quando e onde você tem a oportunidade de fazer as pessoas se sentirem especiais?

Quando novas pessoas se unem à comunidade, quando novos marcos são alcançados, quando estiver com sua equipe em eventos etc.

COMO?

Descubra como as pessoas se sentem mais apreciadas.
Seria um cartão pessoal? Tempo passado com você?
Reconhecimento na frente de um grupo?
Uma imagem ou foto na mídia social?
Um presente significativo?
Cada pessoa é diferente.

Use o Planejamento de Reconhecimentos



O ato simples
mas transformador de
um líder que expressa apreço
a uma pessoa de uma maneira
significativa e memorável
é o acelerador que falta

- Adrian Gostick e
Chester Elton

Apoio Individualizado

Identifique o melhor modo de respaldar cada líder individualmente e encontre atividades que possa usar para aumentar os pontos fortes. Por exemplo, se você tiver líderes que precisem muito concentrar-se nos princípios fundamentais do ensino, peça-lhes que se concentrem nas habilidades de treinamento apresentadas no Guia *Treine*.

“Se você acha que está liderando e ninguém está seguindo, está só fazendo uma caminhada.”

- John C. Maxwell

Qual papel de liderança você deve usar para proporcionar suporte a seus líderes?

Use os exemplos abaixo ou crie os seus próprios.

CONSTRUA 	☐ CONSTRUA Faça um concurso de quem marca mais aulas ou distribui mais amostras	☐ CONSTRUA Promova e compareça aos treinamentos mensais	☐ CONSTRUA Trabalhe com os formadores de rede para organizar teleconferências a três e apresentações sobre a oportunidade	☐ CONSTRUA Crie ou use incentivos que motivem e gerem crescimento sustentável
TREINE 	☐ TREINE Convide líderes-chave para participar dos Programas Decole e Treine	☐ TREINE Dê treinamentos mensais e semanais com os formadores de rede sobre os produtos e o negócio	☐ TREINE Molde visões gerais bem-sucedidas sobre o estilo de vida com os membros novos e existentes	☐ TREINE Ajude seus líderes a refinar e compartilhar suas histórias sobre os produtos e o negócio
LIDERE 	☐ LIDERE Lidere pelo exemplo ao continuar a cadastrar formadores de rede capazes e comprometidos	☐ LIDERE Faça uma ligação semanal com seus líderes-chave para pensar em estratégias de classificação e promover a união	☐ LIDERE Reconheça os sucessos dos formadores de rede nos eventos, nas ligações com a equipe ou no Facebook	☐ LIDERE Envolve os formadores de rede na organização e apresentação para que eles desenvolvam suas habilidades de liderança e possam brilhar.
INSPIRE 	☐ INSPIRE Reserve tempo para certificar-se de que seus formadores de rede sintam que você se importa com eles	☐ INSPIRE Faça um evento chamado “painel da visão” e convide um Diamond da linha ascendente para contar sua história	☐ INSPIRE Diga que acredita neles relatando-lhes uma visão de quem eles vão se tornar e do que vão criar	☐ INSPIRE Realize ou colabore com outras pessoas na realização de retiros inspiradores para a equipe



Tornar-se Diamond e manter o crescimento e a classificação requer que você use sua habilidade para envolver líderes, compartilhadores e clientes com vários níveis de comprometimento e concentração. Invista o tempo necessário para engajar-se nos importantes papéis que sua organização necessita que você desempenhe. Lembre-se de que multiplicar a grandiosidade significa expandir sua capacidade de unir as pessoas em prol de uma causa comum.

Faça Crescer Seu Patrimônio

O dinheiro amplifica as coisas. Pode fazer com que o coração avarento fique ainda mais mesquinho ou que o coração generoso fique ainda mais pródigo. Administrar um negócio de sucesso significa que você precisa ser o(a) Diretor(a) Executivo(a) Financeiro(a). Ser responsável por seu bem-estar financeiro gera espaço para que mais coisas possam fluir.

“Fazer o que se gosta é o alicerce para se ter abundância na vida.”
- Wayne Dyer

QUATRO LEIS DA PROSPERIDADE FINANCEIRA

1 Acompanhar

— A Primeira Lei

Acompanhar as despesas diárias é o primeiro passo necessário em direção a qualquer tipo de sucesso financeiro. Sem manter registros, você não conseguirá dizer como está se saindo. Mantenha um registro de cada despesa individual.

2 Objetivo

— A Segunda Lei

Estabelecer objetivos é necessário para o sucesso financeiro. Os objetivos precisam ser escritos ("um objetivo não escrito é apenas um desejo"), precisam ser feitos por você mesmo(a), precisam ser mensuráveis e específicos, precisam ser declarados nos termos mais visíveis que houver e precisam incluir um prazo.

3 Cortar

— A Terceira Lei

Viva com menos do que ganha para que possa ter um excedente para sair das dívidas e investir em bens que valorize. Pague a si mesmo(a), usando 10 por cento de sua renda para pagar dívidas ou investir, e viva com os 90 por cento que sobram. Desse modo você vai ajustar seus gastos automaticamente, enquanto que, se esperar para ver o que sobra no fim do mês, não sobrá nada.

4 Treinar

— A Quarta Lei

As pessoas que entendem de dinheiro gastam-no em bens que geram riqueza. Aquelas que não entendem de dinheiro, gastam-no em coisas que consomem a riqueza e, assim, os ricos ficam cada vez mais ricos e os pobres, cada vez mais pobres. A educação financeira é necessária para o sucesso financeiro.

Livre

SEJA APARA DOAR

A cada passo, faça doações, mesmo que, nesse momento, seja apenas R\$ 10/mês para algo que lhe seja atraente. Pague as dívidas e viva de modo abundante enquanto se torna financeiramente livre, a fim de ter mais condições de doar ao próximo. Dê mais do que acha que pode e isso sempre fluirá de volta para você.

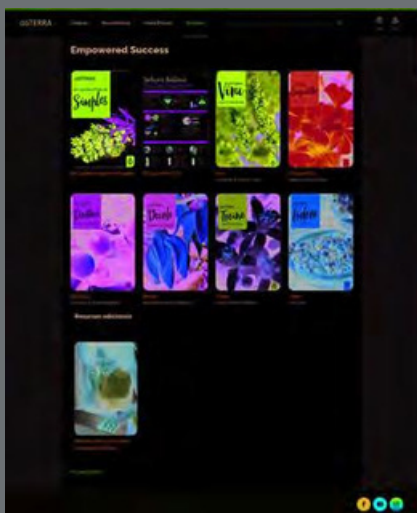
Dicas

- Trace um plano para seu dinheiro (mediante conselhos de consultores financeiros confiáveis).
- Economize com seriedade.
- Pense antes de gastar: "Preciso mesmo disso?"
- Retarde a satisfação pessoal.
- Converse sobre finanças com seu cônjuge, mesmo quando for difícil.
- Pergunte ao seu contador qual parte de sua renda dōTERRA você deve separar para impostos previstos.
- Considere a possibilidade de fazer um testamento e inclua sua conta dōTERRA como um de seus bens.
- Pague a si mesmo(a) um ganho razoável.
- Poupe pensando em sua aposentadoria, por meio de planos de previdência privada ou outras modalidades de investimento que lhe parecerem adequadas.

“Trabalhar em com **equipe**
outras pessoas que querem fazer
diferença é o fator multiplicado
que torna possível a uma
pessoa mudar uma família,
uma comunidade, **mundo**
um país e o .”

- John C. Maxwell

Saiba Mais:



doterra.com.br > Recursos > Empowered Success

Próximo Passo:



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

Multiply Guide PT BR 130121

©2021 dōTERRA Holdings, LLC. Todos os Direitos Reservados.
Todas as palavras com símbolos de marca registrada são marcas registradas da dōTERRA Holdings, LLC.

