

dōTERRA®
Partager

Aperçu pour les hôtes



partager vient naturellement

Lorsque vous faites expérience de quelque chose de merveilleux qui a laissé un impact durable sur votre vie, vous avez naturellement envie de le partager avec les personnes qui vous sont importantes.



Pourquoi partager dōTERRA?

■ REVIGOREZ VOS AMIS

Organisez un atelier pour présenter les produits dōTERRA® à vos amis et à votre famille et aidez-les à trouver des solutions d'origine naturelle.

■ OBTENEZ DES RÉCOMPENSES

Lorsque vos connaissances effectuent des achats, vous pourrez gagner des produits gratuits ou des commissions (Contactez votre upline pour plus de détails).

■ GÉNÉREZ UN REVENU

Générez un revenu et bâtissez une entreprise financière en partageant les produits dōTERRA® et les opportunités commerciales afin de changer les vies de votre entourage.

TENEZ DES ATELIERS OU DES RENCONTRES INDIVIDUELLES

Faites une liste des personnes que vous souhaitez inviter à votre événement (ex: famille, amis, voisins, collègues). Planifiez votre événement avec votre upline et utilisez la "classe en boîte dōTERRA®" comme soutien pour votre présentation. Vous pouvez le faire en personne ou en ligne.

Quelles sont les vies des personnes que vous souhaitez changer? (Choisissez la meilleure option)

PERSONNE	RENCONTRE INDIVIDUELLE	ATELIER	PERSONNE	RENCONTRE INDIVIDUELLE	ATELIER
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

LES 3 ÉTAPES POUR INVITER

Suivez ces simples étapes afin d'inviter facilement vos amis et votre famille à une présentation de produit ou d'entreprise pour les aider à apprendre davantage sur dōTERRA®.



1 Partagez UNE EXPÉRIENCE

Êtes-vous prêts à tester des éléments trouvés dans la nature?

- Rendez votre partage plus pertinent en leur posant des questions sur leurs priorités concernant leur bien-être pendant des conversations ordinaires.
- Partagez votre expérience. Démontrez comment les produits vous ont aidé:
Nous utilisons les huiles essentielles dōTERRA, et nous adorons le fait qu'elles nous aident avec tellement de choses différentes!
- Demandez-leur la permission de partager un témoignage ou une histoire.
Par curiosité, seriez-vous prêts à essayer un produit naturel de santé? Si je vous donnais un échantillon, l'essayeriez-vous?
- Demandez-leur la permission de faire un suivi d'ici 48 heures et obtenez leurs coordonnées.
Seriez-vous d'accord que je vous contacte d'ici quelques jours pour voir ce que vous avez pensé de l'utilisation des huiles? Quel serait le meilleur numéro de téléphone auquel je pourrai vous joindre?

2 Invitez-les À APPRENDRE D'AVANTAGE

Êtes-vous prêts à apprendre davantage?

- Invitez-les à un atelier.
- Personnalisez vos invitations.
- Posez une question selon l'une des manières suivantes, puis faites une pause et écoutez. S'ils ont déjà fait l'expérience de l'utilisation des huiles essentielles:
Êtes-vous disposé à l'idée d'apprendre davantage sur huiles essentielles?
S'ils n'ont pas d'expérience sur les huiles essentielles:
Êtes-vous prêts à découvrir d'autres moyens de vous occuper de vous-mêmes et de votre famille? Que savez-vous à propos des huiles essentielles? Êtes-vous disposé à l'idée d'en apprendre davantage? Je vais tenir un atelier le _____ ou nous pourrions nous rencontrer _____. Qu'est-ce qui vous conviendrait le mieux?
- Demandez-leur la permission de leur envoyer un rappel:
Je ne sais pas pour vous, mais personnellement, j'aime beaucoup les rappels. Souhaitez-vous que je vous envoie un petit rappel avant notre atelier?
- Évitez les invitations par emails groupés ou textos groupés, ainsi que les invitations Facebook.

3 Rappelez-leur DE VENIR

J'ai hâte de vous voir! Venez préparés à apprendre de nouvelles choses.

- Appelez vos participants, ou envoyez-leur un texto 48 heures avant votre présentation pour leur rappeler de venir. Partagez votre enthousiasme ainsi que la valeur de ce qu'ils vont recevoir. (Ceci est juste un rappel; les participants se sont déjà engagés à venir)
J'ai hâte de vous voir! Vous allez adorer apprendre certains des supers moyens de vous occuper de votre famille! N'hésitez pas à amener un ami avec vous; vous pourrez obtenir un cadeau gratuit!
- Envoyez-leur un texto de 2 à 4 heures avant votre présentation. Exprimez de nouveau votre enthousiasme. Partagez plus de détails.
N'hésitez pas à vous garer dans l'allée ou tout au long de la rue. J'ai hâte de l'amusement et l'apprentissage que nous allons avoir ensemble!

PARTAGEZ L'OPPORTUNITÉ FINANCIÈRE

- Commencez à établir une relation en personne, en ligne ou en appelant.
- Lorsque le temps est approprié, demandez:
Seriez-vous intéressé par l'idée de générer un revenu supplémentaire?
- Partagez votre vision personnelle.
- Dites-leur pourquoi vous avez pensé à eux et pourquoi vous souhaiteriez travailler avec eux.

- Invitez-les à apprendre d'avantage sur l'opportunité financière offerte par dōTERRA.
Seriez-vous intéressé d'apprendre comment générer un revenu supplémentaire avec dōTERRA?
Donnez-leur des options: *Quel jour serait le mieux pour vous? Le lundi ou le mercredi? En matinée ou en soirée?*
- Planifier votre rendez-vous et obtenez un engagement de leur part: *Donc je vous verrai le _____ (date) à _____ (heure)?*

- Rappelez-leur de 4 à 24 heures avant la présentation. Appelez-les ou envoyez-leur un texto:
J'ai hâte d'avoir notre réunion pour qu'on explore toutes les possibilités ensemble!

Dans la mesure du possible, planifiez une présentation (en personne, en ligne, ou par appel téléphonique) avec votre upline en même temps qu'avec vos bâtisseurs potentiels. Le fait d'impliquer votre upline donne de la crédibilité et de la sûreté à votre invitation de devenir votre partenaire.

Créez des expériences

En utilisant les produits dōTERRA® et en les intégrant dans votre vie, vous suscitez le désir de partager vos expériences avec les autres et vous serez mieux placés pour les aider à trouver leurs propres solutions de la nature.

dōTERRA est une entreprise basée sur les relations. Prenez le temps de créer et d'entretenir des relations tandis que vous partagez. Lorsque le moment sera approprié, posez des questions sur les priorités de bien-être et partagez des échantillons. Cherchez à rendre service, et votre entourage voudra alors naturellement avoir ce que vous avez à offrir.

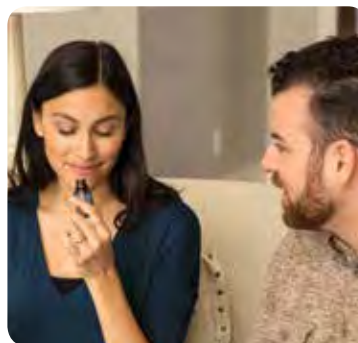
Partagez votre histoire



Partagez une expérience avec les huiles



Partagez des produits



Partagez en ligne



QUAND ET OÙ PARTAGER

La meilleure façon d'aider votre entourage à vouloir apprendre plus sur les huiles essentielles est de partager vos expériences. Choisissez la meilleure méthode pour vous. Beaucoup d'opportunités de partage se présentent naturellement jour par jour (lors de réunions sociales, d'événements sportifs, sur les réseaux sociaux, dans les queues au magasin, etc). Partagez une expérience rapide sur les huiles quand et où vous sentez que c'est naturel. Le plus une personne fait d'expériences avec les huiles et avec vous, le plus elle voudra apprendre et s'inscrire. Profitez toujours de ces opportunités de partage.

AYEZ-LES SUR VOUS

ÉCHANTILLONS D'ÉSSAI



Partagez une goutte d'une des huiles que vous avez dans votre sac à main ou porte-clefs.

Huiles populaires: dōTERRA Serenity®, Balance®, ZenGest®, PastTense®



Ajoutez 10-15 gouttes d'huile essentielle à un applicateur à bille de 5 mL avec de l'huile de noix de coco fractionnée. Gardez-le à portée de main pour le partager avec les autres.



Le guide *Vivre sain peut être simple* est le partenaire parfait pour une bonne expérience avec les huiles. Notez des instructions pour l'utilisation de votre échantillon au dos du livret et donnez-le-leur. Demandez-leur la permission de faire un suivi quelques jours plus tard.

PARTAGEZ EN LIGNE



Lorsque vous partagez en ligne, utilisez la liste de déclarations approuvées pour le Canada, pour savoir comment discuter des produits.

dотerra.com/CA/fr | SourceToYou.com

ASTUCES POUR L'ESSAI:

- Personnalisez l'introduction de vos expériences pour cibler des domaines d'intérêt spécifiques. Focalisez-vous sur ce que vous pouvez facilement gérer.
- Partagez des huiles qui prennent effet rapidement (ex: Orange sauvage, Deep Blue®, lavande et menthe poivrée).
- Partagez des instructions pour l'utilisation (voir le dos du guide *Vivre sain peut être simple*).
- Demandez-leur la permission de faire le suivi et prévoyez de les appeler sous 72 heures pour en savoir plus sur leur expérience.

RENFORCEZ LEUR EXPÉRIENCE

Expérience positive:

- Invitez-les à apprendre davantage lors d'une classe (suivez les instructions sur la page 3).

Expérience négative ou sans résultats:

- Invitez-les à essayer un produit différent.
- Soyez patients et investis lorsque vous les aidez à trouver une solution pour bâtir leur propre croyance dans les produits; ceci les encouragera à apprendre davantage lors d'une présentation future.

S'ils n'ont pas essayé.

- Invitez-les à réessayer.
- Demandez-leur la permission de faire le suivi quelques jours plus tard.

PARTAGEZ VOTRE HISTOIRE

Soyez préparé à partager votre propre histoire sur ce pourquoi les huiles essentielles sont importantes pour vous. Prenez le temps d'écrire et de vous souvenir des réponses aux questions suivantes.

Quelles difficultés avez-vous rencontré? Depuis combien de temps que ça dure? Quelles-en on été les conséquences?

Qu'avez-vous essayé, quels résultats avez-vous obtenus et qu'est-ce que cela vous a coûté?

Qu'est-ce qui vous a amené à dōTERRA? En quoi ces solutions étaient-elles différentes?

Quel genre de résultats avez-vous commencé à expérimenter? Comment les produits et/ou les opportunités ont-ils changé votre vie?

Comment est votre vie à présent?

Ayez des conversations en commençant par poser des questions importantes comme celles ci-dessus. Le but est de faire une différence. Soyez patient lorsque vous écoutez. Partagez ensuite votre histoire et vos solutions au moment opportun. Puisque vous aurez les bases de votre histoire mémorisées, vous serez plus libre d'écouter attentivement leurs besoins et les personnaliser en fonction de ce qui leur correspond le mieux.

Quel est votre rôle?

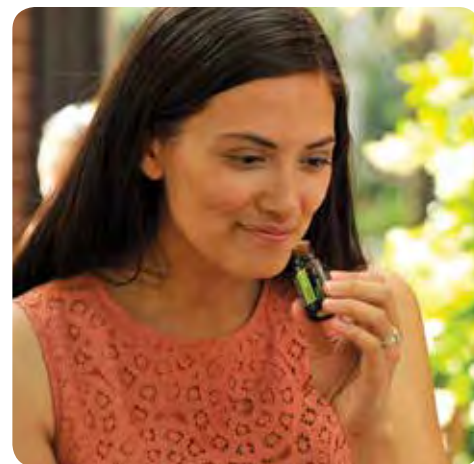
Invitez vos amis à une présentation de produit ou d'entreprise. Choisissez le format qui leur convient le mieux.

Présentation individuelle: en personne, par appel téléphonique (appel conférence de préférence), ou en ligne (Zoom)

- Si la personne vit en dehors de votre région (envoyez-lui l'échantillon par la poste)
- Si la personne est moins disponible et qu'il faut s'arranger en fonction de son emploi du temps.
- Si la personne préfère une connexion face à face plus intime.
- Si la personne est un bâtisseur potentiel.

Préparation:

- Invitez-les à venir à une date et à un endroit qui leur convient le plus.
- Faites connaissance de la personne faisant la présentation pour que vous puissiez partager qui elle est, d'où elle vient, et pourquoi elle vaut la peine d'être écoutée.
- Remplissez la section "Partagez votre histoire" sur la page 5 pour que vous soyez préparé à partager vos expériences personnelles.
- Demandez à chaque personne ce qu'elle est le plus intéressée d'apprendre.
- Communiquer à l'avance au présentateur les intérêts et les besoins, afin qu'il ou elle soit préparé(e) à y répondre.



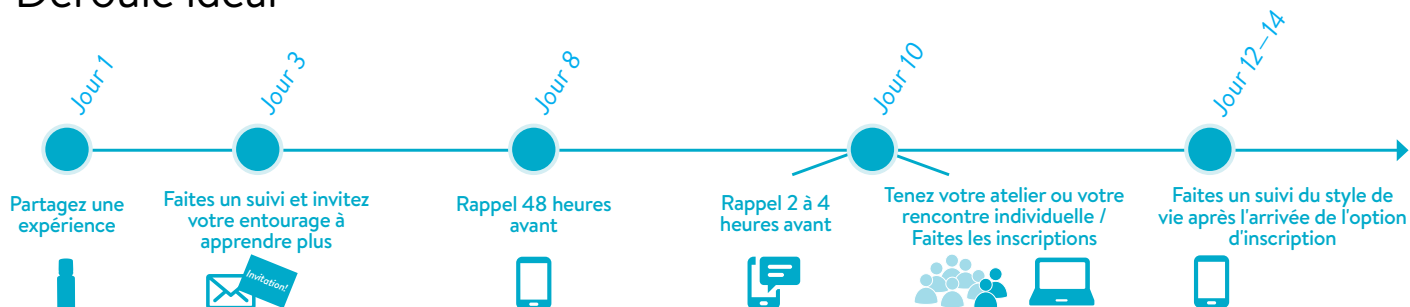
Atelier: face à face ou en ligne



Préparation:

- Bien que n'importe quel moment peut être bon pour tenir un atelier, ceux tenus le mardi, mercredi et jeudi ont tendance à réunir le plus de participants.
- Invitez 12 personnes pour un atelier de 4 à 6 personnes. Pas tout le monde que vous inviterez ne pourra venir.
- Faites connaissance de la personne faisant la présentation pour que vous puissiez partager qui elle est, d'où elle vient, et pourquoi elle vaut la peine d'être écoutée.
- Créez une ambiance d'apprentissage avec des places assises et une température confortables. Retirez les distractions. Un environnement propre et sans-enfants est l'idéal pour l'apprentissage.
- Finissez l'activité "Partagez votre histoire" sur la page 5 afin que vous soyez prêt à partager vos expériences personnelles.
- Préparez un espace pour la personne qui fait la présentation où elle pourra exposer les différents produits et matériel.
- Diffusez des huiles édifiantes (ex: L'orange sauvage ou le Citrus Bliss®).
- Ayez des stylos ou des crayons à disposition.
- Ayez de l'eau et d'autres rafraîchissements à disposition pour la fin de l'atelier pour que les participants puissent discuter pendant que vous et le présentateur répondez aux questions et les aident avec les inscriptions. Consultez le blog doTERRA® pour obtenir des idées avec votre atelier et pour des recettes à faire.

Déroulé idéal



VOTRE PART DANS UNE PRÉSENTATION

Votre priorité principale est d'amener vos amis et votre famille à une présentation! Assurez-vous d'avoir une participation réussie à votre événement en suivant les "Trois étapes pour inviter" sur la page 3.



Présentation d'un produit

ÉDIFIER ET PARTAGER →

- Soutenez le présentateur* dans une introduction d'une à deux minutes.
- Partagez une expérience de deux à trois minutes sur l'une des huiles ou l'un des produits.
- *Si vous êtes le présentateur, apprenez comment enseigner aux autres ce que sont que les produits dōTERRA®.

INVITER À S'INSCRIRE → FAIRE LE SUIVI POUR LE SOUTIEN

- Soutenez vos invités lorsqu'ils souhaiteront s'inscrire avec une collection pour profiter d'un grand rabais.
- Inscrivez vos invités en allant sur doterra.com/CA/fr et en cliquant sur "enregistrer un nouveau client premium".

- Faites un suivi sous 48 heures avec les invités qui ne se sont pas inscrits. Rappelez-leur de toute offre spéciale en cours. *Je suis tellement content(e) que vous ayez pu nous rejoindre! Qu'est-ce qui vous a le plus plu? Comment pensez-vous que les huiles pourraient vous aider vous et votre famille? Quelle collection d'huiles correspond le plus à vos besoins? Avez-vous des questions à me poser? Est-ce que je pourrais vous montrer comment on débute avec dōTERRA?*
- Faites un suivi du style de vie après l'arrivée de la collection. Demandez des conseils à votre upline ou visitez selon vos besoins.

Présentation d'entreprise

- Soutenez le présentateur* dans une introduction d'une à deux minutes.
- Partagez une expérience de deux à trois minutes sur une des huiles et sur pourquoi vous avez choisi de partager dōTERRA.
- Si vous êtes le présentateur, apprenez comment enseigner aux autres ce que sont que les produits, ainsi que l'opportunité commerciale dōTERRA.

- Invitez les bâtisseurs potentiels à devenir vos partenaires.
- Invitez-les à commencer les "Trois étapes pour débiter."
- Invitez-les à s'inscrire en tant que représentant du bien-être avec une collection de bâtisseur (la collection des solutions de la nature ou une collection supérieure qui conviendra à leurs besoins personnels et au partage des produits).

- Faites un suivi sous 48 heures avec les invités qui ne se sont pas engagés à bâtir.
- Encouragez-les à devenir vos partenaires et offrez-leur votre soutien pour atteindre leurs buts financiers.

Changez plus de vies

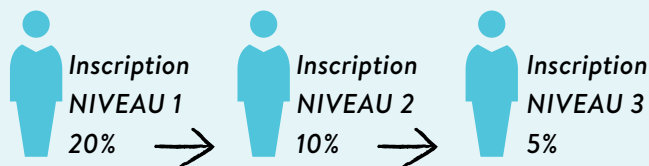
Ça fait du bien de partager! Avec le modèle authentique de vente directe et de la compensation dōTERRA®, vous continuerez d'autonomiser les autres avec des solutions naturelles ainsi que vous-mêmes. Au fil du temps, vous gagnerez des produits gratuits, vous bâtirez votre réseau financier, et vous générerez un revenu résiduel!

GAGNEZ DES PRODUITS GRATUITS

BONUS DE DÉMARRAGE RAPIDE (FAST START)

Payé hebdomadairement sur les ventes aux nouveaux inscrits pendant leurs 60 premiers jours. L'enrôleur doit maintenir une vente mensuelle de 100 PV et participer au programme de fidélité (LRP).

Gagnez des commissions immédiatement!



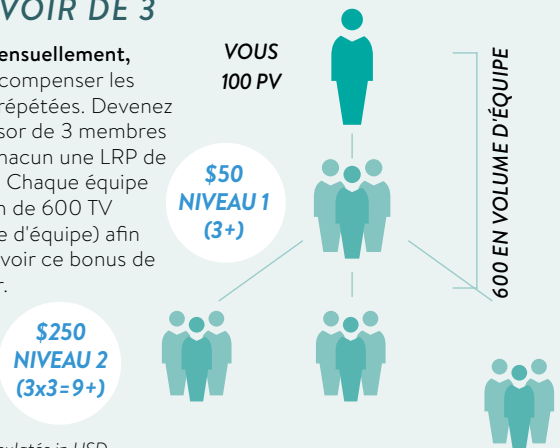
Gagnez 20% de ce qui est acheté à travers vous.



GÉNÉREZ UN REVENU RÉSIDUEL AU FIL DU TEMPS.

BONUS POUVOIR DE 3

Payé mensuellement, pour récompenser les ventes répétées. Devenez le sponsor de 3 membres ayant chacun une LRP de 100 PV. Chaque équipe a besoin de 600 TV (Volume d'équipe) afin de recevoir ce bonus de sponsor.



***Bonus calculés in USD*

Gagnez des produits gratuits et bien plus lorsque vous soutenez vos nouveaux inscrits et que vous les encouragez à vivre, partager et bâtir avec dōTERRA.

Visitez doterra.com/CA/fr > **Clé du succès** afin d'apprendre tous les moyens d'être payé avec dōTERRA.



CHANGEZ VOTRE FUTUR

Planifiez l'aperçu de votre entreprise

- Créez un revenu résiduel pendant votre temps libre*
- Atteignez une plus grande liberté et prospérité dans votre vie*
- Démarrez votre entreprise dōTERRA® avec une formation certifiée et un soutien puissant

* Nous estimons qu'au Canada, un représentant du bien-être ordinaire gagnera entre \$400 et \$700 par année en commissions (ventes au public non comprises).

