

MADAME NATURE

LANCER SON ENTREPRISE EN 6 SEMAINES





Bienvenue!

Si tu reçois ce petit guide c'est parce que tu as décidé de nous rejoindre dans cette belle aventure.

Nous allons ensemble rééduquer les personnes désireuses de prendre soin leurs corps et de leurs esprit, grâce aux Huiles Essentielles et ça c'est une vraie belle mission.

Ce guide à pour but de te guider et te donner les clés pour réaliser les objectifs que tu t'ai fixé. D'autres personnes avant nous on voulu réinventer le chemin, mais elles sont toujours revenue vers ce schéma que des leaders Américains ont créé.

Il suffit simplement grâce à ces grandes lignes de créer ta propre entreprise, avec ton propre univers, ta propre personnalité.

N'oublie jamais ceci: Ton succès est TA responsabilité! N'attends après personne d'autre pour y arriver!

Fonce, sors de ta zone de confort et BRILLE!

Louise xx

Louise Mariusse, Coconseillère et Formatrice.

"Visualise tes objectifs. Fonce. N'aie pas peur! Tu as une équipe pour t'accompagner alors partage autant tes peurs que tes réussites. Sois toi-même n'attends pas que tout soit parfait et parle avec ton cœur. Partage sans attentes et aies vraiment à cœur d'aider les autres!"

Louise xx

*Bienvenue dans
l'équipe et dans
ton nouveau défi
professionnel !*

POINTS-CLÉS DU GUIDE

Il s'agit d'un guide qui te permettra de te mettre en actions et d'intégrer de bonnes habitudes de réussite dès le départ!

On te challengera, on t'invitera à te dépasser et à oser!

À la fin de cette lecture, tu réaliseras que de faire partie de dōTERRA c'est super simple! Tu n'as qu'à focaliser sur les actions de base TOUTES les semaines! Et surtout, ne réinvente pas la roue.

Je te souhaite une croissance à la hauteur de tes actions!

OBJECTIFS

1. Connaître les étapes pour réussir
2. Maîtriser de bonnes actions
3. Passer à l'action

Tes références

Tes accès

de membre : _____

Mot de passe : _____

Ta formatrice

Nom et Prénom : _____

Contacts dōTERRA

- Questions sur les produits:
productsupport@doterra.com
- Questions sur les placements:
placements@doterra.com
- Service à la clientèle:
0182888834



L'ORGANISATION

Ton engagement dans ton entreprise est important! Il est donc primordial de déterminer le temps et l'effort que tu es prêt à investir dans TON entreprise afin de déterminer tes objectifs à long terme.

Voici un aperçu de l'engagement que tu pourrais faire chaque semaine si tu veux vivre de belles réussites !

EXEMPLE :

Chaque jour

- ☐ 30 minutes de développement personnel (méditation, yoga, sport, marche...)
- ☐ 30 minutes de développement professionnel (formation sur un produits, un leader, vidéo, lecture...)
- ☐ 2 nouveaux contacts
- ☐ 2 suivis (sur échantillons, clients, etc.)
- ☐ Répondre aux messages, appels, emails...

Chaque semaine

- ☐ Un coaching avec ma formatrice (business/leadership)
- ☐ Des appels avec ta propre équipe
- ☐ Créer du contenu (post, stories, vidéos, blog ...)

Chaque mois

- ☐ 100 à 125 PV LRP placé avant le 15 du mois
- ☐ 500-1000 PV de chiffre d'affaire (personnellement réalisé)
- ☐ 5 nouvelles consommatrices
- ☐ 2 nouvelles ambassadrices dans l'organisation

Il s'agit de ton entreprise, prends-en soin et rappelle-toi que sa croissance sera également proportionnelle à ton développement personnel!

Programmation des 6 prochaines semaines

Semaine_01

- Produits / apprendre + partager les bienfaits des 10 huiles de base
- 4 façons de faire des revenus chez dōTERRA
- Actions payantes versus nombre d'heures investies
- Créer la liste des personnes à contacter
- Faire sa propre routine quotidienne
- S'organiser

Semaine_02

- Comment échantillonner efficacement
- Le formulaire santé
- Suggestions de textes d'approche
- L'atelier
- Les ensembles et le closing
- J'ai un nouveau client: je fais quoi?

Semaine_03

- Devenir Élite avec une structure de Première
- Le pouvoir de 3
- Stratégies de placement : les 3 chemins pour y arriver
- Création de ta patte fantôme
- Ton choix

Semaine_04

- Comment faire des suivis
- Comprendre le LRP
- L'éducation continue

Semaine_05

- Partager l'opportunité
- Analyser son arbre
- Comment approcher ceux qu'on désire avoir dans notre équipe
- Les croyances et les objections
- J'ai un nouveau bâtisseur : je fais quoi?

Semaine_06

- Comprendre le plan de compensation
- Objectifs de rang
- L'échelle des croyances
- Feuille de planification
- Admin



5 ÉTAPES SIMPLES POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS DE VENTE



(ÉCHANTILLONNER)

Faites l'expérience des produits et offrez l'opportunité au gens de les essayer eux aussi avant de vivre un coaching avec vous.

INVITER

Invitez vos contacts à un rdv, coaching, atelier gratuit pour leurs faire découvrir les huiles essentielles ou l'opportunité professionnel qu'elles offrent.

PRÉSENTER

Présenter les solutions qu'offre la nature pour 80% des bobos de santé quotidiens, par le biais de petits rdv, coaching, atelier individuel ou en groupe.

INSCRIRE

Passez vos commandes et permettez à vos clients de devenir membre Doterra et de pouvoir naviguer de façon autonome sur le site, de bénéficier de 25% de remise et de nombreux avantages.

ACCOMPAGNER

Soutenez vos clients et vos ambassadrices pour qu'ils puissent réaliser leurs objectifs de vie.

Semaine 01

PRODUITS

- Apprendre ses 10 huiles de base et en parler

4 FAÇONS DE FAIRE DES REVENUS AVEC DÕTERRA

- Fast Start » Efforts personnels de vente sur 60 jours
- Pouvoir de 3 (PO3) » Structure de ton organisation
- Prime de leadership » Rangs que tu atteints
- Unilevel » Cohésion et travail d'équipe, éducation

ACTIONS PAYANTES

- Horaire typique
- Temps investis versus avancement de rang
- Investir dans les actions de ventes
- Où ne pas perdre de temps

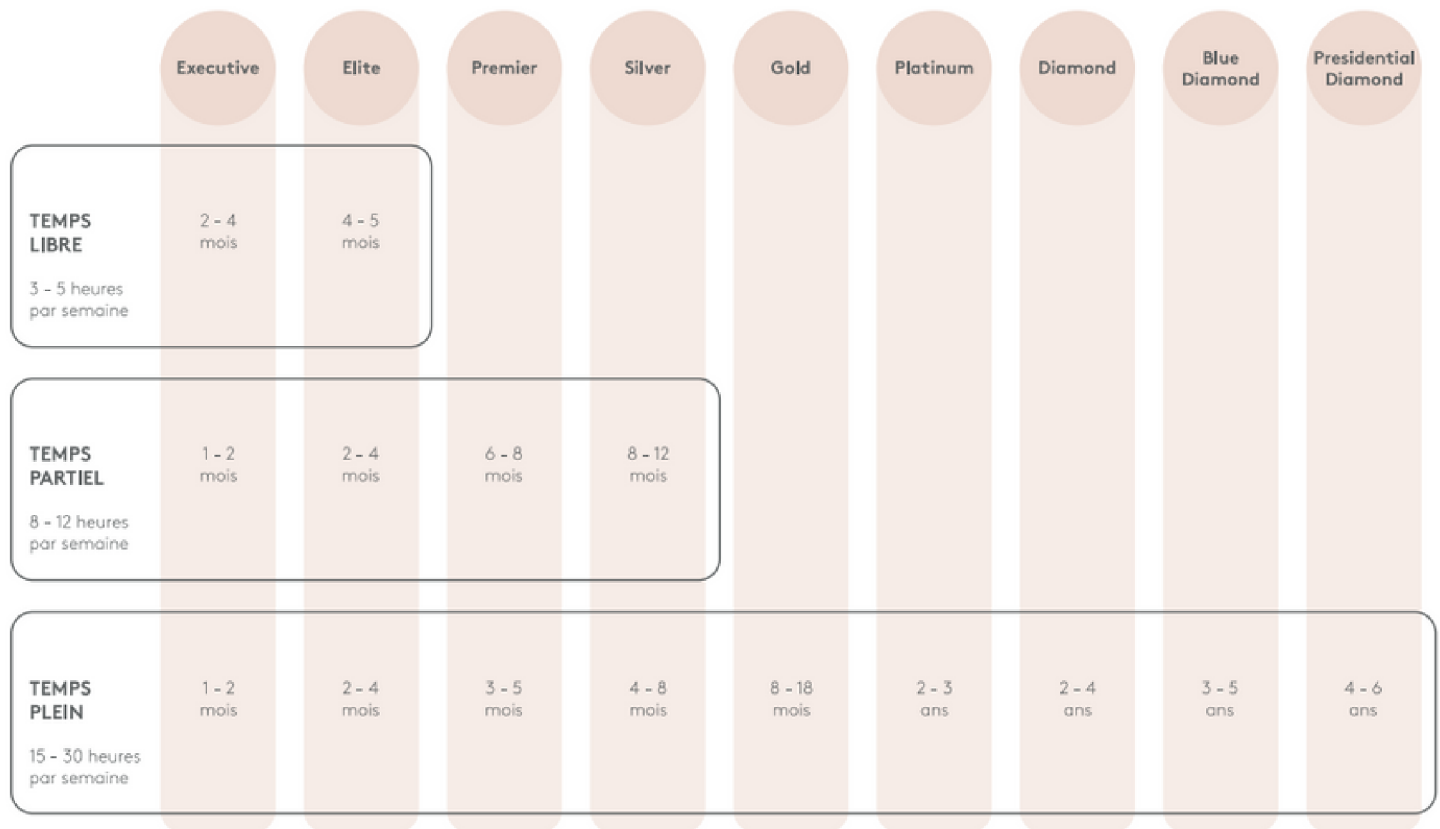
TA LISTE DE CONTACTS

- Élaborer ta liste de prospects.
- Comment la faire?

TA ROUTINE QUOTIDIENNE

- Être le produit du produit

Temps investi versus avancement de rang.



* Ces données proviennent d'une moyenne établie par doTERRA au fil des années.

Tes résultats et le temps qu'il te prendra pour atteindre ton objectif de rang dépendra du temps de qualité que tu investiras, de ta capacité à être enseignant, de ta volonté à réussir et de ton audace!

Qui a besoin de moi ?

Étape_01

Tout d'abord, inscris sur ta liste toutes les personnes à qui tu peux penser.

Étape_02

Détermine une colonne pour les consommateurs et une pour les ambassadeurs.

Pense à toutes ces personnes qui ont profondément besoin d'améliorer leurs vies.

Étape_03

Crois en toi et visualise la profonde fierté que tu auras une fois avoir accompagné ces personnes.

Étape_04

Contacte d'abord les personnes les plus douces pour prendre confiance en toi, en ton approche et en ton discours.

PROFIL TYPE DE L'AMBASSADRICE IDÉALE

- Femme
- A besoin d'argent / de temps / d'objectif
- Entre 30 et 55 ans
- Intéressé par les produits naturels
- Inspirante et ambitieuse
- Bienveillante
- Respectueuse de notre planète



Ta routine quotidienne.

MATIN

APRÈS-MIDI

SOIR



Semaine 02

COMMENT ÉCHANTILLONNER EFFICACEMENT

- Les guides d'échantillonnage
- Les critères à respecter:
 - Contacter et offrir les échantillons selon les besoins de la personne
 - Échantillonner
 - Mettre environ 5 gouttes par bouteille
 - Prendre RDV
 - Bien expliquer comment utiliser les échantillons
 - Faire des suivis durant la période de 14 jours
 - Inviter à passer commande

LE QUESTIONNAIRE

- Version électronique (on sauve la planète)
- Comment faire une rdv, coaching, atelier...
 - Prévoir 20 minutes avec la personne
 - Faire remplir votre questionnaire avant la rencontre
 - Positionner votre rôle de conseiller, coach, ambassadrice...
 - Présenter les 10 huiles de base en lien avec chacun des enjeux

LES HUILES À MAITRISER

- Les 10 huiles de base » FAMILY KIT
- Les synergies les plus populaires
- Présenter les différents kits

Suggestions d'approche.

“

Allo Julie, comment vas tu? Je propose des RDVs GRATUITS pour faire découvrir les HE aux gens autour de moi. Les huiles essentielles de grade thérapeutique de dōTERRA sont un soutien incroyable au sommeil, stress, digestion, humeur, concentration, énergie et bien plus! J'aimerais beaucoup t'envoyer des échantillons gratuit pour que tu puisses en faire l'essai. Tu as simplement à répondre à ce petit questionnaire et je t'envoie ça par la poste :) Merci de ton retour et j'espère que j'aurai l'occasion de te faire découvrir ces petites merveilles. Belle journée à toi!

“

Coucou Diane! J'ai un défi professionnel à relever. Je dois trouver 20 personnes qui ont une problématique de santé simple et qui aimeraient recevoir un échantillon d'huile essentielle pour le régler. Aimerais-tu participer?

“

Salut Karine! J'ai pensé à toi dernièrement.
Comme tu le sais probablement, je suis coach en huiles essentielles thérapeutiques et je me suis dit que tu aimerais toi aussi connaître ces petits secrets! J'aimerais beaucoup t'offrir des échantillons gratuits pour que tu puisses les essayer.

“

Bonjour Mélanie! Est-ce que tu t'intéresses aux méthodes naturelles pour prendre soin de toi? J'ai commencé à enseigner aux gens comment utiliser les huiles essentielles thérapeutiques pour améliorer leur santé et j'offre des échantillons pour faire découvrir mes produits. Serais-tu intéressée?

“

Hello Marie-Claude, comme tu le sais sûrement, j'ai décidé d'intégrer les huiles essentielles dans ma vie et celle de ma famille dernièrement. J'ai moi-même vécu une expérience assez incroyable avec les otites de ma fille, donc j'ai décidé que je devais faire découvrir ses petites merveilles aux gens qui m'entourent! J'offre gratuitement des échantillons pour les faire découvrir :) Tu as simplement à choisir ce qui te parle le plus : gestion du stress, sommeil, digestion, humeur, concentration, énergie ou tout autre enjeu que tu vis. J'espère sincèrement te faire découvrir mon nouveau mode de vie et les produits qui ont changé ma vie. J'ai hâte de te lire!

Nom :

Téléphone :

Courriel :

QUEL EST VOTRE OBJECTIF SANTÉ?

Quels sont vos 4 défis en santé globale?

1.

2.

3.

4.

Comment évaluez-vous les 3 aspects suivants, de 1 à 10?

(1 étant mauvais et 10 excellent)

Votre sommeil :

Votre niveau d'énergie :

Votre niveau de stress :

Prenez-vous actuellement des suppléments de vitamines et minéraux? ☐ OUI ☐ NON

Si oui, lesquels?

Prenez-vous des médicaments sur une base régulière? ☐ OUI ☐ NON

Si oui, lesquels?

Suivez-vous présentement un régime alimentaire? ☐ OUI ☐ NON

Si oui, de quoi s'agit-il?

Avez-vous des infections à levure, à champignons? ☐ OUI ☐ NON

Avez-vous des problèmes avec votre peau? (acné, eczéma, sécheresse, rides profondes, taches pigmentaires, etc.)

☐ OUI ☐ NON Si oui, de quoi s'agit-il?

Éprouvez-vous des difficultés avec votre système digestif?

(brûlement d'estomac, acidité, reflux gastrique, ballonnements, etc.)

☐ OUI ☐ NON Si oui, de quoi s'agit-il?

Souffrez-vous souvent de congestion nasale, état grippal, sinusite, bronchite, etc.? ☐ OUI ☐ NON

Avez-vous des enfants? ☐ OUI ☐ NON Si oui, combien?

Sur un échelle de 1 à 10, quelle importance accordez-vous à votre bien-être?

Aimeriez-vous bénéficier gratuitement d'un suivi mensuel avec un conseiller santé? ☐ OUI ☐ NON

J'ai une nouvelle CLIENTE!

Et maintenant?

Yeahhh! CÉLÈBRE! Tu dois tout de suite envoyer le message à l'univers que tu es excitée et heureuse d'accompagner cette cliente et que tu es prête à en accompagner d'autres!



Accueille-la avec enthousiasme!

Prends le temps de lui expliquer comment utiliser des huiles essentielles. Invite-la dans sur ton compte Instagram si tu en as un, afin qu'elle aie accès à de l'information continue. Personnellement, je lui remets également des E-books gratuit, des vidéos, et je lui envoie le catalogue pour qu'elle se sente unique dans son cheminement, une belle façon de lui faire découvrir d'autres produits... et qui n'aime pas recevoir des cadeaux?



Planifie avec elle une rencontre santé personnalisée.

Si tu prends cette petite demi-heure pour personnaliser ton suivi, je te promets que ce sera le premier pas vers une entreprise durable! Montre-lui ses huiles, explique-lui comment elle peut les utiliser pour ELLE dans son quotidien. Montre-lui comment utiliser le site du laboratoire. Tu veux qu'elle soit rapidement autonome pour qu'elle puisse aller chercher les informations dont elle a besoin et qu'elle comprenne bien comment naviguer. Tu peux lui envoyer une vidéo pré-enregistrée ou le faire directement avec elle.



Présente-lui le carte membre

C'est TELLEMENT avantageux comme carte! Tu VEUX que ta cliente en saisisse bien tous les bénéfices!



Invite-la a faire découvrir DoTerra

Tu peux lui proposer d'organiser un atelier virtuel avec ses amis et en contrepartie tu peux lui offrir une huile ou un autre cadeau (soin, cours, massage, méditation...).



Fais un suivi personnalisé les 3 premiers mois

Le secret est dans les suivis :) Prends le temps de contacter tes nouvelles clientes une fois par mois. Prends de leurs nouvelles. Vérifie si elles utilisent leurs huiles et si elles ont des questions. Prends soin d'elles.

Semaine 03

STRATÉGIE DE PLACEMENT

- Au début, toujours parler à sa formatrice avant de faire des changements.
- Faire son suivi dans les 14 jours suivants l'inscription.
- Les questions: Veut-elle découvrir pour 100PV de produits par mois? A-t-elle un profil d'ambassadrice ou de formatrice?
- Règles de placement: 90 jours.

LE POUVOIR DE 3

- Bien comprendre comment atteindre le 50\$, 250\$ et 1500\$ US
- Les critères: 4 LRP de 100 PV (le tient plus 3 autres sur ta première ligne) et un total de 600 PV sur ta première ligne, incluant toi.

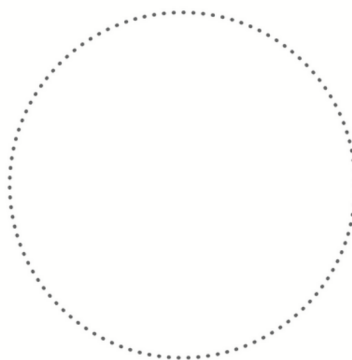
LES 3 CHEMINS POUR Y ARRIVER

- Rapide: 3 bâtisseurs
- Moyen: 2 bâtisseur et 1 partageur
- Plus lent: 1 bâtisseur et 2 partageurs

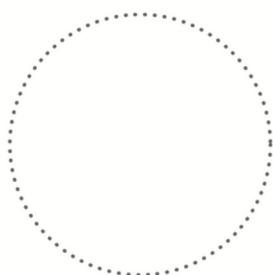
QUEL EST TON OBJECTIF?

Explique brièvement ce qui motive ton choix.

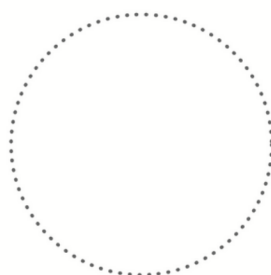
RANG PREMIER



PREMIER

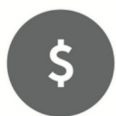


2K+



2K+

5 000 OV

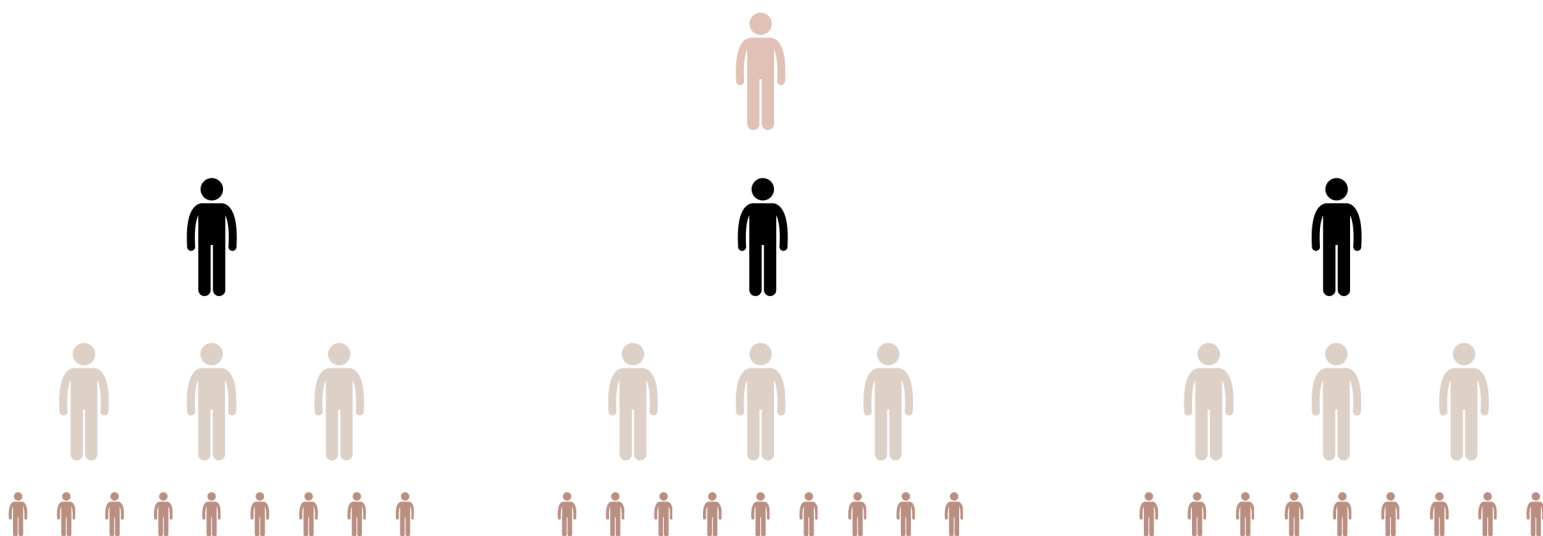


- Revenus moyens mensuels : 1 000 \$*
- Payé niveaux 1-6
- Bonus d'autonomisation

LA STRUCTURE

POURQUOI DÉBUTER AVEC CETTE STRUCTURE ?

- Avoir un plan et une vision.
- Choisir une personne de confiance.
- C'est la première étape pour ton Pouvoir de 3.



Semaine 04

COMMENT FAIRE DES SUIVIS

- Former sur 90 jours
- Planifier pour se libérer
- Vos tunnels de vente

COMPRENDRE LE LRP

- Concept global
- Les avantages clients
- Pourquoi privilégier l'achat sur le programme de fidélité
- Comment accumuler des points
- Comment utiliser les points et les frais reliés

L'ÉDUCATION CONTINUE

- Regarder des vidéos sur DoTerra
- Suivre des leaders DoTerra sur les réseaux
- Lire des articles, livres, témoignages

Séquence de communication avec un nouveau client.

- Premier 24h
 - Envoyer message de remerciement.
- Après 14 jours
 - Prendre des nouvelles (envrion 20/30min)
 - Objectif du RDV:
 - Revoir les produits achetés.
 - Montrer comment faire une commande.
 - Lui proposer de faire découvrir DoTerra à ses proches.
- Après 21 jours
 - Faire un suivi sur ses nouveaux besoins, ses nouveaux bobos, ses nouveaux objectifs (s'informer si tout va bien, si elle a essayé, s'il a des questions etc.).
- Après 45 jours
 - Prendre des nouvelles

Ton objectif est de fidéliser le client est de le rendre unique .

Quelques truc de fidélisation.

- Offrir un coaching gratuit
- L'inviter à un 2e coaching sur une thématique différente.
- Faire un concours dans ton groupe, publier un témoignage, susciter le partage de la part des clients.
- Offrir un cadeau à une personne qui en réfère une autre.
- Demander un témoignage sur ses produits préférés.
- Lui partager tes recettes chouchous.
- Lui offrir des échantillons d'huiles essentielles qu'elle n'a pas déjà.
- Créer des événements, des lives, des articles inspirants.
- L'inviter à s'inscrire à ta page Instagram ou Facebook.
- Publiciser les promotions du mois (voir rubrique promo du mois sur le site).
- Envoyer une carte de remerciement, des E-books, des petits mots doux.
- Souligner son anniversaire en lui offrant un petit cadeau.
- Prendre soin d'elle comme de ta propre famille.



Semaine 05

PARTAGER L'OPPORTUNITÉ

- Définir votre profil; ambassadrice ou formatrice ?
- C'est le temps de passer à l'action!

ANALYSE DE TON ARBRE

- 85% des ambassadrices et formatrices ont commencé comme clients.
- Garder à l'oeil les clients fidèles. Ce sont souvent des merveilleuses ambassadrices.

COMMENT APPROCHER CEUX QU'ON DÉSIRE AVOIR DANS NOTRE ÉQUIPE

- Défaire nos blocages
- Ne pas décider pour eux
- Avoir confiance en l'opportunité que vous lui offrez.
- Faire des rencontres à 3 avec ta formatrice.
- Lui proposer de faire la liste des personnes qu'elle aimerait aider à son tour.
- Des suggestions d'approche : «Je suis devenue formatrice au sein d'un laboratoire nord américain et je recherche des personnes comme toi qui souhaite aider les autres à se construire une vie plus saine, qui souhaitent prendre soin d'eux et de notre planète.»
- Ne cibler que des personnes inspirantes, avec qui vous avez profondément envie de travailler. Des personnes bienveillantes, des belles âmes.

OBJECTIONS ET CROYANCES LIMITANTES

- Détermine tes croyances limitantes et brule les.

Objections et croyances limitantes.

Des gens qui auront des objections, vous allez en rencontrer! Au début, nous restons parfois figés devant les objections et nous sommes mal à l'aise. C'est normal! Ce que vous devez faire c'est vous exercer à répondre avec une attitude confiante.

TRUC

Associez le mot «objection» à une question. Chaque fois qu'une personne s'oppose c'est qu'il reste des questions non répondues. Prenez le temps avec votre client, rassurez-le et répondez à toutes ses questions.

Voici quelques pistes pour se préparer mentalement à répondre aux objections:

- Au lieu de vouloir persuader la personne, mettez-vous à sa place, en mode empathique, et tentez de l'aider de votre mieux. La rassurer, répondre à ses interrogations avec une attitude confiante et proposer la meilleure alternative pour elle, voilà ce qu'il faut faire!
- Soyez convaincus que ce que vous avez à offrir est ce dont le client a besoin.
- Rappelez-vous que le but est d'en apprendre sur les besoins du client et que c'est votre travail de l'éduquer.
- Pratiquez-vous à répondre aux objections avec vos proches pour gagner en confiance.
- Restez positifs, ouverts et au service des autres.

Principales objections

01 Temps

02 Argent

03 MLM

04 Foi envers les huiles-essentielles

Les croyances limitantes de vos futures ambassadrices.

01_TEMPS

- Comprenez à quoi ressemble leur vie. Ils doivent savoir que vous comprenez vraiment le peu de temps dont ils disposent, car vous aussi vous êtes passé par là.
- Guidez les avec le coeur, pour LEUR bien, pas pour le votre.
- Suivez cette séquence:
 - Nous avons tous les mêmes 24 heures dans notre journée. Ce qui détermine notre qualité de vie est la façon dont nous organisons notre planning.
 - Si tu ne trouve pas un moyen de t'organiser tu n'aura JAMAIS la liberté de temps, car la vie poursuivra son cours comme elle le fait en ce moment.
 - Tu es capable de te lancer de nouveaux défis même si tu as juste 5h par semaine à y consacrer. Tu seras tellement fière de toi, en prenant soin des autres grâce à ce projet.

02_JE N'AI PAS D'ARGENT

- Ecoutez son histoire et partagez lui la votre.
- Soyez déterminé à faire la bonne chose pour ELLE même si cela pourrait signifier qu'elle ne s'engage pas dans dōTERRA pour le moment.
- Expliquez lui que les huiles essentielles vont lui permettre de soigner sa famille de façon saine et économique.
- Expliquez lui que son abondance financière ne sera pas immédiate, elle devra travailler pour atteindre ses objectifs, mais dans un premier temps elle pourra avoir un peu d'argent de poche. La patience est la première des qualités quand on rejoint DoTerra.
- L'ascension peut être longue suivant notre motivation, mais une fois atteinte elle est incroyable. Nous avons dans le Laboratoire des membres qui sont ici depuis 5ans seulement et qui sont déjà à la retraite car elles ont construit un héritage pour leur famille, grâce aux nombreuses personnes qu'elles ont formées.

Les croyances limitantes de vos futures ambassadrices:

03_ JE N'AIME PAS LE MODÈLE D'AFFAIRES MLM

- Comprenez pourquoi ils n'aiment pas les sociétés de marketing de réseau. Ils doivent savoir que vous comprenez vraiment à quel point ils n'aiment pas les MLM.
- Engagez-vous à faire la bonne chose pour EUX même si cela pourrait signifier qu'ils ne s'engagent pas dans dōTERRA pour le moment.
- Oui DoTerra est une entreprise qui rémunère ces membres grâce à des commissions et qui leur permet de former à leur tour des ambassadeurs et de gagner des commissions sur la construction de leurs équipes. Cette façon d'être rémunéré fait peur car beaucoup beaucoup d'entreprise profitent de leurs membres et proposent des produits gadgets.
- Les huiles essentielles sont des produits indispensables aujourd'hui pour notre santé mentale et physique.
- Notre seule mission est de prendre soin des autres et de vivre de notre passion.
- Oui ce système fait peur car sa réputation est terrible malheureusement. Mais il permet de construire une structure professionnelle basée sur l'échange, le partage et la solidarité, Aucun autre système ne permet ça aujourd'hui. C'est LE secteur qui connaît la plus forte évolution et croissance ces dernières années,
- Les gens veulent être indépendant, libre et pouvoir créer une vie sur mesure afin de vivre leur vie et ne pas la traverser.

Les croyances limitantes de vos futures ambassadrices:

04_ JE NE CROIS PAS AUX HUILES ESSENTIELLES

- Comprenez pourquoi ils ne croient pas aux huiles essentielles. Ils doivent savoir que vous êtes vraiment prêt à écouter leurs préoccupations.
- Convenez qu'il existe de nombreux médicaments modernes qui sont une bénédiction pour nos familles.
- Laissez-leur ensuite un échantillon à essayer ou, s'ils ont déjà essayé une huile essentielle mais n'ont pas obtenu les résultats recherchés, donnez-leur la possibilité d'en essayer une nouvelle.
- Fixez une attente réaliste en disant:
 - Les huiles essentielles sont similaires aux médicaments d'une certaine façon. Lorsque vous avez une maladie, que vous allez chez le médecin et recevez une ordonnance. si vous en prenez et que cela ne fonctionne pas, vous ne penserez pas; je n'essaierai plus jamais de prendre des médicaments parce que c'est inutile, ça ne fonctionne pas. Vous vous direz plutôt: Ce médicament n'a pas bien fonctionné pour moi, je dois retourner voir le médecin et lui demander quelque chose de différent. Nous avons été programmés de cette façon, nous comprenons que les médicaments peuvent agir différemment d'une personne à l'autre. Les huiles essentielles sont similaires en ce sens; chaque huile n'aura pas exactement le même effet sur chaque personne. Donc, si vous utilisez une huile essentielle et n'obtenez pas les résultats que vous recherchez, nous pouvons essayer autre chose. Si vous êtes patient avec les huiles essentielles comme vous l'êtes avec les médicaments, nous trouverons quelque chose de plus sûr, moins cher et plus efficace pour vous.
- N'oubliez jamais que les plantes sont l'origine de la médecine.

« Ne jugez pas chaque jour
par la moisson que vous récoltez,
mais par les graines que vous plantez. »

– Robert Louis Stevenson

Des conseils de leaders :



66
Ysabel Giraud

*"Ne t'attends pas à tout savoir avant de te lancer.
Avance avec ton cœur, fais confiance à ton
intuition, et laisse l'expérience te guider."*



66
Audrey Crépeault

*« Travaille sur toi, ouvre ton esprit et libère-toi de tes
croyances limitantes pour mieux accompagner les autres.
Multiplie aussi les activités de vente au quotidien et sois
imputable de tes résultats. »*



66
Marion Aider

*"Quand tu commences chez
doTERRA tu peux te sentir
tout(e) petit(e) mais tu vas
recevoir le plus bel
enseignement de ta vie
professionnelle car tu vas
apprendre avec le cœur.
Suis ton intuition, reste
constante, passionnée,
enseignable et garde à
l'esprit que doTERRA
change des vies."*



66
Louise Mariusse

*« Tu es ta seule limite, ne
l'oublie jamais."*

Des conseils de leaders :



66
Audrey Fosseries

“Garde en tête que ton succès est la somme de tes échecs. Teste, essaie, analyse et fais confiance à ta marraine pour te guider. »



66
Karolyn Vaillancourt

« Sois authentique et met ton syndrome de l'imposteur à la porte! Tu as TES forces, TON bagage et TES faiblesses. C'est parfait ainsi! Et surtout, ne laisse personne éteindre ta lumière. »



66
Marie-Kim Provencher

« Suivez la recette. Tout est là! Travaillez sur vos croyances. Soyez disciplinés et sachez que c'est une carrière de 4 ans... ou moins! »

Semaine 06

COMPRENDRE LE PLAN DE COMPENSATION

- Départ rapide: 20% - 10% - 5%
- Le pouvoir de 3
- Le UNILEVEL, le résiduel
- Vente au détail
- LRP

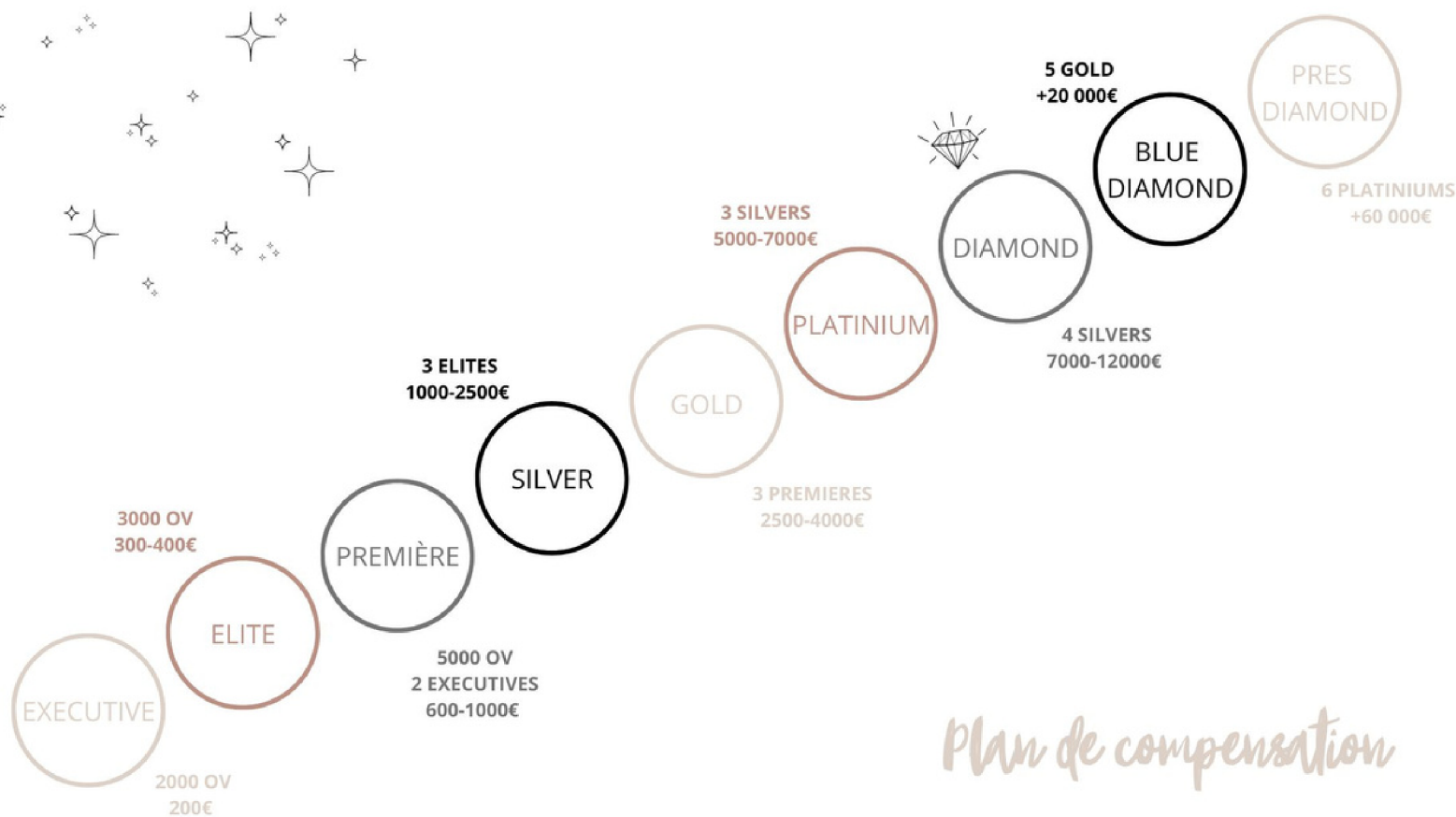
OBJECTIF DE RANG

- Planification ELITE
- Planification PREMIER
- Planification SILVER
- Planification GOLD
- Planification PLATINUM
- Planification DIAMOND
- Planification BLUE DIAMOND
- Planification PRESIDENTIAL

L'ÉCHELLE DES CROYANCE

- Se lancer
- Grandir
- Bâtir
- Se dupliquer
- Croître
- Se multiplier
- Maîtriser
- Amplifier

Comprendre le plan de compensation.



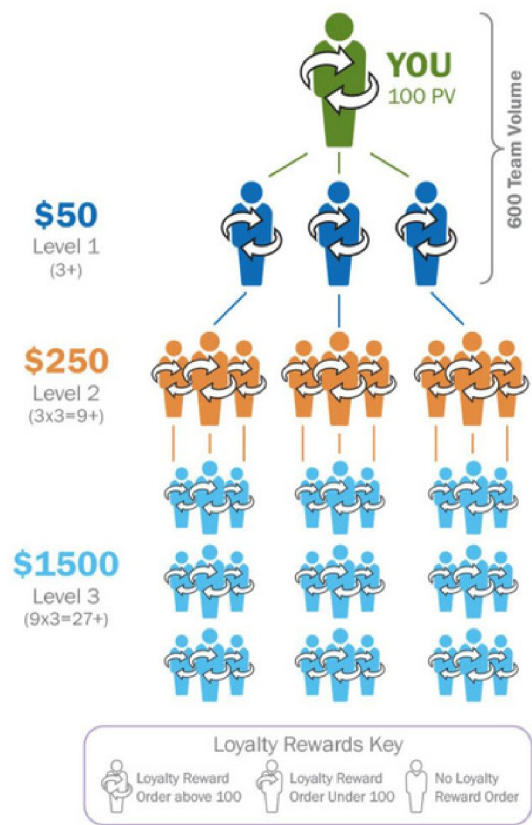
Plan de compensation

Démarrage Rapide

Valable durant les 60 premiers jours de chaque nouveaux clients



Primes de fidélisation



Unilevel

dōTERRA Compensation Plan: Residual Earnings

Unilevel Organizational Bonus (paid monthly on compressed organizational volume)												
Paid as Title	Wellness Advocate	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Monthly PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Monthly OV	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Qualified Legs*	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Leg Requirements	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Level 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Level 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Level 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Dynamic Compression		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Comprendre les primes de rang.

Prime de rang

PREMIER							
Empowerment bonus (avec 1 inscription de 100 pv)	Part de leadership	Valeur de la part (approx)	Total du bonus	Parts supplémentaire (160\$) si votre inscription devient ELITE pour la première fois*	Total Elite	Pouvoir de 3 US	TOTAL
200,00 \$	0	0 \$	0 \$	AUCUNE	0	50,00 \$	250,00 \$
SILVER							
Empowerment bonus (avec 1 inscription de 100 pv)	Part de leadership	Valeur de la part (approx)	Total du bonus	Parts supplémentaire (160\$) si votre inscription devient ELITE pour la première fois*	Total Elite	Pouvoir de 3	TOTAL
200,00 \$	1	160,00 \$	160,00 \$	1	160,00 \$	250,00 \$	610,00 \$
GOLD							
Empowerment bonus (avec 2 inscriptions de 100 pv)	Part de leadership	Valeur de la part (approx)	Total du bonus	Parts supplémentaire (160\$) si votre inscription devient ELITE pour la première fois*	Total Elite	Pouvoir de 3	TOTAL
400,00 \$	5	160,00 \$	800,00 \$	1	160,00 \$	1 500,00 \$	2 700,00 \$
PLATINUM							
Empowerment bonus	Part de leadership	Valeur de la part (approx)	Total du bonus	Parts supplémentaire (160\$) si votre inscription devient ELITE pour la première fois*	Total Elite	Pouvoir de 3	TOTAL
AUCUN	10	160,00 \$	1 600,00 \$	1	160,00 \$	1 500,00 \$	3 100,00 \$
DIAMOND							
Bonis de performance Diamond (1800\$ approx)	Total du bonis de performance	Diamond Pool (1270\$ approx)	Total du Diamond Pool	Parts supplémentaire (1270\$) si votre inscription devient PREMIER pour la première fois*	Total Premier	Pouvoir de 3	TOTAL
1	1 800,00 \$	3	3 810,00 \$	1	1 270,00 \$	1 500,00 \$	7 110,00 \$
BLUE DIAMOND							
Bonis de performance Diamond (1800\$ approx)	Total du bonis de performance	Blue Diamond Pool (1697\$ approx)	Total du Blue Diamond Pool	Parts supplémentaire (1697\$) si votre inscription devient PREMIER pour la première fois*	Total Premier	Pouvoir de 3	TOTAL
2	3 600,00 \$	3	5 091,00 \$	1	1 697,00 \$	1 500,00 \$	10 191,00 \$
PRESIDENTIAL DIAMOND							
Bonis de performance Diamond (1800\$ approx)	Total du bonis de performance	Presidential Diamond Pool (11 848\$ approx)	Total du Presidential Diamond Pool	Parts supplémentaire (11 848\$) si votre inscription devient SILVER pour la première fois*	Total Silver	Pouvoir de 3	TOTAL
3	5 400,00 \$	3	35 544,00 \$	1	11 848,00 \$	1 500,00 \$	42 444,00 \$

*Non inclus dans le total des bonis: Part si une inscription atteint un rang, Fast start et Unilevel.

Imprime cette page et garde-la pas très loin pour comprendre ta courbe d'évolution en tant qu'entrepreneur en marketing relationnel en fonction de ton dernier rang atteint. C'est fou comme c'est révélateur!

(et même si tu es un être d'exception, on commence toujours au bas de l'échelle et on gravit tous les échelons un à un!)



J'ai une nouvelle CONSEILLÈRE!

Et maintenant?

Yeahhh! CÉLÈBRE encore! Tu dois tout de suite envoyer le message à l'univers que tu es ravie d'agrandir ton équipe et de partager encore à plus grande échelle!

☐ **Accueille-la avec enthousiasme!**

Prends le temps de répondre à toutes ces questions, de comprendre ses objectifs, ses attentes, ses rêves.

Aide-la à atteindre la vie qu'elle souhaite se créer, sans pression. Ce projet c'est son entreprise, tu es là pour faire ressortir le meilleur d'elle-même et lui permettre de briller à son tour.

Fixe-lui des challenges, des missions, des objectifs, en douceur et dans le respect de ses attentes.

☐ **Inscris-la au campus MADAME NATURE**

Envoies-lui ce guide, le catalogue, des E-books, des vidéos...

Donnes-lui toutes les informations qui t'ont permis à toi de prendre du plaisir dans cette activité.

Invite-la à rejoindre le campus MADAME NATURE.

Tu peux lui faire découvrir tous les produits que tu as toi-même achetés et lui offrir des échantillons, des petits cadeaux.

Chouchoute-la, elle fait partie de ta famille.

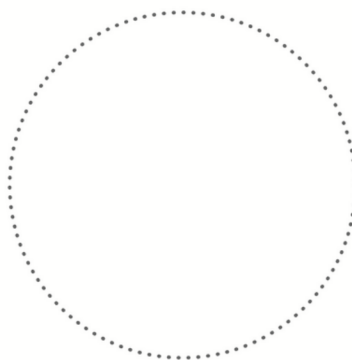
☐ **Planifie tes temps de mentorat avec elle**

Ne NÉGLIGE SURTOUT PAS CE POINT! Elle va avoir besoin de toi! Tu es son mentor! Elle te fait confiance! Accompagne-la et aie du plaisir à travailler avec elle! Voici quelques petits points que tu peux discuter en mentorat: Son pourquoi, ses objectifs, ses forces et ses défis, sa liste (comment elle va contacter les gens sur sa liste et ajouter d'autres noms...)

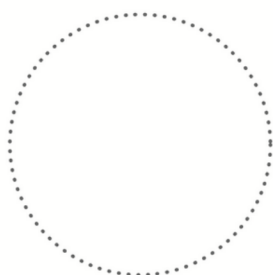
☐ **Planifie un appel à trois avec ta formatrice et elle**

Tu veux qu'elle sente qu'elle fait désormais partie d'une famille! Ce sera donc la première personne à qui la présenter. Elle pourra vraiment répondre aux questions plus précises étant donné son expérience. Ensemble, vous pourrez élaborer une stratégie suivant l'univers de ta conseillère. N'oublie pas que ta formatrice a plus d'expérience que toi et sera trouver les mots pour l'accueillir avec tout l'amour qu'elle mérite.

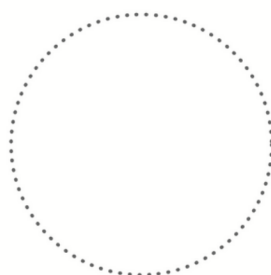
PLANIFICATEUR DE RANG



PREMIER

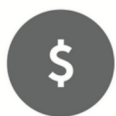


2K+



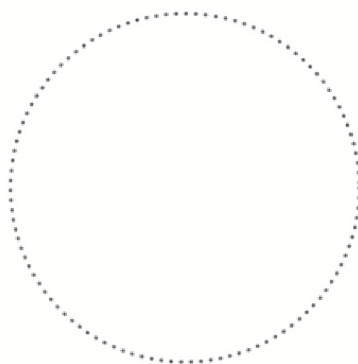
2K+

5 000 OV

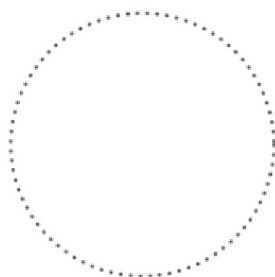


- Revenus moyens mensuels : 1 000 \$*
- Payé niveaux 1-6
- Bonus d'autonomisation

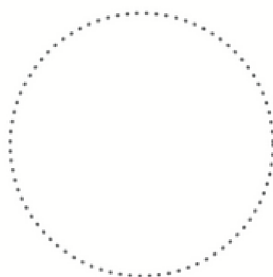
PLANIFICATEUR DE RANG



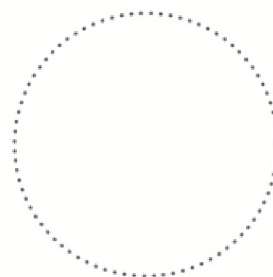
ARGENT



3K



3K



3K

9 000 OV

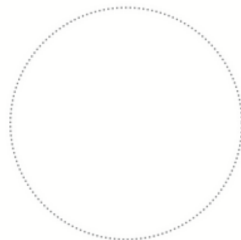


- Revenus moyens mensuels : 2 000 \$*
- Payé niveaux 1-7+ • Part de leadership
- Bonus d'autonomisation • Bonus Élite

PLANIFICATEUR DE RANG



- Revenus moyens mensuels : 5 000 \$*
- Payé niveaux 1-7+
- Jusqu'à 2 parts de groupement d'autonomisation
- 5 parts de groupement de leadership
- Bonus lorsqu'une de tes inscriptions personnelles devient Élite pour la première fois



OR



PREMIER



2K+



2K+

5 000 OV



PREMIER



2K+



2K+

5 000 OV



PREMIER



2K+



2K+

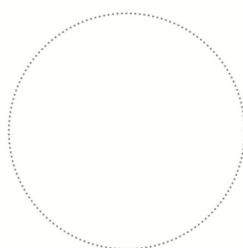
5 000 OV

* Ton revenu mensuel dépendra de tes performances. En dollars canadiens.

PLANIFICATEUR DE RANG

\$

- Revenus moyens mensuels : 10 500 \$*
- Payé niveaux 1-7+
- 10 parts de groupement de leadership
- Bonus lorsqu'une de tes inscriptions personnelles devient Élite pour la première fois



PLATINE



ARGENT



ARGENT



ARGENT



3K



3K



3K



3K



3K



3K



3K



3K



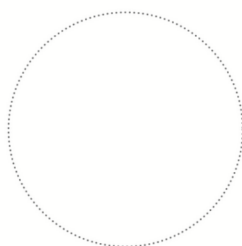
3K

* Ton revenu mensuel dépendra de tes performances. En dollars canadiens.

PLANIFICATEUR DE RANG

\$

- Revenus moyens mensuels : 12 000 \$*
- Payé niveaux 1-7+
- 1 part de groupement de performance Diamond et de groupement Diamond
- 1 part supplémentaire de chaque groupement lorsqu'une de tes inscriptions personnelles devient Premier pour la première fois



DIAMANT



ARGENT



ARGENT



ARGENT



ARGENT



3K



3K



3K



3K



3K



3K



3K



3K



3K



3K



3K



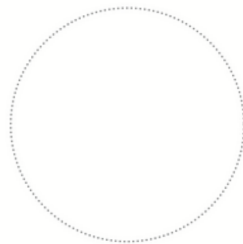
3K

* Ton revenu mensuel dépendra de tes performances. En dollars canadiens.

PLANIFICATEUR DE RANG



- Revenus moyens mensuels : 35 000 \$*
- Payé niveaux 1-7+
- 1 part de groupement Blue Diamond
- 2 parts de groupement de performance Diamond
- 1 part supplémentaire de chaque groupement lorsqu'une de tes inscriptions personnelles devient Premier pour la première fois



DIAMANT BLEU



OR



OR



OR



OR



OR



PREMIER PREMIER PREMIER



2K 2K 2K 2K 2K 2K

15 000 OV



PREMIER PREMIER PREMIER



2K 2K 2K 2K 2K 2K

15 000 OV



PREMIER PREMIER PREMIER



2K 2K 2K 2K 2K 2K

15 000 OV



PREMIER PREMIER PREMIER



2K 2K 2K 2K 2K 2K

15 000 OV



PREMIER PREMIER PREMIER



2K 2K 2K 2K 2K 2K

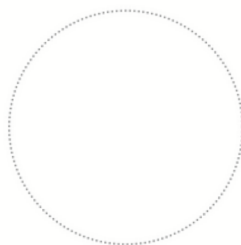
15 000 OV

* Ton revenu mensuel dépendra de tes performances. En dollars canadiens.

PLANIFICATEUR DE RANG



- Revenus moyens mensuels : 100 000 \$*
- Payé niveaux 1-7+
- 1 part de groupement de performance Presidential Diamond
- 3 parts de groupement de performance Diamond
- 1 part supplémentaire de chaque groupement lorsqu'une de tes inscriptions personnelles devient Argent pour la première fois



DIAMANT PRÉSIDENTIEL



PLATINE



PLATINE



PLATINE



PLATINE



PLATINE



PLATINE



ARGENT ARGENT ARGENT



ARGENT ARGENT ARGENT



ARGENT ARGENT ARGENT



ARGENT ARGENT ARGENT



ARGENT ARGENT ARGENT



ARGENT ARGENT ARGENT



3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K



3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K



3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K



3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K



3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K



3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K 3K

* Ton revenu mensuel dépendra de tes performances. En dollars canadiens.

PLANIFICATEUR DE RANG pour le Pouvoir de 3

A pyramid diagram consisting of 10 circles arranged in three rows. The top row has 1 circle, the middle row has 3 circles, and the bottom row has 6 circles. The circles are arranged in a staggered pattern, with each circle in a row positioned between two circles in the row below it.

* Ton revenu mensuel dépendra de tes performances. En dollars canadiens.



Les 10 erreurs à éviter :

- Créer un groupe Messenger et y inviter tous vos contacts pour leur partager ta nouvelle passion.
- Ajouter des gens dans ton nouveau groupe Facebook sans leur avoir parlé avant.
- Créer un événement Facebook, inviter tous tes amis et espérer qu'il y aura foule à ton atelier sans faire aucune autre action.
- Approcher des gens connus en espérant que cette fois sera la bonne!
- Envoyer le même message à tous tes contacts, un « copier-coller » sans prendre en compte l'humain derrière le message.
- Vendre tes produits par Facebook en approchant des inconnus avec un speech de vente sans discussion préalable.
- Parler contre une autre conseillère, peu importe le MLM, même si c'est le même que toi. Tout le monde a droit à l'erreur.
- Dénigrer une autre entreprise ou tenter de prouver que ton entreprise est meilleure qu'une autre. Mets plutôt de l'avant les avantages et ce que tu aimes de ta compagnie, sans la comparer.
- Ne pas faire tes suivis.
- Croire qu'en MLM, on peut faire de l'argent facilement sans travailler. Les gens qui ont cette croyance abandonnent rapidement lorsqu'ils réalisent qu'ils devront mettre des efforts. C'est en travaillant qu'on est récompensé!

Quelques statistiques

54%

MAMANS

Les mères préfèrent rester ou travailler à la maison.

95%

VALEURS

Les gens veulent travailler pour une entreprise qui partagent les mêmes valeurs qu'eux.

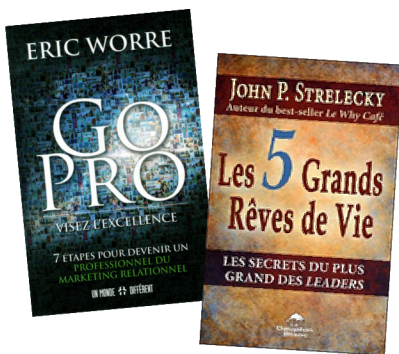
82%

FEMMES + MLM

Les femmes qui font plus de 100 000\$ / année le font dans le MLM.

Suggestions de lecture pour le développement.

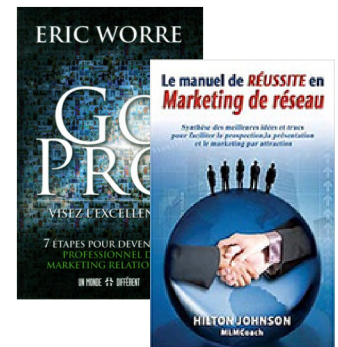
ÉLITE



PREMIER



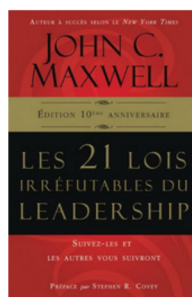
SILVER



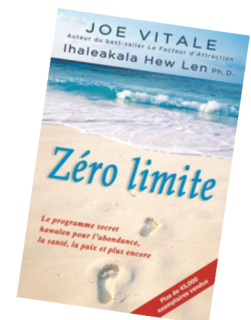
GOLD



PLATINUM



DIAMOND



La lecture nourrit l'âme de l'entrepreneur qui cherche à se former par lui-même pour accroître ses compétences.



Tu es ta seule limite !

Louise xx