

Daily Mentor Calls – Allyse Sedivy

Daily Mentor Call 1: Einführung in die Daily Mentor Calls

Daily Mentor Call 2: Eine Namensliste erstellen

Deine Aufgabe: Erstell Deine Namensliste (100er-Liste) und verwende dazu bestenfalls die Vorlage (siehe Teambereich).

- Dies wird einer Deiner größten Errungenschaften mit dōTERRA sein. Eine Liste mit wertvollen Namen ist der ideale Start, wenn Du Dein Business effizient starten möchtest oder neue Impulse setzen willst, um es weiter auszubauen.
- Verwende als Hilfsmittel die Erinnerungshilfe (siehe Teambereich) oder den dōTERRA Memoryjogger auf <https://media.doterra.com/us/en/brochures/memory-jogger.pdf>
- Bewahre die Liste digital (Scan oder Foto) oder in einem Google-Dokument, Evernote, etc. so dass Du immer darauf zugreifen kannst und sie erweitern kannst.
- Schreibe alle Namen auf, die Dir in den Sinn kommen. Denke daran, dass Du diese Liste ergänzen wirst, solange Du dōTERRA teilst.

Daily Mentor Call 3: Bringe Ordnung in Deine Namensliste

Deine Aufgabe: Als nächstes ist es wichtig, die Namen auf der Liste zu sortieren. Ordne die Namen nach dem 7-Punkte-Kategorisierungssystem. Gib jedem Kontakt einen Punkt für jedes der 7 folgenden Merkmale. Schreibe die Zahl dann in die erste Spalte auf der Namensliste.

Die Kategorien:

1. weiblich
2. Geld/Zeit/Lebenszweck Bedürfnis
3. Alter 30-55 Jahre
4. liebt natürliche Lösungen
5. Erfahrung im Bereich Business und Verkauf
6. hat sozialen Einfluss
7. hat einen unterstützenden Ehepartner

Beispiel: Sarah Mustermann steht auf Deiner Namensliste. Sie ist 25 Jahre, Verkäuferin, hat viele Bekannte und auch ihr Partner liebt die Öle.

- | | |
|----------------------------------------------|-----------------|
| 1. weiblich | ja = 1 Punkt |
| 2. Geld/Zeit/Lebenszweck Bedürfnis | ja = 1 Punkt |
| 3. Alter 30-55 Jahre | nein = 0 Punkte |
| 4. liebt natürliche Lösungen | ja = 1 Punkt |
| 5. Erfahrung im Bereich Business und Verkauf | ja = 1 Punkt |
| 6. hat sozialen Einfluss | ja = 1 Punkt |
| 7. hat einen unterstützenden Ehepartner | ja = 1 Punkt |

In die Spalte „Kategorien“ auf der Namensliste schreibst Du bei ihr also die Zahl 6.

Daily Mentor Call 4: Erstellen eines Aktions-Plans für jeden einzelnen Namen

Deine Aufgabe:

1. Entscheide, welche **Form der Kontaktaufnahme** für jede Person auf Deiner Liste am effektivsten ist.
 - a. Persönliches Gespräch
 - b. Telefonat
 - c. Textnachricht/SMS/WhatsApp/Telegram etc.
 - d. E-Mail
 - e. Soziale Medien (Facebook Messenger, Instagram)
2. Entscheide, welchen Ansatz Du wählen möchtest: Schätzt Du sie eher als Produktnutzer (User) oder als Sharer/Builder (Business) ein?
3. Schreib in der Liste in die Spalte „Ansatz“, welche **Form der Kontaktaufnahme** für jede Person am besten ist.

Daily Mentor Call 5: Effektiver Kontaktaufbau zu Menschen auf Deiner Namensliste

Deine Aufgabe: Spiele erst die folgenden Skripte mit einem Übungs-Partner durch und verinnerliche sie. Beginne daraufhin, Deine Liste auf diese effektive Weise zu kontaktieren.

Textnachrichten/E-Mail/Social Media Skripts:

„Hallo Sarah, ich habe tolle Neuigkeiten für Dich. Wann können wir telefonieren?“

„Hallo Sarah, ich habe mir über dich Gedanken gemacht und nun habe ich etwas wirklich Interessantes, was ich mit Dir teilen möchte. Wann können wir uns treffen?“

„Hallo Sarah, ich habe mir über dich Gedanken gemacht und nun habe ich etwas wirklich Interessantes, was ich mit Dir teilen möchte. Wann können wir telefonieren?“

Persönliche oder telefonische Produktansprache:

(verwende dieses Skript nur dann, wenn Du bereits weißt, woran diese Person leidet):

„Hallo Sarah, ich habe an Dich gedacht und möchte gerne etwas mit Dir teilen. Ich habe einige ziemlich erstaunliche Erfahrungen mit ätherischen Ölen gemacht.... (Sprich dann kurz über einfache, aber wirkungsvolle und persönliche Erfahrungen oder von den Erfahrungen anderer Menschen). Ich dachte dann auch an.... (z.B. Deinen Mann, Deine eigenen gesundheitlichen Herausforderungen oder die gesundheitlichen Herausforderungen der Familie). Ich würde Dir gerne eine kostenlose Probe eines ätherischen Öls geben, die Du ausprobieren kannst. Ätherische Öle sind nämlich sicherer, günstiger und häufig viel effektiver als Medikamente. Ich denke, Du wirst ebenfalls großartige Erfahrungen machen. Können wir uns morgen treffen, damit ich sie Dir geben kann?“

Persönliche oder telefonische Produktansprache:

(verwende dieses Skript nur dann, wenn Du nicht weißt, woran diese Person leidet):

„Hallo Sarah, ich habe an Dich gedacht und möchte meine Gedanken gerne mit Dir teilen. Ich habe einige ziemlich erstaunliche Erfahrungen mit ätherischen Ölen gemacht.... (Sprich dann kurz über einfache, aber wirkungsvolle und persönliche Erfahrungen oder von den Erfahrungen anderer Menschen). Ich weiß auch, dass alle Familien mit diesen Arten von Krankheiten zu tun haben. Ich würde Dir deswegen gerne eine kostenlose Probe ätherischer Öle geben, die Du ausprobieren kannst. Die sind nämlich sicherer, günstiger und häufig viel effektiver als Medikamente. Ich denke, Du wirst ebenfalls großartige Erfahrungen damit machen. Können wir uns morgen treffen, damit ich sie Dir geben kann?“

Persönliche oder telefonische Geschäftsansprache:

(verwende dieses Skript, wenn Du die Person als Sharer/Builder ansprechen möchtest):

„Hallo Sarah, ich habe an Dich gedacht und möchte gerne meine Gedanken mit Dir teilen. Ich habe etwas echt Cooles entdeckt: Ich verkaufe ätherische Öle. Sie sind sicherer, günstiger und häufig viel effektiver als alles andere, was wir gerne nutzen. Ätherische Öle haben keine Nebenwirkungen und machen nicht abhängig. Ich habe schon ziemlich viele gute Erfahrungen mit ätherischen Ölen gemacht. Sie haben die Gesundheit meiner Familie völlig verändert (Sprich jetzt kurz über einfache, aber wirkungsvolle und persönliche Erfahrungen von Dir und in Deiner Familie). Andere Menschen von ätherischen Ölen zu überzeugen, hat dazu auch noch mein Leben finanziell verändert. So viele Menschen sind daran interessiert, natürliche Alternativen zu nutzen. Und momentan suche ich jemanden, in den ich meine Zeit, meine Talente und meine Ressourcen investieren kann, der auch die Kraft der ätherischen Öle mit anderen teilen kann und da dachte ich an Dich. Bist Du schon mit ätherischen Ölen vertraut?“

Für Menschen, mit denen Du schon lange nicht mehr gesprochen hast:

Niemand fühlt sich gerne ausgenutzt. Wenn Du jemanden anrufst, mit dem Du schon lange nicht mehr gesprochen hast, ist es meist auch sehr aufregend, besonders wenn daraus ein tolles Gespräch wird. Wenn Du dann am Ende des Gesprächs zu Deiner Geschäftsmöglichkeit umschwenkst, fühlt sich das nicht immer gut an und die andere Person könnte sich ausgenutzt oder überrumpelt fühlen. Beginne also einfach das Gespräch mit diesen Worten:

„Hallo Sarah, es ist so lange her, dass wir uns gesprochen haben und ich habe speziell etwas, worüber ich mit Dir sprechen möchte. Doch lasse uns erst über Dich sprechen. Wie geht es Dir und Deiner Familie?“

Und dann unterhalte Dich, solange es sich angenehm anfühlt. Nach einer Weile wird die Person, die Du angerufen hast, sagen: "Also nun sage mir doch, warum Du angerufen hast". Und wenn die Zeit knapp wird, wird Deine Gesprächspartnerin meistens sowieso sagen: "Du hattest etwas, über das Du mit mir sprechen wolltest?".

Dann antwortest Du einfach: "Es war klasse, mal wieder mit Dir zu reden. Ich möchte Dich gerne morgen anrufen und Dir dann sagen, warum ich mit Dir sprechen wollte".

Daily Mentor Call 6: Warum überreichen wir Samples (Proben) von ätherischen Ölen?

Deine Aufgabe: Verstehe, warum das Verteilen von Samples mit ätherischen Ölen auf genau diese Art und Weise eine der besten Möglichkeiten ist, um zur Vergrößerung Deiner Teilnehmerzahlen bei Info-Gesprächen und -Abenden und einem erfolgreichen Aufbau Deines Geschäfts beizutragen.

Warum geben wir Proben von ätherischen Ölen heraus?

dōTERRA ist eines der am schnellsten wachsenden Network-Marketing Unternehmen der Welt. Mit unserem Fokus auf die Produkte lassen wir die Menschen die Kraft ätherischer Öle erleben, bevor sie zum Kauf angeregt werden. Das ist es, was uns von anderen Unternehmen unserer Branche unterscheidet. Jede Mutter sollte einen Schlüsselanhänger mit ätherischem Öl haben, damit sie jederzeit und überall die Öle bei sich hat. Nimm Dir viel Zeit für die Vorbereitung. Je öfters Du Kontakt mit einer Person hast, ehe sie zum Kauf bewegt werden soll (am Infoabend oder im 1zu1-Gespräch), desto wahrscheinlicher ist es, dass sie schließlich ätherische Öle kauft und ein Geschäft mit Dir abschließen möchte.

Daily Mentor Call 7: Grundlagen für das Sampling

Deine Aufgabe: Erkenne die Idee von Sampling, erlerne es und wende es an!

Wichtig dabei ist: Es gibt effektive Möglichkeiten, zu sampeln, und es gibt Möglichkeiten, die nur Deine Zeit und Dein Geld verschwenden. Wenn Du diese Schritte genau befolgst, kannst Du mit Anwesenheitsraten von 80% bei einer Oil-Intro-Class, größeren Einschreibungsquoten und der Einrichtung eines LRP rechnen!

- Die von uns zur Verfügung gestellten Muster/Proben/Samples sind immer gratis
- Gib immer jeweils nur ein Öl, so dass sich die potentiellen Kunden auf ein Ergebnis konzentrieren können.
- Geh auf nur eine Gesundheitsanforderung ein und wähle eines mit akuten Symptomen, bei denen Du mit einem schnelles Ergebnis rechnen kannst.
- Gebe ein Sample mit nur 15-20 Tropfen eines ätherischen Öls in einem 1ml Fläschchen, so dass es für einige Anwendungen ausreicht

Daily Mentor Call 8: Liefern Sie die Probe und legen Sie Ihre Erwartungen fest.

Deine Aufgabe: erlerne das folgende Skript, übe es, übergebe die Probe und verwende dazu immer das Skript. Übergib die Probe am besten persönlich. Wenn Du sie per Post versendest, kannst Du auch ein paar Proben für einen Lösungsansatz übersenden. Erklär dann aber bitte ganz genau, dass sie nur eine nach der anderen verwenden sollen.

Was brauchst Du dazu?

- Eine Probe des ätherischen Öls, von dem Du denkst, dass sie am effektivsten ist

- Eine kostenlose Kurzübersicht über ätherische Öle (Modern Essentials Heftchen oder eine andere Kurzübersicht)

Das nun folgende Skript ist entscheidend für das „Erwartungs-Management“. Wende es immer an, bevor Du die Probe übergibst:

"Ätherische Öle sind auf eine Weise ähnlich wie Medikamente. Wenn Du eine Erkrankung hast, zum Arzt gehst, ein Rezept bekommst und das Medikament anschließend verwendest, es aber nicht wirkt, dann denkst Du eigentlich nicht, dass Du nie wieder Medikamente verwenden wirst, weil sie nutzlos sind, oder?"

"Was Du denken könntest, ist, dass dieses Medikament für Deinen Körper nicht gut funktioniert hat. Also musst Du zurück zum Arzt gehen und ihn um etwas anderes bitten. Das ist logisch, oder? Wir verstehen, dass Medikamente bei Menschen unterschiedlich wirken. Ätherische Öle sind da sehr ähnlich. Nicht jedes Öl hat genau die gleiche Wirkung auf jede einzelne Person. Wenn Du also dieses Öl verwendest und nicht das Ergebnis erzielst, das Du erwartest, ist das völlig in Ordnung, denn dann können wir etwas anderes versuchen. Wenn Du mit ätherischen Ölen so geduldig genug bist, wie mit Medikamenten, werden wir ganz sicher etwas finden, das für Dich sicherer, günstiger und effektiver ist."

Sag der Person dann noch, wie sie das Öl genau verwenden soll und was sie spüren sollte. Beispiel `besser schlafen können`:

"Das ist, was Du tun kannst: Wenn Du heute Abend ins Bett gehst, reib ein paar Tropfen des Serenity-Öls auf Deine Schläfen. Danach die Reste von den Fingerspitzen auf Dein Kissen. Gib dann noch ein paar Tropfen auf Deine Füße und verreib das Öl. Den Rest lässt Du in Deinen Handflächen. Wenn Du Dich hinlegst und langsame, tiefe Atemzüge nimmst, wirst Du schnell spüren, wie Du eine wunderbare Ruhe spürst. Du solltest Dich entspannter fühlen und besser schlafen. Aber denke daran: wenn die Ergebnisse nicht eintreten, können wir etwas anderes versuchen. Ich rufe Dich in zwei Tagen an, um zu sehen, wie es läuft. Wann passt es Dir denn am besten?"

Wenn Du per Post versendest, leg dem ätherischen Öl eine Kurzanleitung bei und erkläre seine Verwendung schriftlich.

Daily Mentor Call 9: Das 2-Tage-Follow-up

Deine Aufgabe: Schau Dir das „Sampling Flowchart“ an (siehe Teambereich) und übe die folgenden Skripte. Mache immer das **2-Tage-Follow-up**, wenn Du eine Probe überreicht/übersendet hast. Verwende das Follow-up-Dialog-Skript und die folgenden Anweisungen:

Ruf zwei Tage nach dem Überreichen/Lieferung der Probe an. Dies muss ein Telefonanruf sein!

"Hallo Sarah! Hattest Du schon die Gelegenheit, das Öl zu benutzen?"

Ist die Antwort JA: Sieh weiter unten.

Ist die Antwort NEIN: *"Ok, das ist natürlich in Ordnung! Lass uns folgendes ausmachen: Wenn Du heute Abend nach Hause kommst und ins Bett zu gehst, machst Du was ich Dir vor 2 Tagen erklärt habe. Reib ein paar Tropfen des Serenity-Öls auf Deine Schläfen. Streich die Reste von den Fingerspitzen auf Dein Kissen. Gib dann noch ein paar Tropfen auf Deine Füße und verreib das Öl. Den Rest lässt Du in Deinen Handflächen. Wenn Du Dich hinlegst und langsame, tiefe Atemzüge nimmst, wirst Du schnell spüren, wie Du eine wunderbare Ruhe spürst. Du solltest Dich entspannter fühlen und besser schlafen. Aber denke daran: wenn die Ergebnisse nicht eintreten, können wir etwas anderes versuchen. Ich rufe Dich in zwei Tagen nochmal an, um zu sehen, wie es ging. Wann passt es Dir denn am besten?"*

Ruf zwei Tage später also wieder an und sag:

"Hallo Sarah! Hattest Du Gelegenheit, das Öl zu benutzen?"

Ist die Antwort JA: Sieh weiter unten.

Wenn immer noch NEIN: *"Das ist okay! Lass uns doch folgendes machen: „Hol Dir kurz Dein Öl und wir machen jetzt zusammen die erste Erfahrung damit!"*

Gib Sarah dann genau die notwendigen Anweisungen zur Verwendung des Öls und dann ein paar Minuten Zeit, um die Wirkung zu spüren und ihre Erfahrung zu machen. Und geh dann weiter

Wenn JA: Wurde die Probe verwendet, frag: *"Wie war Deine Erfahrung?"*

Wenn es nicht FANTASTISCH war:

- Reagier nicht überrascht, sondern bleib gelassen, als ob das völlig normal ist.
- Mach das, was Du bereits im ersten Gespräch angekündigt hattest und sag:

"Wir werden folgendes machen, Sarah: Wenn Du weiterhin Geduld hast, werde ich es auch geduldig mit Dir weiter versuchen. Die römische Kamille ist ein weiteres Öl, von dem ich denke, dass Du damit großartige Ergebnisse erzielen wirst. Ich werde Dir eine Probe davon schenken/geben, und wir werden sehen, ob das ein besseres Öl für Dich ist, um besser schlafen zu können. Und wenn wir dann das richtige Öl gefunden haben, dann hast Du etwas Sicheres, Natürliches und Kostengünstigeres, um besser zu schlafen und gut ausgeruht zu sein!"

- Übergib die neue Probe und setze den Sampling-Prozess fort. (siehe Flowchart)
- Druck das Sampling Flowchart für eine visuelle Darstellung aus.

Daily Mentor Call 10: Wenn Interessenten eine fantastische Erfahrung mit den Ölen gemacht haben, dann machst du folgendes:

Deine Aufgabe: Lade die Interessenten erst jetzt zu einem Info-Abend ein. Denn sie haben eine fantastische Erfahrung mit den Ölen gemacht. Dies wird Deine Einschreibungsrate enorm vergrößern.

Um beste Ergebnisse zu erzielen stell sicher, dass DU ALLES bisher Gelernte genauso anwendest. Und danach lehrst Du genau diesen **SAMPLING- und FOLLOW- UP- Prozess allen Deinen bestehenden und natürlich auch den neuen Sharern/Buildern in Deinem Team.**

Daily Mentor Call 11:

Wie bringe ich die Leute dazu, tatsächlich zum Info-Abend zu kommen?

Deine Aufgabe: Fahr mit dem Sampling-Prozess weiter fort. Achte darauf, diesen Sampling-Prozess in Deinem Team zu trainieren und zu duplizieren. Verwende dazu das Sampling Flowchart an.

Daily Mentor Call12: Wie wichtig ist die Einladung? Keine Aufgabe in diesem Call.

Daily Mentor Call 13: Wie Du effektiv zu einer Veranstaltung einlädst.

Deine Aufgabe: Üb das Skript unten & lade Leute von nun an genauso ein, wie Du es gelernt hast.

Wenn die Person mit dem Sampling eine FANTASTISCHE Erfahrung gemacht hat, ist es an der Zeit, sie zu Deinem Info-Abend einzuladen!

"Wenn Du jetzt auch denkst, dass Serenity (hier das Öl nennen) fantastisch ist, ist das nur die Spitze des Eisbergs! Es ist unglaublich, was man alles mit ätherischen Ölen lösen kann (teile ein oder zwei starke Erfahrungen mit ätherischen Ölen). Ich gebe einen tollen Info-Abend zu ätherischen Ölen am _____ und einen weiteren Info-Abend am _____. Ich bin überzeugt, dass das, was Du da lernen wirst, Dein Leben echt verändern könnte. Ich würde mich freuen, wenn Du kommst. Welches Datum passt am besten?"

Leg nun das Datum und die Uhrzeit fest und erklär, dass Du zwei Tage vor dem Unterricht für alle weiteren Details anrufen wirst.

Daily Mentor Call 14: Die 2 Tage Erinnerung – die 2 Stunden WhatsApp

Deine Aufgabe: Wende die 2-Tage-Erinnerung und die 2-Stunden-WhatsApp bei allen eingeladenen Personen an. Befolge diese Anweisungen & wende die Skripte bitte genauso an. Ruf sie immer zwei Tage zuvor an und versende eine WhatsApp (oder SMS, Telegram, etc.) immer 2 Stunden vor dem Info-Abend. Dies erhöht Deine Anwesenheitsraten enorm, wenn Du es genauso durchführst. Optimieren oder verändere diese Vorgehensweise nicht. Sie haben sich als der effektivste Weg erwiesen, um Deinen Interessenten zu helfen, aus dem Haus zu gehen und zu Deinem Info-Abend zu erscheinen.

ANRUF zwei Tage vor dem Termin: *"Hi Sarah, ich freue mich schon sehr, Dich in ein paar Tagen zu sehen. Ich denke, was Du an diesem Info-Abend lernen wirst, wird Dein Leben wirklich verändern. Außerdem wird es genügend Parkplätze an der Straße geben, mach Dir um das Parken keine Sorgen."*

TEXTNACHRICHT 2 Stunden vor dem Termin: "Hi Sarah! Ich freue mich, dass Du heute kommst...bis später! Hab eine Überraschung für Dich vorbereitet."

Dies kann jede kleine besondere Überraschung sein kann. Zum Beispiel Zitronenöl in Wasser oder in On Guard eingelegten Apfelscheiben. Das nennen von "Überraschung" weckt die Neugierde und erhöht die Besucherzahl.

Daily Mentor Call 15: Nachbereitung mit denen, die nicht zum Kurs kommen.

Deine Aufgabe: Follow-Up mit denjenigen, die nicht zum Info-Abend gekommen sind. Ruf diejenigen alle an und sende ihnen am Abend noch eine Nachricht via **WhatsApp, SMS oder Telegramm:** „Hallo, Sarah, ist etwas passiert, dass Du nicht zum Info-Abend gekommen bist? Muss ich mir Sorgen machen? Ich hoffe es geht Dir gut?“ Warte die Antwort ab und sage dann. „Oh zum Glück! Der Abend war klasse und ich konnte all das teilen, was die Leute weitergebracht hat und auch gut für Dich ist.“

Entscheide jetzt ob Du sie zu Deinem nächsten Infoabend einlädst oder einfach direkt ein 1-zu-1- Gespräch bei ihr ausmachst.

„Wann passt es Dir am besten? Dann bringe ich Dir Deine Überraschung auch mit.“
oder

„Mein nächster Info-Abend ist am _____. Soll ich Dich dann vorher abholen und wir fahren gemeinsam zu mir? Und natürlich bekommst Du dann auch noch Deine Überraschung.“

Daily Mentor Call 16: Allyse's verrücktester Kurs

Deine Aufgabe: Genieße den Call und die verrückte Geschichte. Lach und lerne.

Daily Mentor Call 17: Einführung zu einer Oil-Intro-Class (Info-Abend)

Deine Aufgabe: Lies die folgenden Anweisungen und bereite Deine eigene Präsentation vor. Die Schlüsselkomponenten für eine effektive Oil-Intro-Class ist die Grundlage für alle weiterführenden Schulungen, die Du durchführen wirst. Unabhängig davon, welche Workshops Du später anbieten möchtest, ist und bleibt die Präsentation der Oil-Intro-Class immer die Basis. Du lernst nun alles über eine erfolgreichen Oil-Intro-Class. Du kannst dazu am besten den teaminternen A4 Flyer oder andere doTERRA Handouts verwenden. Das Konzept ist keine gewöhnliche Oil-Intro-Class! Sie ist **interaktiv, macht Spaß** und ist dazu noch **effektiv**. Das Wichtigste an dieser Oil-Intro-Class ist, dass sie sehr einfach durchzuführen ist. Je einfacher die Info-Abende sind, desto einfacher kann Dein Team diese duplizieren. Dieser Kurs von Allyse Sedivy wurde bis jetzt am erfolgreichsten dupliziert und hat die höchste Einschreibungsrate in ihrem Team von über einer Million Wellness Advocates! Wir empfehlen also, dass Du es lernst diese Oil-Intro-Class zu meistern. Wenn Du dich für eine andere Version der Einführungsklasse entscheidest, stelle aber unbedingt sicher, dass sie die hier aufgeführten wichtigen Komponenten enthält. Beachten bitte, dass die Handouts immer am Ende des Seminars ausgegeben werden, um die Teilnehmer während der Präsentation nicht abzulenken.

Zubehör – das benötigst Du:

- Die ätherischen Öle: Peppermint, Wild Orange, Deep Blue, On Guard (und ggf. den Lifelong Vitality Pack)
- 10-15 Samples in 1ml Fläschchen als Give-away am besten mit Ölen aus dem Family Essentials Kit
- Ein Set Schulungsunterlagen: A4 Flyer mit Anmeldeformular und Übersicht Kits, sowie ein leeres Blatt Papier A4, worauf die Teilnehmenden ihre Top 3 gesundheitlichen Herausforderungen schreiben können
- Stifte
- doTERRA-Schlüsselanhänger (Incentive zur Buchung eines Info-Abends)
- 8-10 Modern Essentials Bücher (und andere Fachbücher wie z.B. das Advanced Oil Magic, Die Ölfibel, Die Kraft der Natur, etc.)
- Leichte Erfrischungen (für die Basis Business Info am Ende der Oil-Intro-Class)
- Für die Oil-Intro-Class nur Wasser und ein paar Öle wie Zitrone, Limette, wilde Orange oder Smart & Sassy.

Tipps für eine erfolgreiche Veranstaltung

- Halte die Präsentation in einer ungestörten Umgebung (keine Kinder oder Haustiere laufen herum)
- Begrenze die Oil-Intro-Class auf ca. 45 Minuten (niemals länger als eine Stunde!)

Komponenten einer Oil-Intro-Class

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|
| 1. Begrüßung & Absichten - | 1 Min. |
| 2. Erzähl Deine eigene Geschichte - | 2 Min. |
| 3. 3 Besonderheiten über Öle (natürlich, effektiv und sicher (CPTG) - | 10 Min. |
| 4. 3 Anwendungsmöglichkeiten von Ölen (aromatisch, topisch, innerlich) - | 10 Min. |
| 5. Teile Deine Produkterfahrungen (Top 10 Öle oder nach Wunsch) - | 10 Min. |
| 6. Möglichkeiten des Kaufens (einschließlich Kits) - | 5 Min. |
| 7. Übergang zum Verkauf - | 2 Min. |
| 8. Deine besten Erfahrung mit den Ölen, erklär den Anmeldeprozess - | 5 Min. |

Bis hierher dauert die Oil-Intro-Class 45 Minuten

9. Hilf den TN sich zu registrieren, mach direkt neue Oil-Intro-Class aus, lade zu mehr Geschäftsinformationen (Basic Business Info) ein (15-20 Min.)
10. Nach der Oil-Intro-Class: Basic Business Info beginnt unmittelbar, nachdem Du den Teilnehmern bei der Registrierung geholfen hast. Hier kannst Du am Ende ein paar Leckereien anbieten. (15-20 Min.)

Wenn die Teilnehmenden zur Basic Business Info bleiben, dauert die gesamte Veranstaltung rund 1,5 Stunden.

Daily Mentor Call 18: Einführung - Absicht - Deine Geschichte

Deine Aufgabe: Lies die folgenden Schritte, üb sie und wende sie bei Deinem nächsten Info-Abend an.

Einführung - Absicht - Deine Geschichte

- Stell Dich kurz vor und erklär, seit wann Du ätherische Öle verwendest und wie lange Du das Geschäft machst
- Deine Absicht ist es, ihnen zu helfen, die Kraft der ätherischen Öle zu verstehen und wie sie ihre Gesundheit und die Gesundheit ihrer Familie verändern können
- **Sag:** *"Ich habe meine Arbeit heute gut gemacht, wenn Du später nach Hause gehst und die drei Besonderheiten über ätherische Öle kennst."*
- Erzähle von einem kurzen Erfahrungsbericht, wie die dōTERRA ätherischen Öle Deine Leben verändert haben. Dies sollte nicht länger als eine Minute dauern und es sollte nicht Deine eindrucksvollste Geschichte sein. Die eindrucksvollste Erfahrung solltest Du am Ende des Abends verwenden.

Daily Mentor Call 19: Die 3 Besonderheiten der Öle

Deine Aufgabe: Lies die Anweisungen unten und üb die Skripte zu den Themen: Sicherer, effektiver, günstiger.

Erste Besonderheit der ätherischen Öle: 100% natürlich & sicher

"Die erste Besonderheit ätherischer Öle von dōTERRA ist, dass sie 100% natürlich und sicher sind. Dem Öl wird nichts hinzugefügt oder entzogen. Es sind einfach nur reine ätherische Öle ohne Nebenwirkungen und ohne abhängig zu machen. Sie sind sicher für Babys, Kinder, Erwachsene und ältere Menschen. Die Öle sind Extrakte aus Pflanzen, die erstaunliche gesundheitliche Vorteile haben. Ein reines Öl ist etwa 50-70 mal stärker als ein Kraut. Ein Tropfen ätherisches Pfefferminzöl entspricht 28 Tassen Pfefferminztee. Sie sind also wirklich stark!"

"Damit du spüren kannst, wie stark die ätherischen Öle von dōTERRA sind, möchte ich mit Dir meine Erfahrung mit einem der wichtigsten ätherischen Öle teilen, und das ist die Pfefferminze."

Jeder soll einen Tropfen Pfefferminze in seine Handfläche geben:

"Okay, jeder tupft seinen Finger in das Öl und steckt ihn sich dann ins Auge. STOPP, ich mache natürlich nur Spaß! Wenn jemals Öle in einem empfindlichen Teil Deines Körpers kommen, verwende einfach ein Trägeröl wie fraktioniertes Kokosöl und trage es direkt auf die betroffene Stelle auf. Es wird den Schmerz schnell wegnehmen. Du kannst natürlich auch andere Trägeröle wie Jojobaöl- oder Mandelöl verwenden, doch der Grund, warum wir das fraktioniertes Kokosöl verwenden, ist, dass es wirklich gut für unsere Haut ist und keine fettigen Rückstände hinterlässt."

"Hab keine Angst und tupf Deinen Daumen in das Öl. Drück diesen dann unter den Gaumen. Reibe jetzt noch Deine Handflächen zusammen, schließe dann die Hände zusammen und atme das Öl für 30 Sekunden tief ein. Wie fühlt sich das an?"

Warte jetzt auf Antworten:

„Dieser eine Tropfen Peppermint ist das Äquivalent zu 28 Tassen Pfefferminztee. So stark sind diese Öle!"

"Was ich an diesen Ölen liebe, ist der CPTG-Standard. Es steht für Certified Pure Therapeutic Grade, und es bedeutet, dass diese Öle absolut rein und hochwirksam sind. Rein bedeutet, dass es keine Fremdkörper oder Füllstoffe beinhaltet. Dazu wurde jede Pflanze in einem Teil der Welt angebaut, in dem diese Pflanze am besten wächst, was zur absolut besten Widerstandskraft für diese Pflanze führt. Wenn man die ideale natürliche biochemische Wirkung hat, macht das gewonnene ätherische Öl genau das, was wir von ihm für unsere Gesundheit erwarten."

"Das ist also die erste Besonderheit an ätherischen Ölen? Sie sind 100% natürlich und sicher. Wer kann mir nun also sagen, was die erste Besonderheit von ätherischen Ölen ist?"

Belohne jeden Teilnehmer, der antwortet mit einem Sample und erklär dann, wofür wir dieses Öl einsetzen können.

Die zweite Besonderheit ätherischer Öle: Sie sind effektiver als viele moderne Ansätze zur Lösung von Gesundheitsproblemen.

"Die zweite Besonderheit von ätherischen Ölen ist, dass sie effektiver sind als viele moderne Ansätze bei Gesundheitsproblemen."

*"Eine kurze Frage: Haben wir irgendwelche medizinischen Fachkräfte im Raum?
(Hebe die Hand)*

*„Okay, was ich nun mit Dir teilen werde, wird für Dich sicherlich sehr elementar klingen. Die meisten von uns in diesem Raum haben nicht die medizinische Ausbildung, die Du hast, also werde ich die Dinge wirklich vereinfachen, damit das für alle Sinn macht. Also zurück zum Biologie Grundwissen. In Ordnung?“
(Das verhindert Zwischenrufer)*

*"Nehmen wir an, dies ist eine Zelle in Deinem Körper **(halte Deine Faust hoch)**. Wir wissen, dass Zellen ölige Zellmembranen haben. Die Zellmembran schützt die Zelle, sie hält alle guten Dinge drinnen und alle schlechten Dinge draußen. Es gibt zwei Dinge, die für unsere Zellen schädlich sind, nämlich Bakterien und Viren. Bakterien bilden sich meist auf der Außenseite der Zelle und Viren duplizieren ihre DNA auf der Innenseite der Zelle. Alles, was Du Dir merken musst ist, dass Bakterien sich außerhalb der Zelle und Viren in der Zelle befinden."*

*"Angenommen Du bist mit einer bakteriellen Infektion zum Arzt gegangen. Was würde er Dir empfehlen? **(warte die Antwort ab - ein Antibiotikum)** Und nachdem Du das Antibiotikum üblicherweise für 7-10 Tage genommen hast, würde es wahrscheinlich die Infektion behoben haben - aber das Antibiotikum hat oft verheerenden Auswirkungen auf Deinen Darm, Deine Hormone und Dein Immunsystem."*

*"Wenn Du also einen Virus wie eine Erkältung oder Grippe hättest, was würde der Arzt Dir sagen? **(Warte die Antwort ab: Geh nach Hause, trink viel Wasser, ruh Dich aus und erhol Dich.)***

„Der Grund dafür ist, dass die meisten modernen Empfehlungen wasserbasierte synthetische Wirkstoffe sind, häufig Nebenwirkungen haben und abhängig machen können. Wasser und Öl vermischen sich nicht. Da die Empfehlung Deines Arztes immer auf Wasserbasis funktioniert, wird es schwierig sein, die Wirkstoffe durch die ölige Zellmembran zu bekommen und die Ausbreitung eines Virus zu stoppen.“

"Ätherische Öle sind da anders, denn sie haben eine Öl-Basis zur Grundlage, was bedeutet, dass sie genau diese Zellmembran durchdringen können! Sie können auf zellulärer Ebene ohne Nebenwirkungen oder Abhängigkeiten wirken und sie können Bakterien auf der Außenseite der Zelle bekämpfen und die Vermehrung von Viren im Inneren verhindern. Deshalb sind sie oft effektiver als der moderne Ansatz bei Gesundheitsproblemen."

"Das ist also die zweite Besonderheit an ätherischen Ölen. Wer kann mir jetzt die zweite Besonderheit von ätherischen Ölen zusammenfassen?"

Belohne jeden Teilnehmer, der antwortet mit einem Sample und erkläre dann wofür wir dieses Öl einsetzen können.

Die dritte Besonderheit ätherischer Öle: Sie sind günstiger als die traditionelle medizinische Versorgung.

"Die dritte Besonderheit von ätherischen Ölen ist, dass sie günstiger sind, als die traditionelle medizinische Versorgung. Lass mich das erklären: wer kann mir sagen, wie hoch der Eigenanteil ist, den ihr bezahlt?"

Lass die Teilnehmer ihre Summe nennen, bis Du den niedrigsten Betrag hast. Mach Dir keine Sorgen, wenn jemand „Null“ sagt. Mache einfach mit dem niedrigsten Betrag weiter.

"Und wenn Dein Arzt Dir ein Rezept für ein Antibiotikum geben würde, wie viel kostet es Dich dann?"

Lass die Teilnehmer freiwillig angeben, wie viel sie für das Rezept ausgeben würden, bis Du die niedrigste Zahl hast.

"Wenn jemand in meiner Familie eine Ohrinfektion hat, reiben wir zwei Tropfen Lavendel und zwei Tropfen Melaleuca um das Ohr und legen sie ins Bett. 12 Stunden später wird die Ohrinfektion abgeklungen sein. Es kostet uns etwa 64 Cent. Ob es Dich also 10 Euro für den Eigenanteil und das Medikament kostet, oder ob es 0 Euro kostet, weil wir in einem Land mit kostenloser medizinischer Versorgung leben. Ätherische Öle sind immer noch billiger als das Benzin im Auto, das Du bezahlst, um zur Arztpraxis zu kommen. Das schließt den halben Arbeitstag nicht ein, den Du wahrscheinlich für diesen Notfall investieren musstest. Wir haben auch nicht berücksichtigt, dass Antibiotika Deinen Darm schädigen und dass Du möglicherweise zwei Wochen lang zusätzliche Probiotica kaufen musst, um den Schaden zu beheben, was noch mehr Kosten für Dich bedeutet."

"Wir sparen durch ätherische Öle hunderte von Euro pro Jahr an medizinischen Kosten. Du kannst es Dir also nicht leisten, KEINE natürlichen Lösungen zu

verwenden! Deshalb sind ätherische Öle günstiger als die traditionelle medizinische Versorgung. Und das ist die dritte Besonderheit von ätherischen Ölen."

„Wer kann mir die dritte Besonderheit von ätherischen Öle nennen?“

Belohne jeden Teilnehmer, der antwortet mit einem Sample und erkläre dann wofür wir dieses Öl einsetzen können.

"Wer kann mir alle drei Besonderheiten von ätherischen Öle nennen?"

Belohne jeden Teilnehmer, der antwortet mit einem Sample und erkläre dann wofür wir dieses Öl einsetzen können.

Daily Mentor Call 20: Die 3 Möglichkeiten zur Anwendung ätherischer Öle

Deine Aufgabe: Lies die folgenden Anweisungen und üb die Skripte. Später in diesem Abschnitt wirst Du von deiner Erfahrung berichten. Dies solltest Du in weniger als einer Minute machen. Dabei sollte es sich speziell um die aromatische, topische (auf der Haut) oder innere Anwendung von ätherischen Ölen handeln. Gib nur ein Beispiel aller drei Anwendungsarten.

Aromatisch

*"Die erste Möglichkeit, ätherische Öle anzuwenden, ist die aromatische Art. Jeder nimmt mal seine Finger und legt sie direkt über den Nasenrücken."
(Lass jeden die Geste nachmachen)*

„Direkt unter Deinen Fingern ist der Geruchsnerv. Dieser Nerv sendet Informationen an das limbische System im Gehirn, das wiederum Informationen in den ganzen Körper sendet. Manchmal denken Menschen es ist Unsinn, dass Öle den Körper beeinflussen könnten, nur indem sie an ihnen riechen, aber lass es mich Dir veranschaulichen: Wenn Du zu einer Operation ins Krankenhaus gehst und Du eine Narkose bekommst, wie wird die Anästhesie durchgeführt?"

"Du bekommst keine Pille und normalerweise bekommst Du auch keine Spritze, sondern Du wirst aufgefordert, durch eine Maske zu atmen und bis 10 zu zählen. Und die meisten von uns sind schon völlig weggetreten, bevor wir überhaupt zu zählen beginnen. Wenn Du also diese synthetischen Verbindungen durch die Maske atmest, ist Dein Geruchssystem stark genug, um Signale an Deinen Körper zu senden, die Dich in weniger als 10 Sekunden ausschalten! Es ist nämlich der schnellste Weg, um auf das Gehirn zuzugreifen. Dies geschieht genauso bei den Naturstoffen in ätherischen Ölen. Wenn wir Naturstoffe aus ätherischen Ölen einatmen, treffen sie auf unseren Geruchsnerv und der Geruchsnerv sendet Signale an das limbische System, das wiederum Signale an den Rest unseres Körpers sendet. Das kann in weniger als 30 Sekunden geschehen."

"Es gibt einige Möglichkeiten, ätherische Öle aromatisch zu verwenden. Du kannst aus den Händen atmen, wie wir es zuvor schon mit Pfefferminze gemacht haben. Du kannst sie aber auch in einem Diffuser verwenden oder direkt aus der Flasche einatmen."

"Lass uns nun Wild Orange kennenlernen."

Jeder soll einen Tropfen Wild Orange aus seinen Händen einatmen. Bitte die Teilnehmer, ihre Erfahrungen zu beschreiben.

"Es ist erstaunlich, nicht wahr? Es riecht nicht nur wirklich gut, sondern dieses Aroma hat auch natürliche Verbindungen, die bei Stress und Depressionen helfen. Ich nehme Wild Orange mit, wohin ich auch gehe."

"Die erste Möglichkeit ätherische Öle anzuwenden, ist also über das Aroma. Kann jemand die erste Möglichkeit ätherische Öle anzuwenden zusammenfassen?"

Belohne jeden Teilnehmer, der antwortet mit einem Sample und erkläre dann wofür wir dieses Öl einsetzen können.

Topisch

"Die zweite Möglichkeit, ätherische Öle anzuwenden, ist topisch. Du kannst tatsächlich Öle direkt auf die Haut auftragen. Für Kinder und Menschen mit empfindlicher Haut solltest Du sie höher mit fraktioniertem Kokosöl verdünnen als für Erwachsene."

"Du kannst sogar Öle auf die Fußsohlen auftragen, auch bei Babys. Die Poren auf dem Fußsohlen sind sehr groß und das Öl zieht sehr schnell in den Blutkreislauf ein. Es ist eine sehr gute Möglichkeit, Öle schnell in das System zu bekommen."

"Bei welchen gesundheitlichen Herausforderungen wendet man die ätherischen Ölen topisch an?"

Lasse die Teilnehmer antworten und kurz kommentieren

"Die zweite Möglichkeit, ätherische Öle anzuwenden, ist also topisch. Kann jemand die zweite Möglichkeit, ätherische Öle anzuwenden, zusammenfassen?"

Belohne jeden Teilnehmer, der antwortet mit einem Sample und erkläre dann wofür wir dieses Öl einsetzen können.

Intern

"Der dritte Möglichkeit, ätherische Öle anzuwenden, ist intern. Diese ätherischen Öle sind nicht nur sicher für die interne Anwendung, sie werden sogar dafür empfohlen. Der CPTG-Standard bedeutet, dass es sich bei diesen Ölen um therapeutische Öle handelt, die im Gegensatz zu den meisten anderen Marken absolut sicher einzunehmen sind. Du kannst sie direkt in den Mund träufeln oder in Wasser trinken. Wenn Dir der Geschmack nicht gefällt, nimmst Du sie in einer vegetarische Kapsel. Es ist, als würdest Du Dein eigenes kleines Naturheilmittel herstellen."

"Bei welchen gesundheitlichen Herausforderungen wendet man die ätherischen Ölen intern an?"

Lasse die Teilnehmer antworten und kurz kommentieren.

"Die dritte Möglichkeit, ätherische Öle anzuwenden, ist also intern. Kann jemand die dritte Möglichkeit, ätherische Öle anzuwenden, zusammenfassen?"

Belohne jeden Teilnehmer, der antwortet mit einem Sample und erkläre dann wofür wir dieses Öl einsetzen können.

„Kann mir jetzt noch jemand sagen, bei welchen gesundheitlichen Herausforderungen wir alle drei Anwendungen von ätherischen Ölen anwenden? Also aromatisch, topisch und intern?“

Lass die Leute antworten und kurz kommentieren

Wer kann mir schließlich sagen, welche drei Anwendungsarten von ätherischen Ölen es gibt?"

Belohne jeden Teilnehmer, der antwortet mit einem Sample und erkläre dann wofür wir dieses Öl einsetzen können.

Daily Mentor Call 21: Erfahrungsberichte - Fakten erzählen, Geschichten verkaufen

Deine Aufgabe: Üb die folgenden Skripte

Dies ist der lustigste und wichtigste Teil des Info-Abends. Es funktioniert nur, wenn alle Teilnehmer vor dem Unterricht richtig gesampelt wurden. Wenn dies es richtig gemacht wurde, werden sich Deine Gäste gegenseitig Beweise und starke Erfahrungsberichte erzählen, die andere dazu bringen, ätherische Öle von Dir zu kaufen.

"Jetzt kommt der lustigste Teil des Seminars! Für alle, die sich trauen eine tolle Erfahrung mit den doTERRA ätherischen Ölen zu teilen, bekommt eines dieser Samples dafür!"

"Es gibt nur zwei Regeln: Du musst Deine Story in unter 60 Sekunden erzählen, ohne dabei dieselbe gesundheitlichen Herausforderungen anzusprechen wie jemand anders."

Wenn jemand über eine Minute spricht sage z.B.: "Ups, Du sprichst schon mehr als eine Minute. Aber ich finde Deine Geschichte klasse, und Du bekommst trotzdem ein Öl!"

Daily Mentor Call 22: Übergang zum Enrollment & Kits

Deine Aufgabe: Lese die folgenden Anweisungen und lerne die Skripte. Diese Ausdrücke sind wirklich wichtig.

- **Merke Dir diese Übergangssätze, damit sie ganz natürlich werden.**

- **Das Treueprogramm wird jetzt NICHT erklärt. Darauf wirst Du während der Wellness-Beratung ausführlich eingehen.**

Es gibt 3 Möglichkeiten Öle zu kaufen

"Es gibt 3 Möglichkeiten, ätherische Öle von dōTERRA zu kaufen. Die erste Möglichkeit ist zum Einzelhandelspreis. Niemand hier heute Abend wird die Öle zu diesem Preis kaufen. Diesem Preis würdest Du nur z.B. bei einem Therapeuten, in einem Spa oder einem anderen professionellen Umfeld bezahlen. Es ist die teuerste Art, Öle zu kaufen."

"Die zweite Möglichkeit ist der Großhandelspreis. Dies ist so etwas wie eine Kundenkarte, bei der Du eine jährliche Mitgliedschaft hast, und die Dir die besten Preise ermöglicht. Mit einer Mitgliedschaft kannst Du bei dōTERRA mit 25% Rabatt auf den Einzelhandelspreis einkaufen. Du hast dabei keine Mindestabnahmeverpflichtung."

"Die dritte Möglichkeit - so kaufe ich meine Öle - ist unter dem Großhandelspreis. Dies ist der intelligenteste Weg, um bei dōTERRA ätherische Öle zu kaufen. Später werde ich mehr darüber erzählen."

"Wenn Du heute Abend über die Kraft ätherischer Öle nachdenkst, wirst Du vielleicht denken: Wow - das ist mehr, als ich mir vorgestellt habe." dōTERRA will Dich auf dieser Reise durch die Welt der ätherischen Öle unterstützen und unser Ziel ist nicht, dass Du nur eine Flasche Melaleuca gegen Deine Hautunreinheiten oder Deep Blue hast, um Schmerzen zu lindern."

"Mein Ziel ist es, Dir beizubringen, wie Du einen natürlichen Lebensstil leben kannst, damit Du, wenn Dinge wie Schmerzen, Allergien, Erkältungen oder Grippe auftauchen, anstatt nach Medikamenten zu greifen, natürliche Lösungen wählen kannst - die keine Nebenwirkungen haben!"

"dōTERRA stellt Kits zusammen, die viel günstiger sind, als wenn Du Deine Öle einzeln kaufen würdest. Wenn Du also die Kosten für alle Öle zusammenzählst, werden die Kits immer billiger sein. Alle Kits enthalten die Kosten für die Mitgliedschaft für die Großhandelspreise. Und Du hast immer alles, was Du benötigst zur Hand. Lasse mich noch ein paar Dinge über die Kits erzählen."

Stelle kurz die geeigneten Kits vor. Eine Standardauswahl sind immer der Natural Solutions Kit, der Home Essentials Kit und der Family Essentials Kit.

"Das Natural Solutions Kit ist mein Lieblings-Kit. Es beinhaltet alles, was Du brauchst, um Deinen gesamten Medikamentenschrank zu ersetzen. Du hast alle wichtigen Öle, einen 10-Stunden-Diffuser, die erstaunlichen Verdauungsenzyme und Probiotica zur Unterstützung Deines Darms, die unglaublichen On Guard Produkte als Seife und Reinigungsmittel und sogar Softgels, und schließlich das Nahrungsergänzungs-Trio. (Erläutere kurz die Vorteile LLV). Mit diesem Kit sparst Du mehr als 200 Euro im Vergleich zu den einzelnen Großhandels-Preisen. Es ist also bei weitem der kostengünstigste Weg, um loszulegen."

"Das nächste Kit ist das Home Essentials Kit. Dieses Kit enthält die 10 beliebtesten Öle, über die wir heute gesprochen haben in den größeren 15ml-Flaschen. Es ist auch einen 4-Stunden-Diffuser dabei. Mit diesem Kit sparst Du mehr als 85 Euro im Vergleich zu den einzelnen Großhandels-Preisen."

"Die dritte Option ist das Family Essentials Kit. Dieses Kit hat den günstigsten Preis und es wird immer noch mit den 10 beliebtesten Ölen in den kleineren 5ml-Flaschen geliefert - aber ohne Diffuser."

"Hier noch ein Tipp: Das Family Essentials Kit hat 5ml-Flaschen und das Home Essentials Kit 15ml-Flaschen. Das ist die dreifache Menge an Öl, aber es ist nicht der dreifache Preis, sondern kostet nur rund doppelt so viel. Und Du hast noch gratis den Diffusor dazu. Also ist das Home Essentials Kit definitiv günstiger als das Family Essentials Kit."

Daily Mentor Call 23: Drei Typen von Menschen

Deine Aufgabe: Lerne die folgenden Skripte und wende sie an

Drei Typen von Menschen

"Es gibt drei Typen von Menschen, die zu diesen Info-Abenden kommen. Der erste Typ ist begeistert, einen natürlichen Lebensstil zu leben. Wenn diese Menschen etwas über die Kraft der ätherischen Öle erfahren, können sie es kaum erwarten, die Produkte mit ihrer Familie auszuprobieren. dōTERRA unterstützt diese Personen mit monatlichen kostenlosen Schulungen über ätherische Öle."

"Der zweite Typ ist hier und denkt: Wow, meine Mutter braucht diese Öle! Oder ich möchte, dass meine Freundin davon erfährt. Diese Menschen wollen auf natürliche Weise mit anderen teilen, was sie lieben. dōTERRA unterstützt diesen Menschentyp durch ein großzügiges Belohnungs-System, wenn er die Produkte teilt. Teilen diese Menschen die Produkte konsequent, können sie die Öle, die sie kaufen, für jeden Monat gratis bekommen. Das ist eine kostenlose natürliche Gesundheitsversorgung und es gibt tausende und abertausende von Menschen auf der ganzen Welt, die derzeit kostenlose natürliche Gesundheitsversorgung von dōTERRA erhalten."

"Der dritte Typ Mensch hat mich die ganze Zeit beobachtet und gedacht: Das ist es, was ich auch tun möchte! Ich möchte das Leben von Menschen verändern, indem ich sie über die Kraft der ätherischen Öle aufkläre. dōTERRA belohnt diese Menschen mit einem sehr großzügigen Vergütungsplan. Wenn sie andere über die Kraft der ätherischen Öle aufklären, können sie genug verdienen, um ihr Einkommen aufzufüllen oder sogar zu ersetzen, damit sie finanziell unabhängig werden können."

Daily Mentor Call 24: Berichte über Deine kraftvollste Erfahrung

Deine Aufgabe: Lies die folgenden Anweisungen und üb die Skripte.

Beende den Info-Abend, indem Du Deinen kraftvollen Erfahrungsbericht mit den Teilnehmern teilst. Dieser sollte Dein emotionalstes und größtes Erlebnis mit ätherischen Ölen sein. Bleib dabei unbedingt authentisch.

Abschluss Teil 1

Du brauchst:

- Registrierungsformulare (Bestellformulare)
- Papier und Stifte
- Flyer der Kits (siehe Teamshop)
- 8-10 Modern Essentials Bücher (und andere Fachbücher wie z.B. das Advanced Oil Magic, Die Ölfibel, Die Kraft der Natur, etc.)

- Du musst nun rund 20 Minuten Zeit haben, damit Du und andere Wellness Advocates aus Deinem Team jedem helfen können, die Kits auszuwählen. Dafür verteilst Du jetzt die Bestellformulare und die Bücher.

- Lass jeden seine wichtigsten 3 gesundheitlichen Herausforderungen auf sein Bestellformular oder auf ein leeres Blatt Papier schreiben. Ermutige sie, indem Du Deine eigenen gesundheitlichen Herausforderungen mit ihnen teilst (einige Leute haben vielleicht keine körperliche Themen. Lass sie auch emotionale Themen mit einbeziehen.

"Dies ist einer meiner Lieblings-Momente des Info-Abends. Du schreibst Deine wichtigsten gesundheitlichen Herausforderungen auf und dann wirst Du die Lösungen entdecken, die Dir helfen werden! Ich werde Dir zeigen, was meine Lösung ist, wenn Du mir versprichst Deine Themen aufzuschreiben!"

Teilen einige Beispiele und demonstrieren, wie man die Bücher anwendet, um die Beschwerden nachzuschlagen und Öle und Protokolle zu finden.

„Jetzt komme ich gleich zu Dir, beantworte Deine Fragen und helfe Dir, das beste Kit für Deine Bedürfnisse zu finden.“

Individuelle Aufmerksamkeit für die einzelnen Teilnehmer

Die erste Person, der Du helfen wirst, ist die Person, die am frühesten gehen muss. Setze Dich neben sie (nicht stehen) und frage: "Worum geht's Dir?"

Schau nach den gesundheitlichen Herausforderungen und hilf der Person, die Produkte in den Büchern zu finden. Achte darauf, immer die Basis-Öle (aus den Kits) beizufügen.

Empfehl dann das Kit, welches am besten zu deren Bedürfnissen passt.

"Wir werden folgendes tun. Ich empfehle Dir, mit dem _____ Kit anzufangen. Es beinhaltet (benennen Sie Produkte), die Du benötigst, um Deine gesundheitlichen Herausforderungen anzugehen. Also kannst Du nun das Registrierungsformular ausfüllen lassen (zeige ihnen, was sie alles ankreuzen sollen), während ich den anderen helfe. Ich komme wieder zurück und helfe Dir gleich weiter."

Dadurch unterstützt Du den Verkauf und gibst ihnen eine Reihe von Lösungen. Du hast sie gut vorbereitet und sie wollen jetzt kaufen. Bleib aber seriös und empfehl nur die Kits, die die Leute wirklich brauchen.

Daily Mentor Call 25: Lebenslange Kunden

Deine Aufgabe: Lies die Anweisungen – lerne die erprobten Skripte kennen – verwende ein paar Key-Chains

Planung der Wellnessberatungsgespräche (Wellness-Consults) und neue Oil-Classes ausmachen

- Du benötigst doTERRA Key-Chains

Plane einen Termin für die Wellnessberatung (Wellness-Consult)

Sobald das Bestellformular ausgefüllt ist, plane dann direkt den Wellness-Consult. Plane ein Datum ein paar Tage nach der Lieferung.

"Weil Du in Dich selbst investieren möchtest, werde ich auch in Dich investieren. Ich werde mir gerne Zeit nehmen, um Dir zu erklären, wie Du Deine neuen Öle einsetzen kannst, um Deine Gesundheitsbedürfnisse wirklich zu erfüllen."

"Ich möchte gerne, dass Du gute Ergebnisse erzielst. Wir erstellen dann ein Morgen-, Nachmittags- und Abendprotokoll, so dass Du genau weißt, was zu tun ist. Wir können das sogar für jeden in Deiner Familie tun, wenn Du magst! Es ist immer am besten, das Zuhause zu machen, denn dann kann ich Dir genau zeigen, wie Du die Öle im ganzen Haus einsetzen kannst."

"Dein Kit wird wahrscheinlich am _____ ankommen, also planen wir Deinen Wellness-Consult für den _____. Welche Zeit passt Dir am besten?"

Weitere Oil-Classes planen

Nachdem Du ein paar Menschen mit der Registrierung geholfen hast, zeigst Du Deinen Keychain.

"Ich habe total vergessen etwas Supercooles zu zeigen! Dies ist mein doTERRA Schlüsselanhänger, der meine 8 „to-go-Öle“ enthält. Er ist deswegen so klasse, weil Du Deine Öle immer dabei hast. Wenn Dein Kind auf dem Rücksitz des Autos weint, hast Du Lavendel zur Hand. Wenn jemand unterwegs was Falsches gegessen hat, hast Du ZenGest dabei. Das Ding ist so fantastisch, dass jeder so einen von diesen Anhängern an seinem Schlüsselbund braucht, um immer alle Öle dabei zu haben. Wer will so einen?" (Jeder hebt die Hände)

"Also, es ist so - das kannst Du nicht bei mir kaufen. Du kannst es aber als Belohnung verdienen. Wenn einer von Euch möchte, dass ich komme und so einen schönen Info-Abend gebe, so wie wir es heute getan haben, gehst Du mit einem davon nach Hause. Du bekommst einen leeren Schlüsselanhänger, wenn wir den Abend jetzt gleich ausmachen. Wir schauen gleich nach einem Termin und für jede Person, die zu dem Abend kommt, werde ich dann ein to-go-Öl in den

Schlüsselanhänger geben! Wenn Du also vier Leute organisierst, gebe ich Dir vier kleine Samples in Deinen Schlüsselanhänger und wenn acht kommen, dann gibt es acht davon."

Plane dann die Oil-Classes in Deinem Kalender und gib ihnen wie vereinbart die leeren Schlüsselanhänger mit nach Hause. Ziel ist es, aus jedem Info-Abend zwei neue Oil-Classes zu erzielen! **So funktioniert unser Business!**

Wenn Du Dich das nächste Mal mit ihnen unterhältst (wahrscheinlich während des geplanten Wellness Consult), bereite sie auf ihren Info-Abend vor und hilf ihnen zu wissen, wie sie ihre Gäste vorher richtig mit Proben versorgen können. Wenn jemand nur daran interessiert ist, einen Info-Abend zu organisieren, aber nicht Freunde und Familie mit Proben zu versorgen, werden wir eine andere Strategie anwenden. Dies kannst Du im täglichen Mentor Call 41 zum Thema "Arbeiten mit Gastgeber" lernen.

Spezial-Tipp: Für Menschen, die am Info-Abend kaufen wollen, aber kein Geld haben.

"Das bekommen wir schon hin! Lass Dir sagen, was wir tun werden: Wir werden einen Info-Abend wie diesen organisieren und ich werde gerne Deiner Familie und Freunde helfen. Wir werden viel Spaß haben. Und wir werden Dich erst dann registrieren, wenn die Provisionen, die Du daraus erzielst, die Kosten für den Kit abdecken. Das wird Dich also rein gar nichts kosten!"

Anmerkung: Du schreibst die Familie und Freunde ein und bekommst den Fast-Start-Bonus ausbezahlt. Die Person registriert sich dann per Vorkasse und Du bezahlst davon den Kit.

Daily Mentor Call 26: Die Business-Basics-Intro

Deine Aufgabe: Lies und befolge die folgenden Anweisungen, wenn Du Deinen nächsten Info-Abend gibst.

Was Du brauchst:

- Einfache Leckereien wie Apfelscheiben mit On Guard bespritzt, Brownies mit Pfefferminzglasur, etc.
- Wenn Du Bildmaterial verwenden möchtest, nimm den Build Guide zur Hand. Dies ist besonders hilfreich bei der Erläuterung des Vergütungsplans.
- **Dies ist ein wesentlicher Schritt zum Aufbau Deines doTERRA Business**
- Nicht mehr als 20 Minuten, denn Deine Gäste haben bereits viele Informationen zu verdauen

So lädst Du die Menschen ein, um zum Business-Basics-Intro da zu bleiben:

"Für alle, die noch bleiben, können noch ein paar leckere Snacks mit ätherischen Ölen genießen. Wir werden wir in den nächsten 15 Minuten kurz über "Die Freude am Teilen von ätherischen Ölen" sprechen."

Hier ist der Ablauf der Business-Basics-Intro:

1. Erläutere das Pipeline/Eimer Prinzip und sprich über passives Einkommen
2. Erkläre die Grundlagen des Kompensationsplans
3. Teil Geschichten von Businessserfolgen anderer oder von Dir selbst. Halte das einfach und verständlich. Inspiration im dōTERRA Leadership Magazine.

Wenn Menschen Interesse am Business zeigen, plane sofort einen 3er-Builder-Gespräch mit Deinem Upline Leader (Silver+). Wenn Du keine engagierte Upline hast, dann kannst Du diesen Anruf selbst durchführen. Du kannst das 3er-Builder-Gespräch im Daily Mentor Call 37 erlernen.

Daily Mentor Call 27: Die Kraft des dōTERRA Vergütungsplans

Deine Aufgabe: Schau Dir das Webinar über den Vergütungsplan an https://www.youtube.com/watch?time_continue=2=6TAZhFY3SrY

Daily Mentor Call 28: Die Wichtigkeit von Wellness-Consults

Deine Aufgabe: Lies es Dir durch

Die beiden Ziele in unserem Business sind:

1. Menschen zu helfen, ihre Gesundheit durch die Kraft der Öle zu verändern
2. ein langfristiges passives Einkommen zu erschaffen

85% der Menschen, die sich bei dōTERRA registrieren, wollen einfach nur die Öle verwenden. Wenn wir die Wellness-Consults also nicht nutzen, setzen wir 85% unseres potenziellen Einkommens aufs Spiel. Wiederkehrende Kunden sind der Schlüssel, der zum passiven Einkommen führt. Du wirst nun lernen, einen perfekten Wellness-Consult zu geben, bei dem Du Dich sicher fühlst und Du mehr LRP's erreichst.

Daily Mentor Call 29: Wie führst Du einen Wellness-Consult durch?

Deine Aufgabe: Schau das Video über den Wellness-Consult von dōTERRA an und üb die Skripte https://www.youtube.com/watch?v=l0QduV6d_Lc

Wie führst Du den Wellness-Consult durch?

1. **Verwende dazu die LIVE Broschüre**
2. **Schau Dir die gesundheitlichen Herausforderungen in den Büchern „Modern Essentials“ und „Advanced Oil Magic“ an:** Schreibe die gesundheitlichen Herausforderungen der Kunden auf und dann die Öle, die ihnen helfen. Nimm dabei Öle, die sie schon haben und andere Öle, die sie ausprobieren können. Empfiehl nicht mehr als drei Öle pro Gesundheitsproblem, denn wir wollen sie nicht überfordern.
3. **Tägliches Protokoll:** Finde heraus, wann ihre Beschwerden auftreten. Dann hilfst Du ihnen, die (Tages-)Zeiten für die Nutzung ihrer Produkte aufzuschreiben, einschließlich der genauen Anwendung. Das ist das Morgen-, Nachmittags- und

Abendprotokoll, von dem Du schon zuvor gesprochen haben!

4. **Sag:** *„Wenn ich auf einer einsamen Insel gestrandet wäre und nur ein Produkt bei mir haben könnte, wäre es ganz sicher LLV. Mehr Menschen haben durch dieses Produkt von Verschreibungen und rezeptfreien Medikamenten Abstand nehmen können als mit jedem anderen Produkt. Das ist es, was es bewirkt, es hilft bei 3 Dingen: es reduziert Schmerzen und Entzündungen, es gibt uns mehr Energie und es hilft uns bei unserer Stimmung.“*

dōTERRA ist so überzeugt davon, dass Du eine 100%ige Geld-zurück-Garantie hast, auch wenn Du schon alles davon verwendet hast. Wenn Du nach 30 Tagen keine großartigen Ergebnisse erzielt hast, kannst Du die leeren Behälter zurückgeben und Dein Geld zurückbekommen. Es ist ein absolut risikofreier Deal, und ich fange immer mit LLV an.“ (Du kannst hier noch näher auf die Inhaltsstoffe eingehen, wenn Du möchtest.)

5. Sprich über das LRP

- a. Es ist so wie die Payback-Karte, doch Du bekommst 10-30% zurück, statt der üblichen 2%.
- b. Es ist der er beste Weg, um mit Deinem Wellness-Protokoll konstant zu bleiben.
- c. Es ist eine tolle Möglichkeit neue Produkte auszuprobieren.
- d. Du kannst Deine Bestellung jeden Monat anpassen.
- e. Du bekommst einen quasi kostenlosen Versand.
- f. Du bekommst das gratis „Öl des Monats“ bei 125PV+ Bestellungen bis zum 15. des Monats.

6. Einrichten einer LRP-Bestellung

- a. Zeig ihnen genau, wo sie das LRP im Backoffice einrichten können.

„Als erstes werde ich Dir helfen, Deine erste LRP für den Monat hier einzurichten und dann werde ich Dir zeigen, wie man sie verändert.“

- b. Richte die LRP mit den Produkten ein, die sie für die ersten 30 Tage des 90-Tage-Wellnessplans benötigen.

"Nenne mir Deine Prioritäten. Es ist der LLV und was noch?"

- c. Verwende die LRP-Kits, wenn sie den Bedürfnissen entsprechen
- d. Gib ihnen ein Buch (Kraft der Natur oder Ölfibel), wenn sie das LRP eingerichtet haben.

7. Zum Weiterbildungs-Programm einladen

- a. Füg sie in die Facebook-Gruppen, Telegram-Gruppen (LIVE und ggf. SHARE) und lade sie zum Weiterbildungsprogramm unseres Teams ein.
- b. Wenn Du einen Info-Abend gibst, sprich auch hier darüber.

Empfehlungen sind der einfachste Weg Dein Unternehmen wachsen zu lassen, ohne dass Du jemals zu wenig Leute hast, um über die Öle zu sprechen. Versuch ein einfaches Skript wie dieses:

"Ich kann Dir nicht sagen, wie glücklich ich bin, dass Du diese erstaunlichen Öle in Dein Leben geholt hast. Ich weiß, dass viele Menschen gesundheitliche Herausforderungen haben und wünschte, sie könnten sie auf natürliche Weise angehen. Wen kennst Du noch, an den ich mich wenden kann? Ich würde gerne jedem helfen, der Dir in den Sinn kommt."

Daily Mentor Call 30: Lade Deine Kunden zum Weiterbildungs-Programm ein

Deine Aufgabe: lerne und **üb** die Skripte und wende das Gelernte bei Deiner nächsten Wellness-Beratung an. Das wird Dir dabei helfen eine SEHR treue Kundenbasis zu erschaffen. **Sende alle Deinen bestehenden Kunden die Info.**

Lade immer am Ende Deiner Wellness-Beratung (Wellness-Consult) zum Weiterbildungs-Programm ein, um 4-5 Produkte fürs Leben zu finden

Sobald ein neuer Kunde angemeldet ist und einen Wellness-Consult hatte, ist es an der Zeit, ihn in das Weiterbildungs-Programm einzubinden.

In diesem Weiterbildungs-Programm lernen neue Anwender die vielfältigen Möglichkeiten von ätherischen Ölen und den anderen Produkten kennen. Dein Ziel sollte es sein, dass alle Kunden dieses Weiterbildungs-Programm nutzen, weil sie dadurch zu lebenslangen Kunden werden.

Erschaffe nicht Dein eigenes Weiterbildungs-Programm, sondern nutze das Deines Teams. Frag Deine SILVER+ Upline, wie Du dieses nutzen kannst.

Einladung eines Kunden zur Weiterbildung

"Bis jetzt machst Du wirklich alles richtig bei Deiner Investition in einen natürlichen Lebensstil, und ich möchte Dich hier gerne noch weiter unterstützen, so dass Du das Beste für Dich erreichen kannst. Weil Du Dich über mich bei doTERRA eingeschrieben hast, bekommst Du einen gratis Zugang zu unserem Weiterbildungs-Programm und noch mehr Wissen über ätherische Öle. Bitte nutze das gut. Es gibt so viele Möglichkeiten: Emotionen auszubalancieren, das Hormonsystem auszugleichen, Schmerzbehandlung, Entgiftung und vieles mehr. Du bekommst die Informationen wie gesagt vollkommen kostenlos, doch es ist wichtig, jetzt gleich anzuknüpfen an das, was Du schon weißt. Ich werde Dich da also hinzufügen und Du kannst entdecken in wie vielen Bereichen Deines Lebens Du noch Verbesserungen erzielen können kannst, wenn Du weißt, wie man ätherische Öle konkret anwenden kann."