

**Vortrag
LIVE**

VOR ORT



Vorbereitung vor Ort / Ablauf

Diese Öle sollten schon auf dem Tisch parat stehen

10 Öle d. Hausapotheke
 Deep Blue Rub/ Deep Blue Stick
 Frakt. Kokosöl
 Hand-Body-Lotion
 Veggie Caps
 Wild Orange (um zu zeigen, was im Diffuser ist)
 Pfefferminz, Copaiba,.. je nachdem was du nutzt



EXTRA TIP:

Keiner darf selbst hinlangen und einfach schon Fläschchen aufmachen und anfangen, daran zu schnuppern. Das ist wichtig, weil du nachher sowieso mehrere Fläschchen aufmachen wirst und der ganze Raum voller ätherischer Öle sein wird. Es darf den Leuten nicht zu viel werden.

Nahrungsergänzung

Falls du gezielt auf Nahrungsergänzung setzen möchtest, dann stelle die wichtigsten Produkte vorne dran (nicht zu viele).

gleich beim Reinkommen steht:

dein eingeschalteter Petal Diffuser mit z.B.
 Wild Orange drin. (Den Petal deshalb, weil dieser Teil des Home Essential Kits ist.)





Vorbereitung vor Ort / Ablauf

Manche Produkte hast du evtl. dabei und so bereit liegen, dass du sie schnell hervorholen kannst:

Helichrysum
Clary Calm
Past Tense
Serenity Öl + Softgels
InTune
kids` collection
Yoga collection
Trio für Anfänger)
LLV, VMG, EOmega
etc.

EXTRA TIP:

Es ist wertvoll, wenn du vorab kleine Infos über die Teilnehmer hast. So kannst du auch entscheiden, was du evtl. an zusätzlichen Produkten mitnehmen magst.

Entweder du kennst die Gäste selbst, oder aber die Gastgeberin kennt die Leute.



Ansonsten gibt es immer wieder mal Fragen zu bestimmten Themen.

Falls eine spezielle Frage kommt, kannst du dieser einen Person möglicherweise ein Produkt zeigen.

Unterstützung bei Kopfweg/Migräne, Wechseljahre, Schlaf, Konzentration, Meditation/Yoga, Kinder? Bleib compliant!

Lass dich nicht auf ein längeres Gespräch oder gar eine Diskussion ein, sondern vereinbare einen Termin für alles weitere. Vermittle, dass du gerne noch weitere Informationen zu dem Thema besorgen kannst.



Vorbereitung vor Ort / Ablauf

Sorge dafür, dass alles fertig vorbereitet ist

... bevor die Gäste kommen. Sollte etwas nicht so funktionieren wie du dir das vorgestellt hast, ... macht nichts. Denn du kannst mit deinen Kärtchen in der Hand perfekt präsent sein.

Überlege dir, was in deinen Händen ist

Welche Kärtchen, "Moderationskarten" möchtest du nutzen?

Gerne auch immer wieder mal draufschauen, auch wenn du es auswendig weisst, denn so bist und bleibst du kompatibel und erweckst nicht den Eindruck, perfekt zu sein. Perfekt sein schreckt evtl. neue Berater ab.

Schaue dir das Infoblatt "Vortrag LIVE - Vorbereitung, Mitnahmeliste" an.

- Dort findest du die Auswahl an Kärtchen, die du nutzen kannst

Mach es vor



- das Einatmen
- auf die Haut reiben
- Pulspunkte
- Genick
- Veggie Cap befüllen und schlucken
- in die Hände und daraus einatmen



Vorbereitung vor Ort / Ablauf

Bücher, die auf einem nahen extra Tischchen liegt, zum sofort nutzen, wenn gebraucht:

- das „Modern-Essentials“-Buch
- das „Kraft der Natur“-Buch oder "die Ölfibel"
- evtl. Emotionen-Buch
- evtl. Tiere-Buch / Tiere-Karten



Nimm das, was du hast. Dein Intro wird Erfolg sein, auch wenn du z.B. kein extra Tierebuch dabei hast!

Essen und Trinken?

- Karaffe mit äther. Öl (evtl. zwei verschiedene)
 - Lemon u. evtl. eine zweite Karaffe mit einem anderen Öl
- Gläser stehen bereit
- Kekse oder Kuchen mit äth. Öl, falls du das vorbereitet hast
 - evtl. nicht vorab hinstellen, später als Überraschung reichen



Sonstiges

- Zettel und Stifte für die Leute parat legen
 - je nachdem, für was du dich entschieden hast

Unterlagen, die du schon bei dir am Tisch liegen hast

- Die Lifestyle-Pyramide
- deine DIN-A 5 Kärtchen zu Ölen u. den Hintergrundinfos
- Info-Blatt zu CPTG
- eine Weltkarte, woher die Öle von doTERRA stammen

Unterlagen, die du evtl. am Ende noch zeigen kannst

- hast du alle in deiner Tasche dabei



Höre auf deine Intuition, was wirklich gebraucht wird

- Fühle genau mit, entscheide, was von all den Dingen und Unterlagen, die du evtl. noch dabei hast, wichtig wären zu zeigen.
- Sei dir klar darüber, dass Dinge die du zeigst, Zeit binden. Wenn du also z.B. das Emotionsrad verwendest, werden die Leute anfangen es genauer zu studieren. Es bringt jedoch nicht unbedingt eine sofortige "Kauf-Freude".
- Wenn du einen Vortrag speziell zu Emotionen machst, kann es sehr wertvoll sein!

WICHTIG:

- Habe Infos zu deinem nächsten Vortrag dabei
- egal ob live oder per zoom
- ein kleines Info-Zettelchen dazu zum Verteilen ist sehr empfehlenswert

Vorbereitung vor Ort / Ablauf

EXTRA TIPS

ALLES ZU ZEIGEN, WÄRE VIEL ZU VIEL.

Einige der o.g. Dinge sind nur für „falls es gebraucht wird“.
Nicht immer alles schon hinlegen. Man kann die Dinge rausholen, wenn sie gebraucht werden.



Das Meiste gibt man erst zum Schluß raus.

Wir wollen vermeiden, dass die Leute lesen, während sie eigentlich erstmal zuhören sollten.

Setz dich mit an den Tisch.

Außer es wäre eine sehr große Gruppe, dann kannst du vorne stehen. Ansonsten zeigst du durch das in-der-Gruppe-Sitzen, dass ihr alle gleich seid, ihr etwas Gemeinsames erlebt.

PEPPERMINT/ AIR/ oder MOTIVATE parat halten,

falls es abends ist und alle schon etwas erschöpft aus der Arbeit kommen. Das ist dann das erste Öl, das du vorstellst und den Leuten in die Hand tropfst, damit sie es einatmen können. Dann werden sie wieder munter und konzentriert...
Das erste Wow-Erlebnis ist da.

Es sollten nicht alle 10 Öle gerochen werden,

weil unsere Öle eine starke Wirkung haben. Es sorgt sogar für ein großes Aha und Verständnis, wenn man sagt, dass sich dann natürlich alle Aromen im Raum vermischen und das zuviel sein kann für unseren Körper und unsere Emotionen. Denn unsere Öle haben Wirkung!



Vorbereitung vor Ort / Ablauf

Welche Öle solltest du riechen lassen

- Peppermint (evtl. als Einstieg)
- Lemon
- Lavendel



Es ist das Trio, das zu den beliebtesten, meistverkauften Ölen zählt.
Es sind auch die drei Öle, wo die Leute am schnellsten einen Unterschied zu anderen Anbietern wahrnehmen!

- + je nach Interesse und Jahreszeit, z.B. onGuard/ onGuard Spray
- + z.B. Air (wenn die Leute einen Hänger haben, wenn Müdigkeit da ist)
für zwischendurch - gut für eine kleine Pause geeignet
- + etwas Spezielles, etwas wovon du vorab erfahren hast, wie z.B. etwas zum Thema Stress
- Frakt. Kokosöl + Lotion

Suche dir erst 3-4 aus, die du unbedingt genauer erklären möchtest und zum Einatmen anbietest.

Andere Öle, Produkte kannst du erwähnen, jedoch müssen sie nicht gerochen werden. Entscheide DU, wo du deine weitere Priorität setzt. Ein extra hervorgeholtes Öl (z.B. InTune kann von der fragenden Person zusätzlich aromatisch getestet werden.)

Gut aufpassen, dass die Leute nicht mit zu viel Aroma in Berührung kommen. Wichtig ist die FREUDE an der Teilnahme dieses tollen Events!



Teil 1: START

LÄCHELN, fröhlich sein, zeige DEINE FREUDE !

DU bist der entscheidende Faktor. Die Leute wollen DICH.
Öle bekommen sie an verschiedensten Stellen, aber DICH zu bekommen ist ein Geschenk!

So könnte es ablaufen:

- STELL DICH SELBST VOR
 - wer bist du
 - du liebst diese Öle
 - erzähle eine kurze eigene Geschichte
- Erwähne den Diffuser am Eingang noch einmal
 - Wild Orange wegen guter Laune
 - warum ist ein Diffuser toll
- ERZÄHLE DEINE GESCHICHTE
 - DIE Geschichte, die markant ist und warum DU Beraterin geworden bist, warum DU das mit Begeisterung machst
- Peppermint, Lemon, Lavender
 - alle drei Öle erklärst du genauer und sie dürfen gerochen werden. Nicht hudeln, es ist genügend Zeit. So kann auch jeder etwas dazu sagen wenn er oder sie riecht.
- **Auch wenn dein Vortrag nicht speziell über Nahrungsergänzung geht ...**
 - erwähne, dass diese ätherischen Öle enthalten sind
 - dass es reine Natur ist
 - und dass du dieses oder jenes selbst nimmst, weil



EXTRA TIP:

Deine eigene Begeisterung über das, was diese Öle können, steckt an.

Teil 2: THEORIE

Hier kannst du die Hintergründe erzählen. z.B. so: jetzt habt ihr ja schon ein bisschen geschnuppert. Jetzt erzähl ich euch mal zwischendurch, was das Besondere an diesen Ölen ist

- **3 Arten der Anwendung- aromatisch, topisch, innerlich**
 - „habt ihr ja gerade schon ein bisschen mitbekommen, als ich über Peppermint, Lemon und Lavendel gesprochen habe“

HIER PASST SEHR GUT DEINE EIGENE ERFAHRUNGS-GESCHICHTE!

- **Wie wirken ätherische Öle**

- Aromatisch

- Bluthirnschranke, Limbisches System
- innerhalb Sekunden
- Aus den Händen eintamen
- Auf den Boden der Dusche
- Diffuser
- Tuch, Inhalatorstick



- Innerlich

- veggie caps
- mit Glas Wasser
- unter die Zunge tropfen
- mit Nahrung zu sich nehmen (Joghurt, smoothie, Honig)
- mit Zäpfchen + auf Tampon nur erwähnen, falls erforderlich

Teil 2: THEORIE

- Topisch
 - mit oder ohne Trägeröl
 - fraktioniertes Kokosöl + Hand- & Bodylotion vorstellen
 - ca. nach 20 Minuten in der Blutbahn nachweisbar
 - ca. 2 Stunden in der Ausatemluft noch nachweisbar
 - ätherische Öle dringen bis in den Zellkern vor
 - Bezug auf Bakterien und Viren nur erwähnen, falls es sich absolut sicher und richtig anfühlt in dieser Gruppe
 - Auftragen/ einmassieren auf: Füße, Genick, Wirbelsäule
 - lokal z.B. aufs Gelenk
 - Ganzkörper nach dem Duschen
 - Badewanne
 - Schläfen
 - grundsätzlich nicht in Ohren o. andere empfindliche Regionen
 - Aroma Touch Technique erwähnen
 - mit wissenschaftlicher Studie belegt
 - Förderung der Homöostase



- CPTG- geprüft, getestet, www.sourcetoyou.de erklären
 - Nr. Bodenfläschchen herzeigen, auf [sourcetoyou](http://sourcetoyou.de) verweisen

Teil 3: WEITERE PRODUKTE

„So und jetzt zeig ich euch noch ein paar Produkte, die ich persönlich noch als außergewöhnlich empfinde.“

- Deep Blue + Deep Blue Rub/ Stick
 - weil viele Menschen Sport machen, Themen mit Muskulatur und Gelenken haben
- ZenGest
- Air
- Oregano
- on Guard
- Tea Tree
- Weihrauch (Frankincense)
- Serenity
- Adaptiv
- ...

Gut ist, wenn du eine Geschichte dazu hast - von dir, einer Freundin, etc.



Entscheide selbst, welche du noch zum probe-Riechen anbietest, und welche nicht. Nicht alle! Manche brauchst du nur kurz ansprechen, wie z.B. es gibt großartige Unterstützung bei Verdauungsthemen.

Du kannst durchaus noch ein paar auswählen. Der Theorie-Part gab ja eine Riech-Pause.

WIE KÖNNT IHR DAS KAUFEN/ das Enrollment

1. Einkauf zum Listenpreis

- der vorgegebene Listenpreis ist End-Verkaufspreis, also der Preis ohne Nachlass
- er gilt, wenn ich es euch z.B. direkt hier verkaufen würde, also von Hand zu Hand
- auch, wenn jemand über meinen doTERRA-Berater-Webshop einkauft - ohne ein Konto anzulegen

Du kannst klar sagen, dass das die ungeschickteste Art ist, einzukaufen, weil man auch hier seine Daten geben muss, genauso wie wenn man sich ein sogenanntes Vorteilskunden-Konto zulegt

2. Einkauf mit 25 % Nachlass

- Erstellung eines VorteilsKundenkontos
- bei einem Kundenkonto gibt es sofort - mit dem Ersteinkauf schon 25 % Nachlass
- Ab dann 25 % Nachlass - ohne weitere Kaufverpflichtung
- Erzähle offen und frei von der einmaligen Registrierungsgebühr von 20 Euro +USt.
 - es ist eine Bearbeitungsgebühr
- Danach sprichst du von der 150 PV-Höhe, ab der diese Gebühr entfällt. Wie cool ist das denn?
- Wenn du die aktuellen 150 PV-Kärtchen dabei hast, kannst du gut individuelle, themenbezogene Angebote erstellen
- mit Enrollment-Kit fällt automatisch keine Gebühr an
 - Sie sind nach Themen zusammengestellt
 - Sie sind günstiger
 - Die "Hausapotheke" zählt auch zu den Sets bei denen keine Registrierungsgebühr anfällt.



Enrollment

der Vorteilskunde

- durch das Kundenkonto erhält man auch die Möglichkeit, durch bestimmte Aktionen Produkte geschenkt zu bekommen
- Selbst Gutschein-Punkte sammeln kann man
 - Schlaue Füchse tun das 
 - mit diesen Gutscheinpunkten kann man weitere Bestellungen bezahlen, anstatt dass man mit Geld bezahlt
 - mehr dazu gerne in einem persönlichen Gespräch
 - Sprich über die LRP erstmal nur andeutungsweise. Außer es ist ganz klar, dass viele mehr dazu wissen möchten. Biete an, es im nachfolgenden persönlichem Termin genauer zu erklären.
 - Solltest du über Nahrungsergänzung sprechen, gehört die LRP sofort dazu. Denn hier ist klar, dass man das ein paar Monate einnehmen sollte, um zu erfahren wie man sich selbst damit fühlt bzw. eine Veränderung bemerkt.
- Ja, du musst deine Daten angeben. Aber selbst wenn du dir ohne Kundenkonto bei doTERRA etwas kaufst (zum Listenpreis), braucht doTERRA deine Daten, um es dir zuschicken zu können.
- Der Name "Vorteilskunde" wurde gewählt, weil es dadurch nur Vorteile gibt.
- **Keine Verpflichtung zu einem weiteren Kauf**
- Du kannst alles in Ruhe ausprobieren, mich jederzeit fragen.

Die sogenannte "Hausapotheke"

Begriff "Hausapotheke" nicht offiziell verwenden, ist nicht compliant.

- gibt es als kleines Set in 5 ml- Fläschchen (family essentials kit)
- und als großes Set 15 ml incl. Diffuser (home essentials kit)

stelle noch einmal die Wichtigkeit des Diffuser heraus



Enrollment

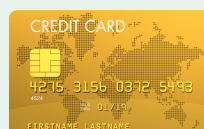
Sage deinen Gästen, dass DU gerne das Kunden-Konto für sie anlegst. Sie können ihre Daten und ihre Bestellung gerne auf dem vorgefertigten Zettel notieren.

WICHTIG:

Stelle klar, dass jeder Kunde immer einem Berater bzw. einer Beraterin zugeordnet wird. So wird garantiert, dass jeder gute Begleitung erhält und Fragen stellen kann, regelmäßig Kontakt haben kann. In diesem Falle bist DU die Beraterin. Sollten sie nach doTERRA googeln und sich dort ein Konto zulegen, würden sie bei irgendjemand anderem landen.

Eigene Einschreibezettel zeigen und darauf hinweisen, dass das Pflichtangaben sind.

- Die Leute können den Enrollment-Zettel direkt ausfüllen, du enrollst später
 - oder du machst das Enrollment direkt vor Ort, z.B. am Laptop
 - oder du erklärst den Link des Link-Generators und versendest diesen, sobald du zuhause bist
-
- **Bezahl-Arten erklären**
 - Erstbestellung mit Kreditkarte nur, wenn jemand bei der Einschreibung erreichbar ist – wg. TAN-Nr. und Sicherheitsfrage
 - Ansonsten Überweisung wählen.
 - Der Kunde kann später selbst seine Kreditkarte eingeben
 - Bankeinzug ist bei Ersteinkauf/ Erstellen des neuen Kontos nicht möglich.
 - Paypal möglich, funktioniert jedoch manchmal nicht



Ablauf deines Intros

Gespräch über “wie kann ich das kaufen” üben

Übe evtl. vorher. Erzähle es deiner Freundin oder deinem Ehepartner. Such dir ein Öle aus, z.B. Lavendel und erzähle begeistert davon. Das kannst du. Dann mache weiter mit z.B. Pfefferminz oder anderen. Dann jedoch lasse dein Gegenüber fragen:
„und wie kann ich das jetzt kaufen?“

Achte darauf, dass du dabei nicht deine Ausstrahlung veränderst. Bleibe in der gleichen Energie wie zuvor. Begeisterung, Lächeln, Strahlen!



Deine Begeisterung muss genauso spürbar sein, wenn du über Bezahlung sprichst.

- Vergiss nicht, auf Sonderangebote und Sonderaktionen zu achten und sie mit einzubauen in deinen Vortrag.
- Nutze dein Strahlen, um auch hier mit Begeisterung über eine 150 PV- Aktion zu sprechen.
- Sollte ein Diamond-Club laufen, erkundige dich bei deiner Upline, wie du vorgehen kannst, damit noch mehr Geschenkprodukte für den Kunden dabei rausspringen

- Bis hier sind es ca. 40-45 Minuten.



LRP - das Treueprogramm

Noch mehr sparen



- Du findest Erklärungen zum LRP auf extra Infoblättern bzw. im persönlichem Gespräch
- Befasse dich gut damit
- **stehe voll hinter diesem Programm**
 - ALLES WOBEI DU ZÖGERST UND UNSICHER BIST werden alle wahrnehmen können
- Weise darauf hin, dass zu viel Einkauf auf einmal auch Überforderung sein kann.
- Schritt für Schritt einkaufen per LRP ist eine weise Entscheidung
- Sobald Nahrungsergänzung eine Rolle spielt, gehört die LRP dazu
- Sei klar mit deiner Aussage, dass die spürbare Wirkung von Nahrungsergänzung ein paar Monate dauern kann

Erzähle auch hier DEINE Geschichte.

- Was nutzt du? Was hat es bei dir verändert? Welche Nahrungsergänzung?
- **Warum hast du selbst dich für die LRP entschieden?**

Denke frei in Bezug auf Geld.

Gehe immer davon aus, dass eine andere Person sich etwas leisten kann, wenn sie verstanden hat, für WAS es für sie gut ist.

Ablauf deines Intros

Auch auf die Möglichkeit des Berater-Seins hinweisen

Du erwähnst IMMER, dass es neben dem Kundenkonto natürlich auch die Möglichkeit gibt, sich gleich ein **Beraterkonto** zuzulegen. „Ihr seht ja. Ich mach das auch. Ich bin BeraterIn. Und es macht mir einen riesen Freude “.

Erwähne auch, dass es clever sein kann, die Produkte erst kennen zu lernen und dass ein upgrade jederzeit möglich ist.

DU begleitest die Zeit des Vorteilskunden-Seins genauso wie die des Berater-Seins.

- Man kann damit sein eigenes Business aufbauen, etwas Geld dazu verdienen
- wer mag, kann das natürlich auch hauptberuflich machen.
- Erzähle etwas von deinem Weg, deiner Zeiteinteilung, deiner Freiheit.
- Wer darüber mehr wissen mag, gerne direkt nach der Veranstaltung
- oder du machst einen Termin dafür separat aus.
- ICH bin euer Ansprechpartner. Nicht nur jetzt, sondern ich unterstütze euch bei allen Fragen und begleite euch, damit ihr euer Business gut aufbauen könnt.
- Sollte jemand einen anderen Berater aus unserem Team haben, der der Enroller ist, wird euch dieser weiterhelfen - im Zweifel hat auch dieser immer eine upline.
- Falls ihr mit dem Gedanken spielt, bitte nicht selbst ein Beraterkonto zulegen, weil ihr immer einem Berater zugeordnet werdet. nicht dass ihr irgendwo landet, wär ja schade.

dōTERRA®

Unabhängiger Wellness-Botschafter

EXTRA-TIP:

je nach Gruppe und Anzahl derer, die sich dafür interessieren, kann man anbieten, direkt im Anschluss noch etwas über das Business zu sprechen. Oder ihr macht wieder einen separaten Termin direkt vor Ort aus, um euch zu diesem Thema zu treffen.

- Bis hier sind es ca. 60-70 Minuten



Ablauf deines Intros

EINSCHREIBEZETTEL

Manche füllen direkt den Einschreibezettel aus.



Andere haben zuerst noch Fragen.

- Mit den Leuten ihre speziellen Themenfragen kurz besprechen
- Das ist kurz. Wenn es etwas länger dauert, mache einen extra Termin aus mit der Person – direkt vor Ort Termin festlegen.
- Sollte eine Person gleich viel auf einmal bestellen wollen, dann erzähle ihr ...
 - dass sie sich evtl. selbst damit überfordert
 - dass es gut sein kann, ein Thema nach dem anderen anzugehen
 - dass es die LRP gibt und was das bringt
- Fragen, die alle interessieren, kannst du nach Absprache mit der einen Person laut wiederholen. Du kannst z.B. sagen: Andrea hat mich gerade noch etwas zu Angst vor dem Mathe-Test bei ihrem Kind gefragt. Soll ich dazu euch allen noch etwas sagen? mach ich gerne!
- Dennoch aber verweise auf das persönliche Gespräch, sollte es in eine Diskussion oder zu vielen Fragen münden

EXTRA-TIP:

LRP kurz erwähnen. Nimm Bezug auf die Person, die gerade viele Themen hat und viel auf einmal bestellen wollte.

Erwähne, dass man so nach und nach die Produkte kennen lernen kann und so auch die Zeit dafür hat, weil die Produkte nicht alle auf einmal geliefert werden.

An deinen vereinbarten Nachfolgeterminen wirst du die LRP genauer besprechen.

Ablauf deines Intros

nach dem Ausfüllen d. Kontoerstellungszettel

Deine Freude über diese tolle gemeinsame Zeit kundtun und deine Freude so ausdrücken, dass ihr euch nun gemeinsam freut, bei was für einer tollen Firma ihr gelandet sind

- Reine getestete Öle
- Hoher Wirkungsgrad
- Sourcing Thema- kurz anschneiden
- Healing Hands



EXTRA-TIP:

Falls es für dich stimmig ist, kannst du das sourcing- Thema und Healing Hands zwischendrin einbauen, anstatt das an den Schluss zu stellen. – je nach Gruppe. Es hat sich am Ende als gut herausgestellt, weil die Leute sowieso abgefüllt sind mit Input. Es ist ein gutes Thema für das nächste Treffen. So in der Art „weißt du eigentlich, für was für eine tolle Firma du dich entschieden hast?“

TERMINE

wie im Vorbereitungs-Infoblatt steht, hast du dich vorbereitet mit kleinen Zettelchen, wo deine weiteren Termine draufstehen.

Vereinbare persönliche Treffen, Follow-Ups, einen Zeitpunkt mit einer neuen Gastgeberin, etc.

Jede Person aus dieser Veranstaltung, die enrollt wurde, sollte mit einem mit dir vereinbarten Follow-Up-Termin nach Hause gehen.



Geschenke?

DU entscheidest, ob und wie du Geschenke machst.

- Die Gedanken hierzu hast du bereits im Vorbereitungszettel gesehen.
- Baue es so ein, wie DU das als richtig empfindest.
- Mache es ausschließlich so, dass DU dich wohlfühlst damit!

WICHTIG:

Jeder liebt Geschenke!

- Ein Geschenk kann durchaus etwas bewirken
- Bei einer Erstbestellung von 150 PV entfällt die einmalige Registrierungsgebühr. Erzähle auch hier davon, dass das ein Geschenk ist!
- spezielle doTERRA-Angebote können durchaus effektiv sein
- Fühlt jemand sich gedrängt durch ein Angebot, kannst du klar stellen, dass es ein Angebot ist, das niemand annehmen muss. (Der Bäcker, der heute 3 Brezen zu einem Sonderpreis anbietet, ist nicht "beleidigt", wenn du dennoch 1 Breze kaufst)
- Ist dein Geschenk eine angekündigte Überraschung, kann das ein super Anreiz sein.
- Ein überraschendes Geschenk, das jemand nicht erwartet hat, kann das Herz berühren.



Ablauf deines Intros

ENDE

Ganz oft liegt es an DIR zu sagen, jetzt ist Ende. Viel seltener löst sich das ganz von alleine auf.

- Finde den Punkt, wo du das Ende bestimmst, falls notwendig.
- Habe Termine vereinbart und gehe also MIT Terminen wieder nach Hause.
- Habe dir notiert, wer welche Fragen hatte
 - in kleinen Stichpunkten.
 - So kannst du das Nachfolgespräch sofort mit Anteilnahme beginnen.
 - Notiere dir auch Dinge, die das soziale Umfeld betreffen, wie z.B. der kranke Hund, etc.
- **Hüte dich davor, hin und her zu überlegen, ob es "sich gelohnt hat".**

FREU DICH ÜBER DEINE VERANSTALTUNG

