

dōTERRA®

Unabhängige Wellness-Botschafter



3-Wege Builder Interessenten Call

Allyse Sedivy

Triple Diamond



Schritt 1

Vor Deinem 3er Call

Dein Leader soll Dich ordnungsgemäß ins Gespräch rein holen und vorstellen

und wenn sie mit Dir im Telefonat sind, **MÜSSEN** sie leise sein und Dich das Gespräch kontrollieren lassen.

Schritt 2

Nimm Dir Zeit um **Entdeckungsfragen** zu stellen

- a. Erzähl mir von...
- b. Wie lange hast du...

Schritt 3

Frage Bedarfs-/Problem-Fragen

- a. Was ist das Frustrierendste über deinen (Job, finanzielle Situation, Leben, etc.)...
- b. Was möchtest Du gerne ändern bei (Job, finanzielle Situation, Leben, etc.) ...
- c. Welche finanziellen Ziele möchtest du erreichen?

Schritt 4

Frage Schmerz-Fragen

- a. Welche Auswirkungen hat das auf deine Familie?
- b. Welche Auswirkungen hat das auf deinen Job?
- c. Was sind die Konsequenzen, wenn sich das Problem nicht löst?

Schritt 5

Wenn der Interessent nicht sehr vertraut ist mit der doTERRA Geschäftsgelegenheit; oder Du möchtest ihm/ihr mehr Informationen darüber geben, dann tue es hier. **Dann frage Lösungs-/Vorteils-Fragen.**

- a. Wie wertvoll wäre es ...?
- b. Welche Vorteile siehst du von ...?
- c. Wenn du deinen Zauberstab schwingen könntest und doTERRA wäre genau das was du im Leben haben möchtest, wie würde das aussehen?

Schritt 6

Frage spezifische Fragen, um heraus zu finden, **wie Du am besten ihr doTERRA Business unterstützen kannst.**

- a. Möchtest du dein Einkommen ergänzen oder ersetzen?
- b. Was bedeutet für dich dein Einkommen zu ergänzen, sind es € 500/Mo., € 1000/Mo. oder € 2000/Mo.?
- c. Was bedeutet für dich dein Einkommen zu ersetzen sind das € 2,000/Mo., 5000/Mo., 7000/Mo. oder 10000+/Mo.?
- d. Bis wann möchtest du dieses Einkommens-Ziel erreichen, in 3 Monaten, 6, 12 oder 24 Monaten?
- e. Wie viele Stunden pro Woche könntest du für dein doTERRA Business aufwenden, um deine Ziele zu erreichen?

Schritt 7

Frage sie die folgende Frage:

Ich denke ich habe nun verstanden, was deine Ziele sind und wie ich dich dabei unterstützen kann sie zu erreichen. Gibt es noch etwas, das du wissen möchtest, damit du dich wohlfühlst mit doTERRA ein residuales (indirektes) Einkommen aufzubauen?
(Wenn sie mehr Fragen haben, beantworte sie.)

Schritt 8

Schließe mit einer Aufforderung zu Handlung.

Laß uns einen nächsten Termin fixieren, wo wir über einen spezifischen Business Plan sprechen können. Wir werden zusammen einen 30-Tage, 60-Tage und 90-Tage Plan erstellen. Ich kann nächsten (Dienstag), wann ist bei dir die beste Zeit, (in der Früh oder am Nachmittag)?

Schritt 9

Sag ihnen, es hat dir wirklich gefallen mit ihnen zu sprechen. **Achte darauf, dass du Dynamic Listening-Skills** (Dynamische Hörfähigkeiten) **anwendest.**

(Erinnere dich an ein Detail eurer Konversation, was sie dir vorher erzählt haben und beziehe dich auf das!).

Sag ihnen, **dass du dich darauf freust, mit ihnen einen Business-Plan zu erstellen.**

Schritt 10

Sag ihnen, dass du das Gespräch jetzt verlässt, lass deinen Leader wieder übernehmen und die beiden sollen das Gespräch weiterführen.

