

Wöchentliches Strategie-Arbeitsblatt

für die Upline

Schritt 1 - Verbindung aufnehmen und Erkundungsfragen stellen

- Erzählen Sie mir von.... (Ihre Woche, Ihre Familie, Ihre Arbeit)
- Wie geht es Ihnen mit doTERRA?
- Was ist das Beste, was diese Woche in Ihrem Geschäft passiert ist?
- Was ist das Frustrierendste, was diese Woche in Ihrem Geschäft passiert ist?

Schritt 2 - Überprüfen Sie die Ziele/Prioritäten und Aktionspunkte der letzten Woche

Schritt 3 - Zu besprechende Dinge:

- Wer sind die Gastgeber und wer wird die Kurse halten?
- Wie viele Kurse müssen für jedes qualifiziertes Team angesetzt werden?
- Haben Sie die Anreize (Incentives)/Promotionen für diesen Monat auf den qualifizierten Beinen ausgewählt und haben Sie die Incentives/Aktionen mit Ihren Leitern besprochen?

Schritt 4 - Legen Sie 3 Ziele für diese Woche fest

Ziel #1 _____

- Wie werden Sie es erreichen?
- Wann werden Sie dies erreicht haben?
- Wie kann ich Sie dabei unterstützen?

Ziel #2 _____

- Wie werden Sie es erreichen?
- Wann werden Sie es erreicht haben?
- Wie kann ich Sie dabei unterstützen?

Ziel #3 _____

- Wie werden Sie es erreichen?
- Wann werden Sie dieses Ziel erreicht haben?
- Wie kann ich Sie dabei unterstützen?

Schritt 5 - Sowohl Upline als auch Downline - Ziele aufschreiben

Schritt 6 - Wichtige Erinnerungen; Beispiel (Team Call, Firmenpromotionen etc.)