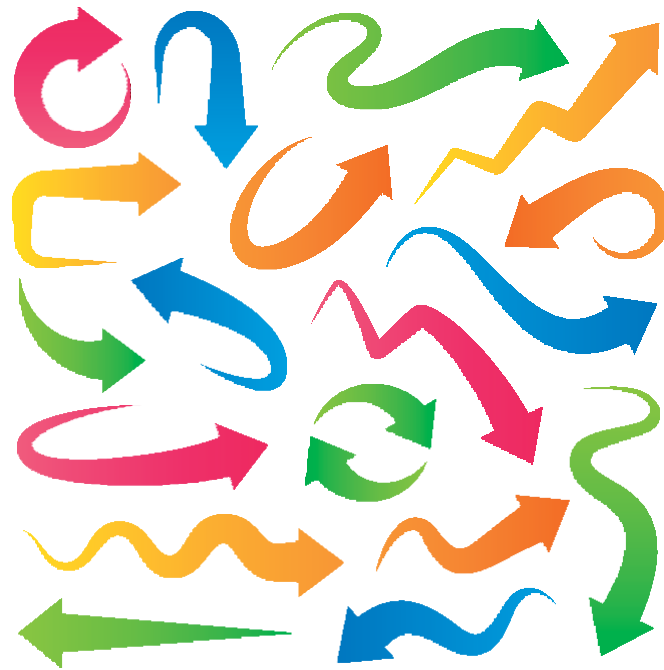


# Weekly Success Schedule

By Allyse Sedivy Triple  
Diamond



**Was muss ich tun, um erfolgreich zu sein?**



## Einen klaren Weg haben



## Erfolgreiche Wellness Botschafter folgen einem festgelegten Zeitplan



## Sieben entscheidende Aktivitäten für den Erfolg

1. Öle-Einführungsveranstaltung
2. Basic Business Training
3. Wellness Beratung
4. Weiterbildung
5. Team Call
6. Strategiesitzungen mit wichtigen Führungskräften
7. Kontaktaufnahme mit Interessenten und Follow Up

# 1. Öle-Einführung



# Wöchentlicher

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
9am							
10am							
11am							
Noon							
1pm							
2pm							
3pm							
4pm							
5pm							
6pm							
7pm				Oils Class			
8pm							
9pm							

## 2. Basic Business Training





## 2. Basic Business Training

1. Bau einer Pipeline  
(Residualeinkommen)
2. Vereinfachter Vergütungsplan
3. Business-Erfolgsgeschichten

## Wöchentlicher Erfolgszeitplan

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
9am							
10am							
11am							
Noon							
1pm							
2pm							
3pm							
4pm							
5pm							
6pm							
7pm				Oils Class			
8pm				BBT			
9pm							

# 3. Wellness

**Wellness Consult** Reach your wellness goals!  
Essential oil reference booklet

**1 Write down your health priorities and find solutions.** Find your natural solutions on pages 13 and 17 or in a reference guide.

Top Health Priorities for you or your family	90-Day Goals	Natural Solutions you have or need
1.		
2.		
3.		

**2 Create your Daily Wellness Plan.** Take the solutions you identified above and organize them into your daily plan.

MORNING	AFTERNOON	EVENING

**Daily Wellness Habits**

<input type="checkbox"/> dōTERRA Living Vitality Pack®	<input type="checkbox"/> DigestZen™ Serenity®	<input type="checkbox"/> DigestZen™ Serenity®
<input type="checkbox"/> Frankincense	<input type="checkbox"/> dōTERRA Balance®	<input type="checkbox"/> ES Awea®
<input type="checkbox"/> DigestZen™ Serenity®	<input type="checkbox"/> dōTERRA Living Vitality Pack®	<input type="checkbox"/> Lavender
<input type="checkbox"/> dōTERRA On Guard®		
<input type="checkbox"/> Lemon		

**3 What other wellness choices could support your goals?** How can you be purpose-driven and inspire everyday household items with more natural, high-quality dōTERRA products? (e.g., linens, towels, clothing)

--	--

**4 Live empowered with natural solutions.** Create a 90-day wellness plan by adding the product you need to your LBP orders (recommended to run for between the 7<sup>th</sup> - 15<sup>th</sup>).

Product Name	Quantity	Product Name	Quantity	Product Name	Quantity
TOTAL PV _____		TOTAL PV _____		TOTAL PV _____	

16

# Wöchentlicher

## Erfolgskalender

	Montag	Dinestag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
9am							
10am							
11am							
Noon					Wellness Beratung		
1pm							
2pm		Wellness Beratung					
3pm							
4pm							
5pm							
6pm							
7pm				Oils Class			
8pm				BBT			
9pm							

## 4. Weiterführende Bildung

### Produkt Bildung

- I Have Oils Now What - Ich habe Öle was nun?
- Nutrition & Supplements - Ernährung & Nahrungsergänzungsmittel
- Toxic Free Living - Chemiefreier Haushalt
- Oils for Every Age - Öle für jedes Alter
- Essential Skin Care - Essentielle Hautpflege
- Stress, Sleep & Emotions - Stress, Schlaf & Emotionen
- Women's Health & Hormones - Frauengesundheit & Hormone
- Essential Pils & Pain - Unterstützung

### Business Bildung

- Getting Started (Making a list, Sampling, Inviting to a class) - Erste Schritte (erstellen einer Liste, Sampling, Einladen in eine Oil Class)
- Compensation Plan - Vergütungsplan
- How to Teach an Essential Oil Class - Wie man eine Essential Oil Class macht
- Elite in 6 Weeks - Elite in 6 Wochen

# Wöchentlicher Erfolgszeitplan

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
9am							
10am						Continuing Education	
11am							
Noon					Wellness Consult		
1pm							
2pm		Wellness Consult					
3pm							
4pm							
5pm							
6pm							
7pm				Oils Class			
8pm				BBT			
9pm							

## 5. Team Call



## 5. Team Call

- 30 Minuten lang INSGESAMT
- Willkommen - 2 Minuten
- Vertiefung zu einem bestimmten Öl oder Produkt - 5 Minuten
- Schulung zu einer bestimmten Business-Fähigkeit - 15 Minuten
- Anerkennung oder Erfahrungsberichte - 5 Minuten
- Erinnerungen (bevorstehende Veranstaltungen & Promotions) - & Abschluss 3 Minuten



## Wöchentlicher Erfolgszeitplan

	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
9am							
10am						Continuing Education	
11am							
Noon					Wellness Consult		
1pm							
2pm		Wellness Consult					
3pm							
4pm							
5pm							
6pm							
7pm				Oils Class			
8pm				BBT			
9pm	Team Call						

## 6. Strategiesitzungen mit wichtigen Führungskräften

- Schritt 1 - Wieder verbinden und Erkenntnisfragen stellen
- Schritt 2 - Überprüfung der Ziele/Prioritäten & Aktivitäten der letzten Woche
- Schritt 3 - Aufstellung eines Aktionsplans für die kommende Woche
- Schritt 4 - Einfügen von Aktivitäten in deinen Kalender
- Schritt 5 - Wichtige Erinnerungen

# Wöchentlicher Erfolgszeitplan

	Montag	Dinestag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
9am							
10am	<b>Strategy Sessions</b>					<b>Continuing Education</b>	
11am							
Noon						<b>Wellness Consult</b>	
1pm							
2pm		<b>Wellness Consult</b>					
3pm							
4pm							
5pm							
6pm							
7pm				<b>Oils Class</b>			
8pm				<b>BBT</b>			
9pm	<b>Team Call</b>						

## 7. Kontaktaufnahme mit neuen Interessenten & Follow Up



## 7. Kontaktaufnahme mit neuen Interessenten & Follow Up

- Jeder mit dem du sprichst oder den du wieder kontaktierst, der NOCH NICHT bei doTERRA angemeldet ist.
- Versuche, zu verschiedenen Zeiten und an unterschiedlichen Tagen Kontakt aufzunehmen und nachzufassen, um die Personen zu erreichen, wenn sie zugänglich sind.
- Lege Anrufe dicht zusammen in einem Zeitblock
- Wie viele Builder du auch immer zu benötigen glaubst, multipliziere diese Zahl mit 4.

# Wöchentlicher Erfolgszeitplan

	Montag	Dinestag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
9am							
10am	<b>Strategy Sessions</b>				C & F	<b>Continuing Education</b>	
11am							
Noon					C & F	Wellness Beratung	
1pm							
2pm		Wellness Beratung					
3pm							
4pm			C & F				
5pm							
6pm		C & F					
7pm				Oils Class			
8pm				BBT			
9pm	Team Call						