

A close-up photograph of lavender flowers in a field, with a soft, hazy background of more flowers and a bright light source in the upper left corner. The text is overlaid on the upper left portion of the image.

natürlich  
dōTERRA®  
*teilen*

## empower KIT



### EMPOWER KIT

Zusätzlich zu den Hilfsmitteln und Informationen in dieser Broschüre, hat doTERRA das Empower Kit zusammengestellt. Dieses Kit ist dazu gedacht, Sie zu befähigen und es Ihnen leichter zu machen, die Öle von doTERRA und deren Wirkung mit anderen Menschen zu teilen, so dass diese ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden selbst in die Hand nehmen können. Im Empower Kit sind alle Bestandteile für eine erfolgreiche Klasse enthalten. Hier finden Sie die Auflistung der Produkte:

- ◆ 10 doTERRA *Living* Magazines
- ◆ 10 Wild Orange a 5mL
- ◆ 1 Leben Broschüre
- ◆ 1 Teilen Broschüre
- ◆ 1 Aufbauen Broschüre
- ◆ 1 Produktkatalog
- ◆ 10 Empower Kit Broschüre

Das Empower Kit soll Ihnen helfen, Leute einzuladen, mehr von den ätherischen Ölen zu erfahren, wie man eine Klasse hält und wie man seine Erfahrungen, vom Nutzen der ätherischen Öle, mit anderen teilt. Kurz gefasst, das soll das Empower Kit Sie unterstützen, die folgenden Dinge besser zu erklären:

1. Die günstigsten Preisoptionen
2. Die Vorzüge des Beraterstatus
3. Die Vorzüge des Treueprogramms - die cleverste Methode Produkte von doTERRA zu beziehen, und zwar mit den größten Ersparnissen

Es ist gut möglich, dass Sie während des Infoabends feststellen, dass jemand selbst gerne die Öle mit anderen teilen möchte. Dieses Kit bietet den neuen Beratern die Gelegenheit, sich zu registrieren und dann als Partner die nächste Klasse mit Ihnen auszurichten. Dies ist ein bewährtes Hilfsmittel, um das Teilen zu erleichtern.

# Ätherische Öle TEILEN



## ÄTHERISCHE ÖLE TEILEN

Wenn Sie die ätherischen Öle im formalen Rahmen oder mit Familie und Freunden zu teilen beginnen, kann es entmutigend sein. Egal, ob Sie ein ätherischer Öle Experte sind oder dieses Gebiet für Sie neu ist, dieser Leitfaden navigiert und unterstützt Sie und vereinfacht den Prozess des Teilens.

## INFOABENDE PLANEN

### DATUM UND ZEIT

Die erste große Hürde kann sein, wenn man Datum und Zeit für einen erfolgreichen Infoabend festlegt. Bevor Sie ein Datum und eine Zeit auswählen, sollten Sie folgendes beachten:

- Planen Sie für die Vorbereitung ausreichend Zeit ein. Falls möglich, geben Sie sich mindestens eine Woche Zeit, um Vorbereitungen zu treffen, Einladungen zu erstellen und diese zu verteilen.
- In der Regel erzielen am Dienstag, Mittwoch und Donnerstag gehaltene Events eine höhere Rate an Besucherzahlen. Falls möglich, vermeiden Sie Termine am Wochenende.
- Ermitteln Sie die Arbeitszeiten der Personen, die Sie zu Ihrem Infoabend einladen. Sollte die Mehrheit der eingeladenen Personen Vollzeit arbeiten, planen Sie Ihre Veranstaltung nach 17:00 Uhr.
- Vermeiden Sie Konflikte mit Gesellschaftsveranstaltungen und -aktivitäten. Sie können den Wettbewerb um die Teilnehmer verlieren. Berücksichtigen Sie ein wiederkehrendes Datum und die Uhrzeit. Dies bietet Ihnen und Ihrem Team Stabilität und vermeidet von Beginn an Druck.

## VERANSTALTUNGORT

Berater schaffen eine entspannte und angenehme Umgebung, indem sie die dōTERRA Treffen in der eigenen Wohnung halten. Sollten Sie Ihre Wohnung nicht nutzen können, wählen Sie einen geeigneten Ort in guter Lage, der zu Ihren Gästen und zum Thema passt. ....

## INFORMATION ZUM TREFFEN

Datum:  
Uhrzeit:  
Ort:  
Vortragender:  
Gastgeber:

Wenn Sie einen Infoabend bei sich Zuhause abhalten, sorgen Sie dafür, dass Ihre Kinder gut betreut sind. Wenn Sie Haustiere haben, geben Sie diese in einen anderen Raum oder ins Freie, wo sie die Gäste nicht ablenken können.



Laden Sie Ihr Team ein sich zu beteiligen. Vergeben Sie bestimmte Aufgaben und treffen sie sich oder kommunizieren sie regelmäßig mit Ihrem Team. Jeder, der an der Klasse teilnimmt, sollte wissen, was von ihm erwartet wird und was deren Aufgaben sind. Überlegen Sie sich, wie Sie die folgenden Aufgaben auf Ihr Team oder bestimmte Teammitglieder verteilen. ....



### EVENT

- Produktdisplay
- Einladungen
- Einladungen für Nachbetreuung



### PRÄSENTATION

- Produkt Erfahrung
- Business Erfahrung
- Teil der Präsentation

## GÄSTELISTE

Bei der Planung eines Infoabends, konzentrieren Sie sich auf den Zweck - der Befähigung anderer, durch die natürlichen Lösungen von dōTERRA. Dies hilft Ihnen herauszufinden, wer von der Teilnahme profitieren wird.

Einige Dinge die sie beachten sollten, wenn Sie die Gästeliste zusammenstellen:

1. Wie viele Gäste können Sie unterbringen? Nicht jeder, den Sie einladen, wird teilnehmen können. Wenn Sie fünf Gäste bei sich Zuhause unterbringen können, sollten Sie 15 bis 20 Einladungen verteilen.
2. Möchten Sie auch die Ehepartner einladen? Ätherische Öle können von großem Nutzen für eine Vielzahl von Menschen sein. Verpassen Sie keine Gelegenheit, nur weil keine Einladung ausgesprochen wurde!

Nach der Entscheidung für eine endgültige Gästeliste, vergewissern Sie sich, dass Sie für jede Person auf der Liste die Kontaktinformationen haben.



Wenn Sie ein neuer Berater sind und den Wunsch haben, doTERRA mit anderen zu teilen, aber noch unsicher sind, dann können Sie Ihren Enroller oder die Upline um Hilfe bitten. Diese können Sie bei Klassen unterstützen und ihre Erfahrung einbringen. Lernen und beteiligen Sie sich in den Bereichen, in denen Sie sich wohl fühlen.



# Ätherische Öleproben TEILEN



Jemandem eine ätherische Ölprobe geben, ist die einfachste und effektivste Methode dōTERRA mit anderen zu teilen. Sobald eine Person das Aroma und die gesundheitlichen Vorteile von den dōTERRA ätherischen Ölen kennengelernt hat, wird die Person begeistert an einer Klasse teilnehmen wollen, um noch mehr über die Öle zu erfahren.

## LEITFADEN:

“Ätherische Öle befähigen mich aktiver die Gesundheit meiner Familie in die Hand zu nehmen. Ich begann sie zu verwenden, weil: (persönliche Erfahrung einfügen). Ätherische Öle sind hervorragend und haben unser Leben in vielerlei Hinsicht verändert. Welche Themen gibt es in ihrer Familie? Ich würde ihnen liebend gerne einige ätherische Ölproben geben, damit Sie diese testen können.”



Es ist immer besser Menschen zu helfen, selbst die Antwort zu finden, als ihnen diese zu liefern. Führen Sie die Person zu der Antwort in einem Buch, einer Broschüre oder online. Dies lehrt die Person, wie einfach es ist zu teilen bzw. duplizieren.

“Ich gebe ihnen (eventuell den ätherischen Öle Namen) das ätherische Öl, um es zu testen. Sie verwenden dieses Öl (Anwendungsmethode). Ich werde sie in zwei Tagen anrufen, um zu sehen, wie es ihnen damit geht.”

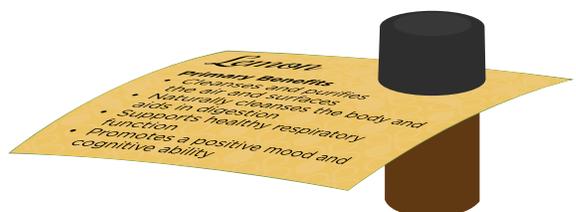
“Denken Sie daran, jeder menschliche Organismus ist anders und auch wie jeder Körper auf jedes ätherische Öl reagiert, kann variieren. Dieses ätherische Öl hat mich unterstützt, aber es könnte sein, daß ein anderes ätherisches Öl besser bei Ihnen funktioniert.”

Das bedeutet drei Dinge:

- Sie können sich vergewissern, dass Ihr Anruf willkommen ist und es mindert Hemmungen, das Telefon abzunehmen.
- Wenn sie keine Ergebnisse erzielt haben, sind sie offener für ein anderes ätherisches Öl; sie sind nicht entmutigt.
- Sie werden zu einem echten Berater. Sie möchten auch, dass die neuen Berater Ergebnisse sehen und dass sie wissen, dass Sie sich um sie kümmern.

Während des Nachbetreuungsanrufes:

- Fragen Sie, ob die Person eine Möglichkeit hatte, das Öl zu verwenden. Gehen Sie nie davon aus, dass sie das Öl verwendet hat.
- Wenn sie keine Erfahrung gemacht haben, oder einfach nicht vorbereitet sind ihre Erfahrung zu teilen, die sie begeistern wird, dann sagen Sie ihnen, dass Sie sich in zwei Tagen wieder melden werden.
- Wenn ja, fragen Sie sie, wie es gelaufen ist. Wenn Sie eine positive Erfahrung haben und begeistert sind, laden sie die Person zu einer Klasse ein.
- Wenn sie nicht die Ergebnisse erzielt haben, die Sie erhofft hätten, seien Sie nicht entmutigt. Geben Sie ihnen eine andere Ölprobe und wiederholen Sie den Prozeß.



# Zitrone

## Hauptnutzen

- Reinigt und erfrischt die Luft und Oberflächen
- Reinigt den Körper natürlich und unterstützt die Verdauung
- Unterstützt eine gesunde Atmung
- Fördert eine positive Stimmung und kognitive Fähigkeiten

# Zitrone

## Hauptnutzen

- Reinigt und erfrischt die Luft und Oberflächen
- Reinigt den Körper natürlich und unterstützt die Verdauung
- Unterstützt eine gesunde Atmung
- Fördert eine positive Stimmung und kognitive Fähigkeiten

# Zitrone

## Hauptnutzen

- Reinigt und erfrischt die Luft und Oberflächen
- Reinigt den Körper natürlich und unterstützt die Verdauung
- Unterstützt eine gesunde Atmung
- Fördert eine positive Stimmung und kognitive Fähigkeiten

# Lavendel

## Hauptnutzen

- Verwendet für seine beruhigenden und entspannenden Eigenschaften
- Lindert gelegentliche Haut Irritationen
- Hilft der Haut sich schnell zu regenerieren
- Erleichtert Muskelspannung

# Lavendel

## Hauptnutzen

- Verwendet für seine beruhigenden und entspannenden Eigenschaften
- Lindert gelegentliche Haut Irritationen
- Hilft der Haut sich schnell zu regenerieren
- Erleichtert Muskelspannung

# Lavendel

## Hauptnutzen

- Verwendet für seine beruhigenden und entspannenden Eigenschaften
- Lindert gelegentliche Haut Irritationen
- Hilft der Haut sich schnell zu regenerieren
- Erleichtert Muskelspannung

# Pfefferminz

## Hauptnutzen

- Fördert eine gesunde Atemfunktion
- Lindert Magenverstimmungen
- Wird in Zahnpasta und in Kaugummi verwendet für Mundgesundheit
- Energetisiert und hat ein kühlendes Aroma

# Pfefferminz

## Hauptnutzen

- Fördert eine gesunde Atemfunktion
- Lindert Magenverstimmungen
- Wird in Zahnpasta und in Kaugummi verwendet für Mundgesundheit
- Energetisiert und hat ein kühlendes Aroma

# Pfefferminz

## Hauptnutzen

- Fördert eine gesunde Atemfunktion
- Lindert Magenverstimmungen
- Wird in Zahnpasta und in Kaugummi verwendet für Mundgesundheit
- Energetisiert und hat ein kühlendes Aroma

# On Guard

## Hauptnutzen

- Unterstützt eine gesunde Immunfunktion
- Schutz vor Umwelt Gefahren
- Reinigt Oberflächen
- Reinigt die Haut, während es eine gesunde Durchblutung fördert

# On Guard

## Hauptnutzen

- Unterstützt eine gesunde Immunfunktion
- Schutz vor Umwelt Gefahren
- Reinigt Oberflächen
- Reinigt die Haut, während es eine gesunde Durchblutung fördert

# On Guard

## Hauptnutzen

- Unterstützt eine gesunde Immunfunktion
- Schutz vor Umwelt Gefahren
- Reinigt Oberflächen
- Reinigt die Haut, während es eine gesunde Durchblutung fördert

# Breathe

## Hauptnutzen

- Fördert klare Atemwege und Atmung
- Unterstützt die gesamte Atmen Gesundheit
- Mittels Diffuser fördert es einen erholsamen Schlaf

# Breathe

## Hauptnutzen

- Fördert klare Atemwege und Atmung
- Unterstützt die gesamte Atmen Gesundheit
- Mittels Diffuser fördert es einen erholsamen Schlaf

# Breathe

## Hauptnutzen

- Fördert klare Atemwege und Atmung
- Unterstützt die gesamte Atmen Gesundheit
- Mittels Diffuser fördert es einen erholsamen Schlaf

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

dōTERRA®

dōTERRA®

dōTERRA®

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

dōTERRA®

dōTERRA®

dōTERRA®

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

dōTERRA®

dōTERRA®

dōTERRA®

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

dōTERRA®

dōTERRA®

dōTERRA®

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Für mehr Informationen  
kontaktieren Sie:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

Mein ätherischer Öle Tipp:

dōTERRA®

dōTERRA®

dōTERRA®

# EINLADEN



Ein wichtiger, aber manchmal unterbewerteter Faktor einer erfolgreichen Klasse ist das Einladen. Es gibt viele Möglichkeiten, durch die ein Berater Personen zu einem Event einladen kann. Wenn Sie verschiedene Ressourcen verwenden, sollten Sie Folgendes beachten:



- Soziale Medien informieren, sind aber keine effektive Einladung. Veranstaltungen sind es wert auf Sozialen Medien gepostet zu werden, aber verlassen Sie sich nicht darauf, dass diese Einladungen Ihren Raum füllen werden, wenn diese nicht persönlich von Ihnen eingeladen wurden.
- Einladungen durch einen Anruf oder einen persönlichen Besuch von Ihnen, sind am besten geeignet. So können Sie die Person direkt ansprechen und Ihre Einladung dementsprechend anpassen.

Um gute Teilnehmerzahlen bei Ihren Infoabenden zu gewährleisten, empfiehlt es sich Ihre Gäste mit verschiedenen Methoden einzuladen.

Es ist verständlich, dass Personen, gut gemeinte Zusagen einfach vergessen. Informieren Sie sie weiterhin über kommende Klassen, auch wenn sie schon eine Zusage hatten und die Person nicht anwesend war. Wir kontaktieren sie, nicht um zu nörgeln, sondern um sie auf die bevorstehende Klasse und die kraftvollen Produktlösungen, die sie entdecken werden, aufmerksam zu machen. Das Geheimnis liegt in der Nachbetreuung.

## Empfohlenen Nachbetreuung

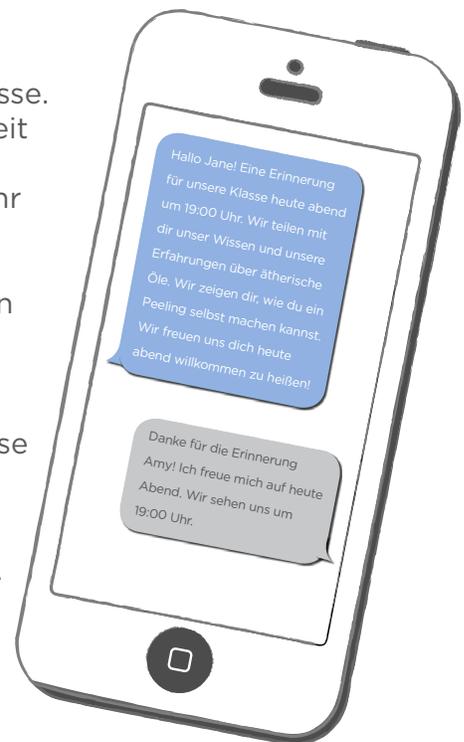
### Telefonanruf

- Kontaktieren Sie jeden Gast 24 Stunden vor der Klasse.
- Erinnern Sie die Person an das Datum und die Uhrzeit der Klasse.
- Spreche Sie darüber, wie es Ihnen geholfen hat, mehr zu lernen.
- Teilen sie eine persönliche ätherische Öle Erfahrung
- Muntern sie die Person auf, mit vorbereiteten Fragen zum Event zu kommen.

### SMS Nachricht

- Schreiben Sie jedem Gast vier Stunden vor der Klasse eine SMS Nachricht. Drücken Sie aus, wie Sie sich freuen, dass die Person am Event teilnimmt.

Verfolgen Sie Ihre Nachbetreuung auf dem Formular, das wir für Sie auf Seite vier bereitgestellt haben. Passen Sie bei Bedarf das Formular für die Nachbetreuung an, damit die Kommunikationsmethode ihren Gästen entspricht.



# klassen CHECKLISTE



Durch das Erstellen und Verwenden einer Checkliste können Sie sicherstellen, dass Sie erfolgreich vorbereitet sind für Ihre bevorstehende Klasse. Checklisten helfen Ihnen, Ihre Zeit zu verwalten, Aufgaben zu delegieren und Ihre Fortschritte zu verfolgen. Unten finden sie ein Beispiel einer Checkliste, die Sie anpassen können, um die Bedürfnisse Klasse zu erfüllen.

## Sobald der Termin feststeht:

- Bestimmen Sie Ort und Zeit
- Thema der Klasse definieren
- Gästeliste erstellen

## Eine Woche vorher:

- Audiovisuelle Ausstattung für die Präsentation besorgen
- Produktproben und Tür Preise
- Einladungen senden oder abgeben
- Broschüren, Kataloge und Produkte
- Produkterfahrungen oder Präsentationsstücke delegieren

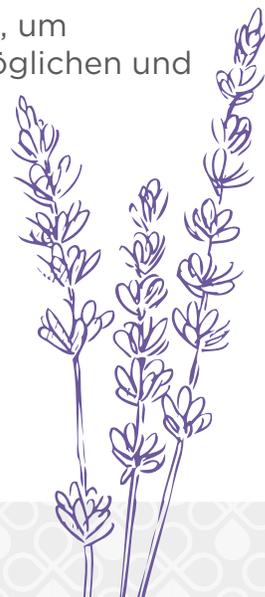
## Zwei Tage vorher:

- Jeden Gast telefonisch bestätigen lassen
- Bitten Sie um eine persönliche Zusage.

## Am Tag des Events:

- Eine letzte Erinnerung an die Teilnehmer per SMS
- Audiovisuelle Ausstattung einrichten
- Produkt-Display Tisch an einem zugänglichen Bereich platzieren
- Das Publikum in Richtung des Präsentator setzen.
- Broschüren, Kataloge und Formulare auf die Sitze legen
- Wasser mit ätherischen Ölen im hinteren Teil des Raumes platzieren

Achten sie darauf die Gäste nachzubetreuen, wenn diese Produkte bestellt haben, um Produktraining zu ermöglichen und Fragen zu beantworten.



## klassen nachbuchen **BEI EINER KLASSE**



### **BENÖTIGTE GEGENSTÄNDE:**

1. **Leerer Kalender** – Drucken Sie einen leeren Kalender aus. Kreisen Sie 4 Daten ein, an denen Sie verfügbar sind, eine Klasse zu unterrichten.
2. **Gastgebergeschenk** – Das Gastgebergeschenk sollte einfach und erschwinglich sein. Wir empfehlen nicht mehr als 8€ für ein Gastgebergeschenk zu verwenden.
3. **Teilnehmer Preise** – Das sind Preise, die Teilnehmer aus einer Tasche ziehen. Wir empfehlen nicht mehr als 2€ für Teilnehmerpreise. Das kann auch ein 5ml Wild Orange oder eine Ölprobe mit Karte sein.
4. **Lose** – Dies ist ein einfaches Blatt Papier das die Teilnehmer ausfüllen können und für die Verlosung verwenden. Auf diesem Blatt können stehen: Name, Telefonnummer, E-Mail und Wellness-Ziel.

### **KLASSEN BUCHEN:**

Bitten Sie den Gastgeber nach vorne.

*Leitfaden: Ich möchte (Namen des Gastgebers) anerkennen und danken, dass er/sie sein zu Hause für uns geöffnet hat. Um meine Anerkennung ihr/ihm gegenüber zu zeigen, dass er/sie mir erlaubt, heute Abend meine Erfahrungen mit ihnen zu teilen, (Name der Gastgeberin / des Gastgebers), bekommt ein kostenloses (Gastgebergeschenk).*

Sammeln Sie die Lose ein. Geben Sie diese in einen Behälter, mischen und dann ein Los ziehen. Laden Sie die Person ein nach vorne zu kommen und einen Preis aus der Tasche zu ziehen.

*Leitfaden: Als ein Dankeschön für ihr Kommen, lade ich sie ein (Namen des Teilnehmers) nach vorne zu kommen und einen Preis einen Preis aus der Tasche zu ziehen.*

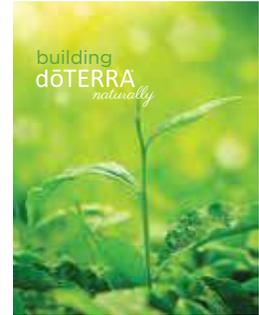
Halten sie den Kalender hoch

*Leitfaden: Ich weiß, einige von ihnen interessieren sich dafür Gastgeber der eigenen Klasse zu sein, wie (Name des Gastgebers) heute Abend. Ich möchte Ihnen die Gelegenheit geben, in diesem Monat, ein kostenloses (Gastgebergeschenk) zu bekommen. Ich reiche einen Kalender in die Runde, mit vier möglichen Terminen. Jeder, der heute Abend eine Klasse bucht, kann sich etwas aus meiner Geschenktasche ziehen. Dann, wenn an dem Abend, an dem sie Gastgeber sind, fünf Freunde von ihnen teilnehmen, erhalten sie auch das Gastgebergeschenk, genau wie (Name des Gastgebers).*

## dōTERRA HILFSMITTEL



Während Sie Klassen halten und neue Berater registrieren, ist es wichtig für Sie, die Platzierung in Ihrem Team zu verstehen. Durch die richtige Platzierung neuer Berater, können Sie Boni verdienen, die jeden Monat die Kosten für die von Ihnen gekauften Produkte abdecken. Um Ihnen dabei zu helfen, die Struktur und die Vergütung zu verstehen, hat dōTERRA die "dōTERRA Natürlich aufbauen" Broschüre entwickelt. Das ist eine einfache Anleitung, um ihr dōTERRA Team aufzubauen und zu entwickeln.



### KONTAKTINFORMATIONEN FÜR DEN EUROPÄISCHEN KUNDENDIENST:

Tschechisch (Tschechien)  
[zakaznickyservis@doterra.com](mailto:zakaznickyservis@doterra.com)  
+42 0228882251

Dänisch  
[kundeservice@doterra.com](mailto:kundeservice@doterra.com)  
+45 89881085

Holländisch  
[klantenservice@doterra.com](mailto:klantenservice@doterra.com)  
+31 208085094

Englisch (Irland)  
[europaorders@doterra.com](mailto:europaorders@doterra.com)  
+35 316917051

Englisch (UK)  
[europaorders@doterra.com](mailto:europaorders@doterra.com)  
+44 2033180064

Französisch (Frankreich)  
[france@doterra.com](mailto:france@doterra.com)  
+33 182888834

Deutsch (Deutschland)  
[kundendienst@doterra.com](mailto:kundendienst@doterra.com)  
+49 3056796808

Deutsch (Österreich)  
[kundendienst@doterra.com](mailto:kundendienst@doterra.com)  
+43 720115368

Deutsch (Schweiz)  
[kundendienst@doterra.com](mailto:kundendienst@doterra.com)  
+41 435082878

Ungarisch  
[hungary@doterra.com](mailto:hungary@doterra.com)  
+36 18088058

Norwegisch  
[kundesupport@doterra.com](mailto:kundesupport@doterra.com)  
+47 21959499

Slowakisch (Slowakei)  
[zakaznickyservis@doterra.com](mailto:zakaznickyservis@doterra.com)  
+42 1233056269

Italien  
Nur E-Mail  
[assistenzaclienti@doterra.com](mailto:assistenzaclienti@doterra.com)

Portugiesisch  
Nur E-Mail  
[portugues@doterra.com](mailto:portugues@doterra.com)

Russisch  
Nur E-Mail  
[russian@doterra.com](mailto:russian@doterra.com)

Spanisch  
Nur E-Mail  
[espana@doterra.com](mailto:espana@doterra.com)

