



Hoe bereid je voor en
geef je een goede
workshop



Vorige week - samples

Simpele klachten - Samplen

Veel contact momenten voor de klas

Voornamelijk uitnodigen als ze een goede ervaring hebben gehad.



Gave sample ervaringen

Véra Deli Jaaaaaaa! Iets van deepblue aan een man gegeven die last heeft van zijn nek! Hij is er heel blij mee! En ik ook want ik heb mijn eerste avond binnenkort op locatie!

Kathy: Gisteren een dame met hoofdpijn na de maaltijd...peppermint op het voorhoofd en in de hals. Na een paar minuten kreeg ik de opmerking: kan dat dit direct werkt want mijn hoofdpijn is al weg! Yesss



Voor de workshop:

2 dagen van te voren bel je op.
2 uur van te voren stuur je een bericht.

Bv tekst:

‘ Wat is het toch leuk dat je komt, ik heb ook nog een kleine verrassing. Neem je notitieboekje mee? Tot zo’



Materialen voor een klas

Tear pad

Inschrijf formulieren

Kit formulier met voordeel pakketten

3 modern essential boeken

Een kleine verrassing (zelf gebakken cake, klein flesje wild
oranje verzin maar wat leuks)



- Tearpad
 - Wat is een essentieel olie
 - Waarom doTERRA
 - Waarom werkt het
 - Hoe gebruik je de oliën?
 - Basis olie family physician kit/ home essentials kit



Hoofd lijnen tijdens goede basis workshop

Korte intro van jou en waarom jij met doTERRA werkt

Bespreek de basis

5 goede oliën en vraag naar mensen met ervaringen van de samples in de klas —> Herkader hun ervaringen

Per 3-4 mensen 1 doTERRA IPC —> zodat iedereen aandacht krijgt

Max 7-8 mensen

Max 45 minuten mee bezig zijn theorie



Afsluiten:

2 manieren van bestellen:

1 retail - minder slimme manier, niemand maakt hier echt gebruik van.

2 Kortings account. Meestal doormiddel van een starters pakket. 25% korting



Introduceer de starters kits

Family physician kit - als je nog niet zeker bent dat je dit echt heel erg leuk vind

Home essentials kit - 2 keer zo veel centjes 3 keer zo veel olie. Echt als je de olien dagelijks wil gaan toepassen

Natural solution kit - als je echt jouw leven wil veranderen en zo natuurlijk mogelijk wil leven.



3 verschillende mensen in de klas

Er zijn drie verschillende mensen die hier zitten
de eerste persoon zit hier en is erg enthousiast om met zijn/ haar oliën aan de slag te gaan om op een natuurlijke manier voor hun gezondheid te zorgen.
De 2de persoon is een persoon die de hele avond heeft gedacht was mijn moeder hier maar of mijn vriendin...
3de persoon denkt, wat zij doet dat wil ik ook doen. Ik wil mensen ook leren hoe ze op een natuurlijke manier voor hun gezondheid kunnen zorgen



Ben jij die 2de of 3 de persoon
Kom dan na de klas even naar
mij toe.



Ga bij iedereen even persoonlijk langs

Ga naast de mensen zitten en help hun een goede keuze voor hun gezin te maken als starters pakket.

Plan een **gezondheids consult:** ‘ als jij tijd wil stoppen in jouw gezondheid, dan wil ik wel tijd in jou stoppen. Mijn ervaring is dat mensen niet meteen alles onthouden, wat we gaan doen is we maken even een afspraak en dan kom ik bij je langs om je te leren hoe je jouw leefstijl en de leefstijl van jou gezin op een natuurlijke manier kan verbeteren’ PLAN DIRECT DE AFSPRAAK!!!



‘ successful people do
what unsuccessful people
are not willing to do’



Opdrachten voor deze week

Milde Weg->

- Geef minimaal 2 samples per dag uit. (10 samples per week)
- 2 follow ups per dag indien goede ervaring nodig uit naar de klassen
- Schrijf elke dag je ervaringen kort op.
- Heb een mentor/ buddy call over wat goed gaat en wat nog beter mag gaan.



Snelle Weg

- Heb met **6 mensen per dag contact over doterra** en nodig ze uit voor product ervaring → Gemiddeld 4 Sampels per dag geven. (Contact houd in dat je of telefoon contact hebt of iemand face to face ziet. Geen mailtjes, telefoon of facebook berichtjes) (**20 sampels per week, 30 contacten pw**)
- 4 follow ups per dag** indien goede ervaring nodig uit naar de klassen
- Vanaf halver wegen de week 4 follow ups met uitnodiging voor de klas indien ze een goede ervaring hebben gehad.
- Schrijf elke dag je ervaringen kort op.
- Heb een mentor/ buddy call over wat goed gaat en wat nog beter mag gaan.



Volgende week:

Hoe geef je een gezondheid consult en zorg je ervoor dat mensen een COMPLETE lifestyle aanpakken en jij een trouwe levenslange klant hebt.
(Met alle nieuwste aanpassingen)

