**GESPREK MET MOGELIJKE NIEUWE BOUWER?**

**Heb jij een mogelijke nieuwe bouwer?**

* **Vraag een gesprek aan met jouw (silver) upline!**
* **Dit is volgens Alysse protocol. En gaat zo in z’n werk:**

**3-Way Builder Prospect Calls**

De magie van het presenteren van de Opportunity is dat je deze niet van binnen en van buiten hoeft te kennen. Het zijn eigenlijk een reeks ‘magische’ vragen die het meest effectief zijn om potentiële bouwers te helpen een band met je te voelen en uiteindelijk een dōTERRA-business op te bouwen.

Dit proces voegt geloofwaardigheid toe aan je zakelijke propositie. Het maakt ook gebruik van de sociale invloed en het succes van je upline. Hoewel je deze presentatie alleen kunt doen, wordt het ten zeerste aanbevolen dat je een Silver of hoger hebt als leider van dit gesprek (evenals het vervolggesprek!)

**Wanneer gebruik je de 3-Way Builder Prospect Call?**

Elke keer als iemand geïnteresseerd is in het bedrijf! Hoe eerder u ze voor dit gesprek kunt krijgen, hoe eerder u ze kunt betrekken en voor het bedrijf kunt inschrijven.

**Luister naar: Daily mentor calls: Alyse Sedivye, Call 37**

**Start met uitnodigen van je prospect:**

*Vertaling: Script prospect uitnodigen voor 3-way call!*

Script 1:

“Hey ..! Ik weet dat we het er al een beetje over hebben gehad dat je doTERRA verkent als een zakelijke mogelijkheid. Ik heb een goede vriendin die zeer succesvol is in de branche en ze zei dat ze graag een gesprek met jou en mij zou willen voeren, zodat je dieper kunt kijken naar wat ze heeft gedaan om succes te creëren en kijk of dat past bij jou. Zou dat je helpen? Ze is beschikbaar op dinsdag om … of donderdag om … Welk tijdstip past je het best?”

Script 2:

“Hey ..! Ik ben zo enthousiast! Ik heb net aan de lijn met mijn vriend die een zeer succesvol bedrijf heeft opgebouwd met doTERRA. Haar verhaal doet me zo veel aan jou denken en ik zou het geweldig vinden als je live met haar zou kunnen spreken! Ik denk dat het nuttig voor je zal zijn om een ​​ander perspectief te krijgen op wat er zakelijk gezien beschikbaar is van iemand die een inkomen verdient dat vergelijkbaar is met wat jij wilt bereiken. Ze is bereid om een ​​gesprek met jou en mij te voeren, zodat we kunnen onderzoeken of dit de juiste keuze voor haar is. Zou je openstaan ​​voor een zoomgesprek? Ze is beschikbaar op dinsdag om … of donderdag om …. Welk tijdstip past je het best?” Ik kan niet wachten tot jullie elkaar ontmoeten! "

*Vertaling*

**Script voor 3-Way Builder Prospect Call**

1. Builder bouwt de leider van de upline op.

Voordat de 3-way call wordt gemaakt, moet de bouwer de upline-leider op de juiste manier introduceren om vertrouwen tussen jou en zijn prospect op te bouwen. Zodra ze dit hebben gedaan, ben je stil zijn en laat je de upline leider het gesprek leiden.

2. Neem de tijd om ontdekkingsvragen te stellen.

• Vertel me over...

• Hoelang heb je...

3. Stel behoefte / probleemvragen.

• Hoe ziet u er de komende 5 jaar uit? (Je bent op zoek naar wat er moet veranderen)

• Wat is het meest frustrerende aan (baan, financiële situatie, gezinsleven, etc.)

• Waar zou je aan willen veranderen (baan, financiële situatie, gezinsleven, etc.)

• Welke financiële doelen wilt u bereiken?

4. Stel pijnvragen.

• Welke impact heeft dit op uw gezin?

• Welke impact heeft dit op uw werk?

• Wat zijn de gevolgen van het niet oplossen van dit probleem?

5. Stel vragen over oplossingen / voordelen.

• Hoe waardevol zou het voor je zijn om ...?

• Welke voordelen zie je van ...?

• Als je met je toverstaf kon zwaaien en dōTERRA was precies wat je wilde dat het in je leven was, hoe zou dat er dan uitzien?

6. Ontdek hoe je hen het beste kunt ondersteunen bij hun dōTERRA-activiteiten

• Wat wil je bereiken: inkomen aanvullen of vervangen?

• Wat betekent het voor je om je inkomen aan te vullen / te vervangen? ($ 500, $ 1.000, $ 2.000, $ 5.000, $ 10.000 / maand)

• Tegen wanneer wil je dit inkomensdoel bereiken? (3, 6, 12, 24 maanden)

• Hoeveel uur per week zou je aan je dōTERRA-bedrijf kunnen besteden om je doel te bereiken?

7. Beantwoord vragen

• 'Ik denk dat ik beter begrijp wat je doelen zijn en hoe ik je daarbij kan ondersteunen. Is er nog iets dat je moet weten om ervoor te zorgen, dat je je op je gemak voelt bij het opbouwen van een aanvullend inkomen met dōTERRA? "

(Als ze meer vragen hebben, beantwoord deze dan.)

8. Geef een oproep tot actie

• "Wat ik graag zou willen doen, is over een paar dagen nog een gesprek plannen. Dat geeft me de tijd om na te denken over wat je met me hebt gedeeld en een plan van 30, 60 en 90 dagen te bedenken om je te helpen je doelen te bereiken. Klinkt dat goed? Welke tijd werkt het beste voor jou? "

9. Omgekeerd versterken downline en het gesprek beëindigen.

10. Vertel ze dat je het erg leuk vond om met ze te praten. Zorg ervoor dat

je je dynamische luistervaardigheden gebruikt. (Onthoud een detail over het gesprek van wat ze je eerder in het gesprek vertelden en verwijs ernaar).

Vertel hen dat je ernaar uitkijkt om samen met hen een businessplan op te stellen.

• Als de prospect nog niet is gesampled, zorg er dan voor dat de bouwer ze zo snel mogelijk sampled met behulp van effectieve sampling.

• Als ze al weten dat ze dōTERRA willen gaan gebruiken, kan de bouwer ze inschrijven (ze hebben misschien een een-op-een of een introductie tot oliën nodig als ze nog geen les hebben gehad over dōTERRA-producten.)

**FREE Download:**3-Way Builder Prospect Call Powerpoint Presentation

Download the Powerpoint Presentation From the Webinar so That You Can Train Your Team

Download the Powerpoint Presentation: [Click HERE](https://d2saw6je89goi1.cloudfront.net/uploads/digital_asset/file/590165/10_steps_to_effective_3way_calls__1_.pptx)