

Conseils pour développer votre entreprise

Chez Young Living, nous pensons que les premières expériences avec les huiles essentielles et leur abondance de bienfaits peuvent facilement se transformer en opportunités naturelles pour partager avec les amis et la famille. Une fois que vous aurez développé une passion pour nos produits, vous poserez les bases d'un bien-être général dans votre vie et celles de vos proches.

Pour nous, le bien-être représente un équilibre dans tous les domaines. Il englobe le bien-être personnel et familial et vous aide à mener une vie plus holistique et équilibrée pour vous et votre famille. Remplies d'ingrédients d'origine naturelle et de qualité supérieure, nos huiles essentielles vous offrent les bases pour développer votre propre activité. Pour vous aider à démarrer sur la meilleure voie possible, nous vous proposons quelques conseils sur la manière de réaliser vos objectifs commerciaux en tant que Partenaire de la marque Young Living.

Soyez fier de votre authenticité

- Tout d'abord, assurez-vous de bien réfléchir aux « raisons » pour lesquelles vous partagez et créez votre entreprise. Faites de vos « raisons » le fondement et le principe directeur de votre entreprise et permettez-leur d'agir comme un rappel ferme qui vous suit tout au long de votre parcours.
- N'oubliez pas que vous n'avez pas besoin d'avoir toutes les réponses. Il est normal de se sentir dépassé par le partage, particulièrement lorsqu'il s'agit d'organiser sa première réunion à domicile. Si vous ne connaissez pas la réponse, n'ayez pas peur de l'admettre. Engagez-vous à trouver la réponse et faites connaître vos intentions. Cela instaure la confiance et vous offre l'occasion d'assurer un suivi.
- Les objectifs et les approches de chacun sont différents lorsqu'il s'agit d'être Partenaire de la marque Young Living. Ce qui fonctionne le mieux pour certaines personnes n'est pas forcément le plus judicieux pour vous. Définissez des objectifs Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporels (SMART) qui vous conviennent et soyez prêt à vous lancer pour toutes les bonnes raisons.
- Portez notre mélange d'huiles essentielles Live Your Passion tous les jours comme rappel de votre moi authentique et de vos intentions. Grâce à sa combinaison revigorante des huiles essentielles Orange, Lime et Ylang Ylang, il inspire la confiance et la clarté.

Partagez de manière intelligente

- Il n'y a pas de règle ou de formule absolue pour partager en tant que Partenaire de la marque, si ce n'est de le faire et de continuer à le faire.
- À l'aide du concept des objectifs SMART, définissez un objectif pour le nombre de fois où vous allez partager au cours des 21 prochains jours. Engagez-vous consciemment à partager de manière authentique.
- Les entreprises prospèrent se construisent avec une équipe forte, passionnée et compétente. Cherchez ces caractéristiques dans les personnes que vous rencontrez.

- Assistez aux événements. Soyez ouvert à la rencontre de personnes de tous horizons et partagez votre parcours avec elles.
- Investissez dans les personnes que vous rencontrez et dans l'équipe que vous formez. Faites savoir que le mode de vie Young Living consiste à aider les autres à atteindre le bien-être dans leur vie quotidienne.
- Si parler en public ou se mettre en avant ne vous semble pas naturel ou vous met mal à l'aise, vous n'êtes pas seul. Donnez-vous un peu plus de courage en appliquant quelques gouttes de l'huile essentielle Valor® sur vos poignets et votre cou.

Continuez à persévérer

- Visualisez votre succès et vos rêves et gardez à l'esprit que vos habitudes sont à l'origine de vos résultats, alors changez celles qui ne vous conviennent pas.
- Continuez à apprendre et ne cessez jamais de travailler à votre développement personnel. Si vous vous sentez fort et valorisé, votre équipe le sera aussi.
- Établissez des contacts et des relations solides avec les Partenaires de la marque que vous recrutez. Ce sont des ressources formidables en matière de soutien et d'idées pour le développement de votre entreprise.
- Choisissez d'être reconnaissant en toute situation. La gratitude est une attitude de positivité et de résilience qui vous aidera à atteindre vos objectifs.
- Pour être sûr de vous entourer de pensées positives et valorisantes, essayez d'appliquer notre huile essentielle Believe sur vos poignets. L'odeur douce et spirituelle de cette huile favorisera l'ancrage de vos sens.
- Ne soyez pas déçu si quelqu'un ne souhaite pas en entendre plus sur les huiles essentielles ou sur une opportunité commerciale YL. Ce n'est pas votre faute, car tout le monde n'est pas ouvert aux nouvelles opportunités.

Les outils que nous proposons

Pour vous aider sur le chemin de la réussite avec Young Living, nous avons conçu une série d'outils professionnels pratiques qui peuvent vous être utiles :

- Définissez votre objectif : Cette section de notre « Boîte à outils numérique » vous permet d'exposer vos objectifs, vos passions et vos points forts, en plus d'être fantastique pour la manifestation.
- Aide-mémoire pour appeler un nouveau Partenaire de la marque : Cet aide-mémoire pratique vous aidera à gérer les premiers appels avec les nouveaux Partenaires de la marque. Préparez-vous à l'avance, renforcez votre confiance et établissez des relations professionnelles saines.
- Liste d'accueil des nouveaux Partenaires de la marque : Pour chaque Partenaire de la marque que vous recrutez, assurez-vous de bien commencer son parcours et aidez-le à naviguer dans les ressources Young Living.
- Objectifs stratégiques : Définissez vos objectifs annuels, vos engagements et les comportements à adopter pour développer votre activité à l'aide de cette fiche pratique.

Enfin et surtout, lorsqu'il s'agit de développer votre entreprise en tant que Partenaire de la marque Young Living, n'oubliez pas de vous investir dans les personnes et les affaires suivront. N'oubliez pas que votre parcours vous appartient. Si vous faites ce que vous aimez et qui vous passionne sincèrement, cela rayonnera de l'intérieur et fera écho chez toutes les personnes que vous rencontrez.