

# Richtlinie zur zeitlichen Entwicklung für neue Mitglieder des Teams OETQ



## 1.) SOFORT

**Neueingeschriebene Distributoren bekommen sofort:**

- Infobriefe (zentral von [news@oetq.net](mailto:news@oetq.net)) und weitere Materialien (OETQ Drucksorten, emotionales Klärungsskript - kostenpflichtig);
- Teilnahme an Produktwebinaren

**Darüber hinaus gilt es nun, mündlich und persönlich zu betreuen**

- Strategiegespräch
- Erklären aller Dinge rund ums Bestellen
- Bezahlweisen; Essential Rewards; Punkte einlösen
- Produktwissen
- Literaturliste auf [oetq.net](http://oetq.net) - Bücherstudium beginnen!!!
- vor allem: 4-Monate Schnellstart-Programm, das ist die Grundlage!!
- bei engagierten Distributoren sofortiger Beginn, Wellness At Home Abende zu geben

## 2.) NACH SECHS MONATEN

**Wenn der neue Distributor mindestens drei Monate im Autoship UND insgesamt 6 Monate bei YL ist**

- Zugang zum Mitgliederbereich der [oetq.net](http://oetq.net) Webseite (Geschäftsgeheimnisse!)
- Teilnahme an Geschäftswebinaren und Team OETQ Geschäftstrainings (z.B. OETQ Arbeitskreis Deutschland).  
*Zusatzvoraussetzungen für die Teilnahme an diesen OETQ Leaders Geschäftstrainings (Leaders Webinare, OETQ Arbeitskreise etc.) sind:*
  - mindestens Erreichen des Executive Rang bzw. 4000 OGV sowie
  - eine Downline von mindestens 20 Mitgliedern.



- **Wellness At Home Abende bzw. Vorträge/Seminare geben** (aufgrund von eigener Vorbereitung bzw. mit Unterstützung durch Upline; *mittels offiziellen OETQ-Powerpoint Präsentationen erst nach einem Jahr. Analog dazu die Vergabe von WAH Modulen*).

### 3.) NACH EINEM JAHR

- **Zugang zu den Wellness At Home Modulen/Wellness At Home Trainer** (allerdings nur, wenn die Person auch aktiv mit anderen Personen arbeitet/Wellness At Home Abende/Seminare/Vorträge gibt)
- **Zugang zu den Powerpoint-Produkt-Präsentationen des Team OETQ** (nur bei aktiver Vortragstätigkeit – nicht allein zum Eigenstudium bestimmt).
- **Messeteilnahme:** nach drei Messen, die mit mindestens einem Mitglied des Kernteams absolviert wurden, kann dieser Distributor auch eigene Messen veranstalten (wichtig, zunächst das OETQ-Messekonzept zu lernen! es gibt massive Unterschiede bei YL-Distributoren und ihren Messeauftritten, viele sind sehr erfolgreich, einige nicht so erfolgreich... vor allem follow up und follow through sind wichtige Elemente einer Messe, die oft untergehen)
- **eigene Skype-Konferenzen für ihre/seine Downline zu leiten** (sofern diese bereits gross genug ist und genug Leaders bestehen, sodaß eine solche Konferenz sinnvoll ist. Wenn noch zu klein, Teilnahme bei nächsthöheren Skypekonferenz der Upline - Führungskräfte sollten ohnehin immer auch bei "höheren" Skypekonferenzen der Leaders von Linien darüber teilnehmen)
- **persönliche Seite auf [oetq.net](http://oetq.net)** - maximale Zahl von persönlichen Seiten unter einer jeweiligen Stadt: 7 Distributoren. Darüber hinausgehend wird weiteren Distributoren zwar eine persönliche Seite eingerichtet, diese aber nicht mit der Stadt direkt verlinkt.

Exzellente Neudistributoren, die von sich aus zu den Veranstaltungen kommen und sich dem Team vorstellen => die erkennbar mit dabei sind und Energie und Aufrichtigkeit haben können, müssen aber nicht schneller als diese Richtlinie voranschreiten. Die Entscheidung liegt letztlich beim Team OETQ bzw. der gesamten Upline. Ein (Rechts-)Anspruch an jeglichem der genannten Punkte besteht nicht.

Es besteht Gefahr unerwünschter Zugriffe und möglicher Diebstahl unserer Geschäftsgeheimnisse - wir müssen erst eine echte Vertrauensbasis mit der jeweiligen Person erarbeiten, und dies muß auch von dieser Person ausgehen. In diesem Zusammenhang kann es auch vorkommen, daß OETQ Distributoren, die der gegenseitigen Vertrauensbasis nicht gerecht werden, die genannten Privilegien wieder verlieren können.

### 4.) NACH ZWEI JAHREN

**sowie mindestens einem Jahr im Autoship kann ein Distributor, sofern es sich um eine Führungskraft handelt**



- **eigene Trainingsgruppen** zum Training und zur Strukturierung seiner Downline geben
- **eigene Webinare** für seine Downline geben
- **Zugang zu den Powerpoint-Produkt-Präsentationen des Team OETQ für Webinartätigkeit.**  
Webinare sind aufgrund ihrer schwerer zu überwachenden Weitergabe erst nach einem Jahr Seminar-/Vortragstätigkeit vor Live-Publikum empfehlenswert. Neben der rechtlichen Situation ist es auch von der Vortragstätigkeit her etwas ganz anderes, alleine vor dem Computer - ohne Feedback von den Zusehern – die Präsentation zu geben. Erst wer den Funken in Live-Veranstaltungen überspringen lassen kann, sollte zur Webinarpräsentation weiterschreiten.

### **Ziel dieser Vorgaben:**

- 1.) einen **verbindlichen Ablauf** einhalten, der sich als sehr erfolgreich erwiesen hat
- 2.) dieser Ablauf stellt eine Art "**Karriereplan**" für den jeweiligen leitenden Distributor da, der dadurch mit seinen eigenen Qualifikationen und zum Wohle seiner Gruppe immer weiter geht
- 3.) **Positionierung innerhalb einer starken Gruppe** (Team OETQ) mit der daraus abgeleiteten Identifikation und Demonstration von Kompetenz (Einzelkämpfer kommen nicht weit im Network Marketing...)
- 4.) **zeitlicher Ablauf mag für Einzelne zu langsam erscheinen, doch gilt es, unsere Geschäftsgeheimnisse zu wahren** und diese erst dann weiterzugeben, wenn sich ein Distributor als zuverlässig und als echte/r Freund/in erwiesen hat, der/die den OETQ-Spirit teilt.

*Am Anfang wollen machen Distributoren zu schnell zu viel, später machen sie zu wenig zu spät. Das Erstere hat etwas mit ihrer Ungeduld und/oder der Ungeduld ihrer Upline zu tun; das zweitere hat mit ihrer bzw. ihrer Upline mangelnden Konsequenz und Nachhaltigkeit zu tun.*

*Es gibt nichts, das die Zeit zu reifen ersetzen kann.*

### **OETQ Mission Statement:**

*Wir sehen es als unsere Aufgabe, interessierten Menschen das Wissen um die uralten Zugänge zu den Kräften der Natur aufs Neue zu erschliessen - zum Zwecke größerer Lebensfreude, Harmonie und Vitalität. Die Ziele sind Wellness, Sinn und Wohlstand im Leben des Einzelnen und der Gesellschaft - dabei verwenden wir ausschließlich Produkte von Young Living (YLEO).*

**Das OETQ-Team**

