

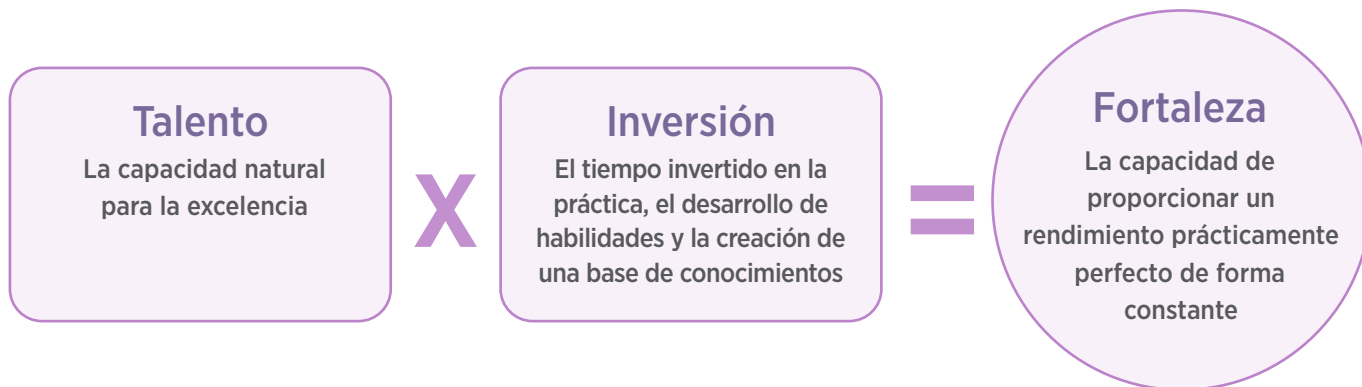
Guía de fortalezas

PARA CONSTRUCTORES



EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You es un programa de desarrollo personal diseñado para ayudarte a aprender, amar y vivir tus fortalezas cada día. Tus «fortalezas» son tus patrones naturales de pensamiento, comportamiento y sentimiento. Comienza realizando la evaluación CliftonStrengths® que te ayudará a identificar tus «Signature Themes», o tus cinco características principales, de una lista de 34 talentos naturales únicos. Tus Signature Themes son los talentos en los que más confías a la hora de ejecutar un plan, influir en los demás, crear relaciones y pensar estratégicamente. Descubrir la grandeza de tus talentos individuales te permite ganar la confianza y la capacidad necesarias para alcanzar nuevos logros. **Si desarrollas e inviertes en estos talentos, se convertirán en fortalezas.**



Los 34 talentos de CliftonStrengths están organizados en cuatro categorías: Executing (Ejecución), Influencing (Influencia), Relationship Building (Desarrollo de relaciones) y Strategic Thinking (Pensamiento estratégico). No te preocupes si no cuentas con un talento superior en una categoría concreta; aunque tu mejor característica no sea de la categoría Executing (Ejecución), esto no significa que no puedas ejecutar planes. Céntrate en las fortalezas individuales que ya posees y en cómo puedes utilizarlas para obtener los resultados que deseas.

Los 34 talentos CliftonStrengths®

EXECUTING (EJECUCIÓN)

Achiever® Trabaja duro, motivado, ocupado, productivo

Arranger® Organizado, flexible, colaborativo, ingenioso

Belief® Apasionado, determinado, con principios, comprometido

Consistency® Justo, equilibrado, fiable, predecible

Deliberative® Observador, cuidadoso, vigilante, reflexivo

Discipline® Estructurado, organizado, estable, planificado

Focus® Consciente del progreso, eficiente, enfocado en los objetivos, determinado

Responsibility® Comprometido, diligente, fiable, entregado

Restorative® Resolutivo, investigador, receptivo, perspicaz

Las personas cuyos talentos predominantes son de la categoría Ejecución saben cómo hacer que las cosas sucedan.



INFLUENCING (INFLUENCIA)

<u>Activator</u> ®	Proactivo, enfocado en la acción, dinámico, energético
<u>Command</u> ®	Firme, directo, decisivo, con fuerza de voluntad
<u>Communication</u> ®	Expresivo, elocuente, cautivador, transparente
<u>Competition</u> ®	Motivado, competitivo, intenso, ganador
<u>Maximizer</u> ®	Enfocado en la calidad, selectivo, motivado por la excelencia, transformador
<u>Self-assurance</u> ®	Seguro de sí mismo, determinado, autónomo, tenaz
<u>Significance</u> ®	Independiente, creador de legado, impactante, marca la diferencia
<u>Woo</u> ®	Sociable, encantador, cautivador, entusiasta

Las personas cuyos talentos dominantes son de la categoría Influencing (Influencia) saben cómo hacerse cargo, hablar claro y garantizar que se tiene en cuenta la opinión del equipo.

Las personas con talentos predominantes de Relationship Building (Desarrollo de Relaciones) tienen la capacidad de crear relaciones interpersonales que pueden mantener unido un equipo y hacerlo más grande que la suma de sus partes.

RELATIONSHIP BUILDING (DESARROLLO DE RELACIONES)

<u>Adaptability</u> ®	Flexible, espontáneo, receptivo, dispuesto
<u>Connectedness</u> ®	Constructor de puentes, confiado, filosófico, integrador
<u>Developer</u> ®	Perceptivo, enfocado en el crecimiento, paciente, alentador
<u>Empathy</u> ®	Emocional, perspicaz, comprensivo, intuitivo
<u>Harmony</u> ®	Práctico, dispuesto, colaborativo, minimiza los conflictos
<u>Includer</u> ®	Comprensivo, enfocado en la igualdad, amable, acogedor
<u>Individualization</u> ®	Comprensivo, agradecido, observador, adaptador
<u>Positivity</u> ®	Entusiasta, optimista, divertido, emocionante
<u>Relator</u> ®	Atento, auténtico, sincero, transparente

STRATEGIC THINKING (PENSAMIENTO ESTRATÉGICO)

<u>Analytical</u> ®	Lógico, imparcial, se basa en los datos, escéptico
<u>Context</u> ®	Histórico, retrospectivo, estudioso, usa la perspectiva
<u>Futuristic</u> ®	Imaginativo, inspirador, entusiasta, enfocado en el futuro
<u>Ideation</u> ®	Creativo, original, innovador, perspicaz
<u>Input</u> ®	Curioso, informado, almacenador, investigador
<u>Intellection</u> ®	Razonable, filosófico, introspectivo, reflexivo
<u>Learner</u> ®	Curioso, con interés, aprende rápido, apasionado
<u>Strategic</u> ®	Observador, previsor, exigente, selectivo

Las personas cuyos talentos son mayormente de Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico) ayudan al equipo a considerar lo que podrían ser. Absorben y analizan la información que les permite tomar mejores decisiones.

CONOCE TUS FORTALEZAS

¿Por qué es importante conocer mis fortalezas?

Se ha demostrado que las personas que se centran en aprovechar sus fortalezas tienen tres veces más probabilidades de tener una calidad de vida excelente

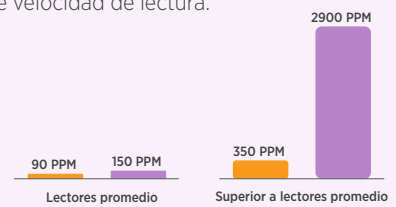
Tus fortalezas son tus propios superpoderes. Son un conjunto único de talentos y su combinación define tu zona de ingenio. Si conoces tus talentos será más fácil identificar las habilidades específicas que, si se trabajan, te ayudarán a conseguir tus objetivos.

Nos centramos demasiadas veces en nuestras debilidades o en aquello que está roto, mal o necesita "arreglo". Sin embargo, es importante centrarte en la parte positiva y en el desarrollo de tus talentos y capacidades innatas. Por ejemplo, por mucho que lo intentes, siempre escribirás y dibujarás mejor con tu mano dominante que con la no dominante. Construir sobre tus talentos naturales siempre traerá mejores resultados que intentar mejorar aquello que no forma parte de tu naturaleza. Tus talentos no determinan lo *que* hagas, sino determinan *la forma* en que lo haces.

Aprovecharás mejor tu tiempo si te concentras en convertir tus talentos naturales en fortalezas.



Un estudio realizado por la Universidad de Nebraska ha demostrado el posible impacto de concentrarse en las fortalezas. El siguiente gráfico muestra la velocidad de lectura de los lectores medios y de los lectores superiores a la media **antes** y **después** de asistir a una clase de velocidad de lectura.



Un incremento del 66 % frente a 728 %.

¿Cómo ayudarán las fortalezas a mi equipo?

Se ha demostrado que las personas que se centran en aprovechar sus fortalezas tienen seis veces más probabilidades de estar comprometidos con su trabajo

Trabajar unidos como un equipo con personas que comprenden sus fortalezas te proporciona la capacidad de liderar, apoyar, colaborar y crecer más rápido y de forma más efectiva. Comprenderás qué es lo que motiva y estimula a los demás y a ti mismo y esto te ayudará a ver la forma en que cada miembro del equipo puede rendir mejor. Esto te permitirá crear confianza y estabilidad en tu equipo, especialmente cuando les ayudes a aprovechar sus propias fortalezas.

¿Qué pasará si en lugar de centrarnos en los aspectos negativos de las personas, nos fijamos en sus aspectos positivos?

—Donald O. Clifton

Centrarme en las fortalezas ha supuesto un gran cambio en mi negocio. Prácticamente todos los días me levanto por la mañana y pienso: «¿Qué es lo que quiero hacer hoy y por dónde debo empezar?». Activator es mi motor para seguir estos proyectos. Utilizar Positivity y Communication me permite mostrarme como líder y compartir mi mensaje sanador y de abundancia. Sobre todo, el hecho de comprender las fortalezas de los demás ha sido el mejor regalo, porque puedo utilizar esa información para asesorar y ayudar a estas personas a aprovechar sus talentos únicos.

—Dr. Mariza Snyder

Muchas personas trabajan para conseguir objetivos similares, pero el camino que toman cada una para llegar hasta allí será muy diferente. Conocer tus fortalezas te permite trazar tu propio camino hacia el éxito. Si aprovechas tu conjunto único de talentos estarás empoderado para triunfar haciendo aquello que de forma natural se te da mejor.

Valorar las fortalezas de tu equipo también te permite tener más compasión, comprensión y empatía mientras continuas creando relaciones comerciales. Esto es especialmente importante cuando asesoras a los miembros de tu equipo y les ayudas a desbloquear su propio potencial y trabajo para cumplir sus sueños.

AMA TUS FORTALEZAS

Amar tus fortalezas es un paso vital para conocer cómo utilizarlas. Realiza el siguiente ejercicio que te ayudará a reconocer y aprovechar tus fortalezas. Después, debate tus fortalezas en voz alta. Habla con tu familia, amigos, compañeros de equipo y miembros de línea ascendente sobre tus fortalezas y cómo puedes utilizarlas.

Afirmación de las fortalezas

Piensa en los momentos en los que hayas utilizado tus fortalezas en tu negocio dōTERRA™, las veces en las que hayas tenido éxito o hayas tenido un impacto positivo en la vida de otra persona. Teniendo en mente estos momentos impulsados por tus fortalezas, realiza el siguiente ejercicio. (Consulta las palabras clave de las páginas 2 y 3 para inspirarte si es necesario).

- 1 Escribe una frase que describa cada una de tus cinco principales fortalezas y cómo las percibes tu.
- 2 Combina tus cinco afirmaciones sobre las fortalezas en una única afirmación personal de fortalezas.

Fortaleza	Descripción
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Afirmación de las fortalezas

Ejemplo:

Maximiser - Me gusta hacer que las cosas buenas sean aún mejores.

Activator - Cuando sé lo que quiero conseguir, paso a la acción.

Futuristic - Me gusta pensar en las posibilidades.

Belief - Tengo ciertos valores fundamentales inalterables.

Achiever - Tengo el listón alto para mi mismo en diferentes aspectos de mi vida.

Ejemplo:

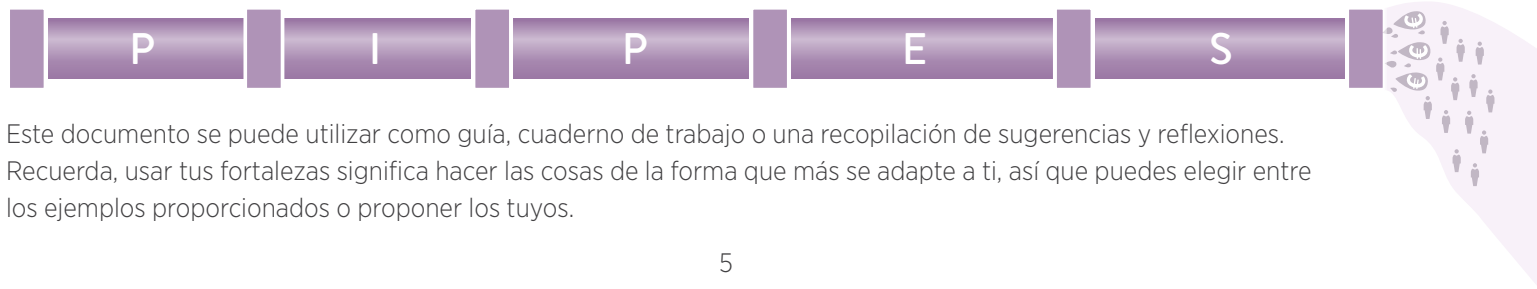
Me motiva pensar sobre lo que podría ser y cómo puedo hacer que sea mejor, mientras sigo mis principios y paso a la acción rápidamente para obtener resultados extraordinarios.

VIVE TUS FORTALEZAS

Cómo usar esta guía

Una vez conozcas tus cinco principales fortalezas y hayas formulado lo que significan para ti, iestarás listo para comenzar a utilizarlas para desarrollar tu negocio dōTERRA™! Esta guía está diseñada como un punto de partida para ti en el que se desglosan las actividades que te ayudarán a crear tu propio canal dōTERRA: **Prepara, Invita, Presenta, Inscribe, Soporte**. En la guía [Empowered Success](#) encontrarás los pasos esenciales que debes seguir para cada acción y sugerencias de cómo utilizar tus fortalezas para conseguirlo. **Estos pasos de acción esenciales están basados en la experiencia colectiva de los líderes y constructores de dōTERRA**. Son tareas crucialmente importantes a la hora de construir un negocio dōTERRA. Estas sugerencias están organizadas según las categorías de Executing (Ejecución), Influencing (Influencia), Relationship Building (Desarrollo de Relaciones) y Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico).

Las probabilidades de que alguien más tenga tus mismas cinco fortalezas en el mismo orden es de 1 entre 33.400.000.



Prepara CON TUS FORTALEZAS



Aprovecha tus fortalezas mientras **preparas** un plan para tener éxito en dōTERRA. Obtendrás mejores resultados si sigues los pasos de acción que te proponemos a tu manera, usando tu conjunto único de fortalezas.

Al estudiar a las personas sobresalientes, rara vez encontramos que sean «perfectas en todo. Por el contrario, tienen fisuras.

—Donald O. Clifton

Pasos de acción esenciales:



Establecer objetivos para los próximos meses.



Establecer plazos para tu negocio.



Hacer una lista de personas con las que te gustaría mantener una conversación sobre los productos de dōTERRA y la oportunidad de negocio.

¡Consulta las guías de rango Empowered Success para más pasos de acción esenciales!

Executing (Ejecución)



- Habla de tus objetivos con tu línea ascendente o miembros del equipo para ayudarte a seguir asumiendo la responsabilidad.
- Escribe tus objetivos y tenlos a la vista diariamente.



- Planifica tu próximo mes, programando las acciones PIPES que tienes que llevar a cabo cada semana. Programa clases para el próximo mes.
- Desglosa tus plazos en objetivos diarios que puedas conseguir y escríbelos en tu calendario. Lleva un seguimiento de tu progreso.



- Rellena el Seguimiento del éxito de la guía *Lanzamiento Empowered Success*. Prioriza y clasifica tu lista de personas.
- Determina la forma más eficaz de ponerte en contacto con las personas de tu lista.

Usando tus fortalezas específicas de Executing (Ejecución), ¿cómo te prepararás?

Influencing (Influencia)



- Determina el objetivo general de tu negocio dōTERRA y la diferencia que quieres marcar en las vidas de las personas.
- Prioriza tu desarrollo personal.



- Pregunta a los miembros de tu línea ascendente cómo era su calendario cuando estaban donde estás tu ahora. Utilízalo como criterio para medir tu progreso.
- ¡Empieza ya! Puedes perfeccionar y mejorar tu plan a medida que avanzas.



- Piensa en las personas influyentes con las que sabes que te gustaría trabajar y personas que estarían interesadas en aquello que quieres compartir.
- Determina la mejor manera de conectar con las personas que podrían estar interesadas. ¿En qué grupos en línea o foros están?

Usando tus fortalezas específicas de Influencing (Influencia), ¿cómo te prepararás?

Me encanta integrar mis fortalezas en mi negocio dōTERRA. Me proporciona las herramientas necesarias para expresarme claramente cuando hablo con mi equipo sobre sus talentos individuales y me ayuda a comunicarme de la forma más poderosa e impactante para ellos. Desde que he integrado las fortalezas hemos creado una relación cercana en todo el equipo, valorando nuestras capacidades y mejorando la compasión, la confianza y el disfrute. Ha transformado mi negocio.

—Kristin Van Wey

Relationship Building (Desarrollo de relaciones)



- Piensa en cómo quieres mejorar la vida de los demás a través de dōTERRA. ¿A cuántas personas quieres ayudar?
- Cuando establezcas los objetivos de tu negocio determina cuántas personas te gustaría que se unieran a tu equipo para crear un canal económico.



- Establece un horario regular para ejercer de mentor y participar en llamadas en grupo y formaciones mensuales.
- Dedica tiempo a conectar con tu equipo de forma significativa y personal. Apunta tus citas con las personas en tu calendario por su nombre y reserva bastante tiempo para las conversaciones.



- Piensa en las personas que conoces y haz una lista de aquellos con los que disfrutarías trabajando para crear tu negocio dōTERRA.
- Pregúntate quiénes tienen fortalezas e intereses complementarios y que también podrían aportar diversidad a tu equipo.

Usando tus fortalezas específicas de Relationship Building (Desarrollo de Relaciones), ¿cómo te prepararás?

Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico)



- Tómate tu tiempo para visualizar y escribir tus objetivos. Establece un objetivo comercial de 90 días.
- Determina la visión de tu negocio. Pregúntate qué puedes enseñar en tus clases este mes que te permitirá compartir esta visión con los demás.



- Una vez hayas establecido tu objetivo, traza la estrategia que tendrás que seguir y los plazos para conseguirlo. Utiliza las herramientas de las guías Empowered Success como los planificadores de rango o el seguimiento del Power of 3.
- Crea un calendario de clases, citas personales, resúmenes de negocio, etc., para cada mes. Esboza una serie de temas para las clases que creas que encajarán con los intereses de tu audiencia y que les animarán a venir.



- Con ayuda de una lluvia de ideas, piensa en las personas que crees que estarían abiertas a una conversación sobre dōTERRA. Intercambia ideas con un familiar o amigo.
- Aprende todo lo que puedas sobre los beneficios y las propiedades de los aceites esenciales.

Usando tus fortalezas específicas de Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico), ¿cómo te prepararás?

Invita CON TUS FORTALEZAS



Cada uno tiene una forma diferente de invitar a las personas a dōTERRA. ¡Utiliza tus fortalezas para **invitar** a tu manera! Conecta realmente con las personas, comparte tu experiencia con los aceites esenciales e invítalos a una presentación.

Pasos de acción esenciales:



Conecta con las personas de tu lista y descubre sus intereses y necesidades.



Ponte en contacto con la gente e invítalos a aprender más sobre dōTERRA.



Se ha demostrado que las personas que han desarrollado sus fortalezas están hasta en un 15 por ciento más comprometidas con su trabajo.¹

Encuentra más resultados del estudio global de Gallup en esta guía que demuestran la importancia de las fortalezas.

Executing (Ejecución)



- Establece un sistema para ponerte en contacto con las personas de tu lista para garantizar que no se te olvide nadie.
- Establece un objetivo para entregar muestras a un determinado número de personas.
- Encuentra una frase o frases para invitar que logren tener impacto cuando las digas. Consulta la página 9 de la Guía Lanzamiento.



- Practica tu invitación a eventos con amigos, familiares o miembros de tu línea ascendente.
- Determina a qué personas quieres invitar a qué eventos antes de hablar con ellos.
- Establece un número objetivo de personas con las que ponerte en contacto cada día y/o semana.

Usando tus fortalezas específicas de Executing (Ejecución), ¿cómo invitarás?

Influencing (Influencia)



- Repasa tu lista y decide la mejor forma de enfocar y hablar de los productos de dōTERRA y oportunidades de negocio con las personas de tu lista.
- Utiliza las redes sociales y otras oportunidades de trabajo en red para aumentar tu alcance.
- Utiliza los productos constantemente y comparte cómo te han ayudado a conseguir tus objetivos de salud.



- Observa cómo un líder dōTERRA que admiras invita a alguien a un evento. Ver cómo lo hace te animará a mejorar.
- Prepara puntos clave para usarlos cuando invites. Encuentra la mejor manera de decir lo que quieres decir.
- Comparte los sentimientos que te genera dōTERRA y el impacto positivo que tiene en el mundo. Ayuda a otras personas a entusiasmarse por aprender más sobre la empresa.

Usando tus fortalezas específicas de Influencing (Influencia), ¿cómo invitarás?

¹ Asplund, Jim, M.A., James K. Harter, Ph.D., Sangeeta Agrawal, M.S., y Stephani K. Plowman, M.A. *The Relationship Between Strengths-Based Employee Development and Organizational Outcomes. Report. Gallup. Washington, D.C.: Gallup, 2016.*

Relationship Building (Desarrollo de Relaciones)



- Conecta a nivel personal con cada persona que invitas. Tómate tu tiempo para crear una relación, escuchar y atender sus inquietudes.
- Construye nuevas relaciones conociendo a los amigos de tus amigos.
- Encuentra algo en común con las personas con las que hablas. Ayúdalas a ver qué tienen en común con la misión de dōTERRA.



- Considera tener citas individuales en lugar de clases.
- Encuentra un enfoque auténtico con el que te sientas cómodo cuando invites a los demás a conocer más.
- Permítete adaptar el camino a lo que sientas que es mejor en cada momento, independientemente de lo que hayas planeado.

Usando tus fortalezas específicas de Relationship Building (Desarrollo de Relaciones), ¿cómo invitarás?

Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico)



- Imagina la conversación que te gustaría tener con cada persona con antelación. Piensa bien qué dirás y cómo presentarás los productos de dōTERRA a las personas.
- Utiliza tus conocimientos de los aceites esenciales para ayudar a las personas a ver cómo les puede beneficiar dōTERRA e invítalos a aprender más.
- Recuerda conversaciones sobre dōTERRA que ya hayas tenido y que hayan ido bien. ¿Qué has aprendido de esa experiencia que se pueda aplicar en el futuro?



- Calcula cuántas invitaciones tienes que realizar para alcanzar tus objetivos.
- Emplea un enfoque específico y sistemático para invitar (citas privadas, clases, etc.). Haz un seguimiento de tus resultados y realiza ajustes según sea necesario.
- Comparte los objetivos y la visión que tienes para tu negocio dōTERRA e invítalos a unirse.

Usando tus fortalezas específicas de Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico), ¿cómo invitarás?

Creo en estandarizar automóviles, no seres humanos.

—Albert Einstein

Presenta CON TUS FORTALEZAS



Presenta los productos que cambiarán su vida y la oportunidad de negocio que ofrece dōTERRA. Ya se trate de un público grande o pequeño, en casa o en línea, utiliza tus fortalezas para aumentar tu impacto.



Las personas que han desarrollado sus fortalezas han aumentado su rendimiento hasta en un 18 por ciento.²

Pasos de acción esenciales:



Organiza clases y citas individuales.



Reserva clases futuras en cada clase.

Executing (Ejecución)



- Crea un esquema de tu clase con antelación. Prepara la sala planeando y considerando cada detalle.
- Sigue la guía de clases *Soluciones naturales* para la presentación de productos y la *Guía Construir* para la presentación de la oportunidad de negocio.
- Proporciona muestras a cada persona de la clase. Haz que la clase sea sencilla y fácil de reproducir.



- Establece un número objetivo de clases futuras que te gustaría reservar en esta clase.
- Trae un obsequio asequible (por ejemplo un llavero) para incentivar la reserva.
- Ten preparado un formulario para apuntar la información de las personas a las que les gustaría organizar una clase. Realiza un seguimiento poco tiempo después y programa su clase.

Usando tus fortalezas específicas de Executing (Ejecución), ¿cómo presentarás?

Influencing (Influencia)



- Implica a todas las personas que asistan a la clase en la conversación. Ayúdales a que se sientan cómodos y entusiasmados antes de comenzar con tu presentación.
- Pasa los aceites esenciales al principio de la clase para que tus asistentes puedan conectar con los productos e interactuar con el material de tu presentación.
- Incluye un público amplio.



- Repasa la sala e identifica nuevos huéspedes en cada clase. Anímales a organizar sus propias clases.
- Comparte tus ideas y experiencias. Invita a los asistentes de la clase a experimentar lo mismo, comenzando por organizar su propia clase.
- Procura que sea fácil para las personas aceptar realizar su propia clase. Anticipa las posibles objeciones y encuentra soluciones.

Usando tus fortalezas específicas de Influencing (Influencia), ¿cómo presentarás?

² Gallup, 2016.

No consigues armonía cuando todos cantan la misma nota.

—Doug Floyd

Relationship Building (Desarrollo de Relaciones)



- Conecta con las personas en el momento que pasen por la puerta.
- Ayuda al anfitrión a hacer que cada asistente se sienta cómodo y especial.
- Adapta cada clase a los asistentes. Comparte el impacto positivo que tiene dōTERRA en el mundo a través de dōTERRA Healing Hands™ y Co-Impact Sourcing™.



- Apréndete los nombres y las prioridades de salud de tus asistentes. Pregúntales si estarían interesados en organizar una clase para abordar específicamente estas prioridades.
- Ayuda a los demás a sentirse entusiasmados para organizar una clase y compartir su propia experiencia.
- Cuando hables con alguien sobre organizar una clase, presta atención a su reacción. Determina cómo se siente esa persona al respecto y, si está nerviosa, atiende sus inquietudes.

Usando tus fortalezas específicas de Relationship Building (Desarrollo de Relaciones), ¿cómo presentarás?

Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico)



- Antes de enseñar, establece un objetivo específico para el número de personas que inscribirás en cada clase.
- Céntrate en el material de presentación y ofrece la mejor información posible. Céntrate en que cada parte de la presentación demuestre cómo los productos dōTERRA proporcionan soluciones.
- Considera las posibles preguntas que puedan surgir y decide cómo abordarlas. Ofrece consejos y recomendaciones pertinentes.



- Después de la clase habla con tus invitados y averigua si están interesados en organizar sus propias clases. Ayúdales a ver cómo esto les puede beneficiar en el futuro.
- Proporciona una imagen verbal de lo que la oportunidad de negocio podría significar para ellos y por qué tiene sentido aprender más.
- Sobrepasa los obstáculos ofreciendo nuevas perspectivas y una guía paso a paso para organizar una clase.

Usando tus fortalezas específicas de Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico), ¿cómo presentarás?

Inscribe CON TUS FORTALEZAS



Ayuda a las personas a traer los aceites esenciales a sus hogares y que empiecen a construir su propio negocio dōTERRA. Sean cuales sean sus objetivos, **inscribe** a tus clientes usando tus fortalezas.



Las personas que han desarrollado sus fortalezas han aumentado sus ventas hasta en un 19 por ciento.³

Pasos de acción esenciales:



Inscribe a los clientes.



Realiza Presentaciones de Estilo de Vida.

Executing (Ejecución)



- Practica tu plan de cierre. Debes saber exactamente qué dirás y cómo lo dirás cuando presentes los beneficios de ser miembro de dōTERRA. Consulta la Guía Lanzamiento o a los líderes de tu línea ascendente si es necesario.
- Ayuda a las personas a inscribirse en el Programa de Recompensas por Lealtad. Acompáñalas mientras preparan un Pedido de Lealtad.
- Realiza un seguimiento de los asistentes a tus clases o citas individuales de tus listas que no se hayan inscrito aún. Acompáñalos en los próximos pasos que deben seguir para inscribirse y ayúdales a elegir un kit.



- Planifica Presentaciones de Estilo de Vida inmediatamente después de la clase, dejando el tiempo suficiente para que el cliente reciba su producto.
- Utiliza el Seguimiento del Éxito de la guía Lanzamiento Empowered Success para garantizar que realizas una Presentación de Estilo de Vida con cada cliente nuevo.
- Deja tiempo durante la Presentación de Estilo de Vida para preguntar por su interés en organizar una clase o proporcionar referencias.

Usando tus fortalezas específicas de Executing (Ejecución), ¿cómo inscribirás?

Influencing (Influencia)



- Anticipa y aborda las posibles objeciones al final de la clase.
- Ayúdales a elegir sus kits. Comparte lo que funciona para ti y tus conocidos.
- Utiliza las redes sociales para mostrar los mejores kits de inscripción para principiantes y explica lo fácil que es empezar.



- Aprovecha al máximo la Presentación de Estilo de Vida ayudando al cliente a planificar sus primeros tres meses de Pedidos de Lealtad.
- Explica que dōTERRA representa una oportunidad para vivir un estilo de vida de bienestar y proporciona la misma oportunidad a todo el mundo. Invítalos a compartirlo con otras personas.
- Comparte tu confianza en los productos de dōTERRA para marcar la diferencia en su vida. Ayúdales a sentirse entusiasmados por utilizar los productos.

Usando tus fortalezas específicas de Influencing (Influencia), ¿cómo inscribirás?

³ Gallup, 2016.

Las fortalezas construyen la confianza. La confianza lleva a la acción. Cuando las personas se sienten seguras de sus propias capacidades y talentos estarán felices y comprometidas con este negocio a un nuevo nivel más alto.

—Nicole Moultrie

Relationship Building (Desarrollo de Relaciones)



- Habla con las personas sobre sus prioridades de salud y objetivos de negocio. Personaliza las recomendaciones de kits según lo que aprendas de ellos.
- Encuentra intereses comunes; comparte cómo tu kit de inscripción te ha ayudado con prioridades de salud parecidas cuando comenzaste con tu negocio dōTERRA™.
- Muestra a las personas el potencial que pueden descubrir si viven un estilo de vida saludable con dōTERRA. Ayúdales a elegir un kit que les ayudará a empezar fácilmente.



- Puede que algunos clientes necesiten más ayuda para empezar. Durante su Presentación de Estilo de Vida hazles saber que estarás a su lado si tienen cualquier duda.
- Comparte tu rutina de aceites esenciales con ellos. Explica la diferencia que ha supuesto para ti.
- Durante la Presentación de Estilo de Vida pregúntate si a esa persona le interesaría asociarse contigo en tu negocio dōTERRA.

Usando tus fortalezas específicas de Relationship Building (Desarrollo de Relaciones), ¿cómo inscribirás?

Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico)



- Proporciona soluciones directas escuchando y adaptándote a las prioridades de salud de cada persona. Comparte tus recomendaciones y explica por qué serán efectivas.
- Háblales sobre el Plan de Compensación y explica cómo podría eso cambiar sus vidas.
- Comparte tus conocimientos sobre los aceites esenciales y los diferentes caminos que pueden tomar para comenzar su estilo de vida de bienestar con dōTERRA.



- Lleva materiales y recursos para tus nuevos clientes en la Presentación de Estilo de Vida. Asegúrate de que incluyen fuentes de información fiables sobre los aceites esenciales.
- Ayúdales a ver la diferencia que sentirán si viven un estilo de vida saludable con dōTERRA. Compáralo con cómo pueden sentirse si siguen como están ahora.
- Pregunta sobre su interés en compartir o crear un negocio dōTERRA. Presta atención a sus intereses y preocupaciones y ofrece tu opinión sobre cuál crees que sería el mejor camino para ellos.

Usando tus fortalezas específicas de Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico), ¿cómo inscribirás?

Soporte CON TUS FORTALEZAS



Ofrece soporte y apoyo a tus clientes y miembros de tu equipo realizando seguimientos regulares, proporcionando recursos importantes y conectándolos con la comunidad de dōTERRA™.

Pasos de acción esenciales:



Realiza seguimientos con los miembros.



Encuentra a tus constructores.



¡Mantén tu equipo fuerte! Los grupos de trabajo que han desarrollado sus fortalezas tienen hasta un 72 por ciento menos de ser reemplazados.⁴

Executing (Ejecución)



- Crea un calendario para el seguimiento y la mentorización.
- Informa a tus clientes de las ofertas especiales mensuales y de las promociones.
- Proporciona a tus clientes una lista de recursos para aprender más sobre los productos, como los próximos eventos, formaciones o seminarios web.



- Establece un objetivo de encontrar tres constructores en los próximos 90 días u otro objetivo que sea un reto para ti.
- Programa formaciones continuas con tus nuevos constructores.
- Implementa la Guía Lanzamiento con tus nuevos constructores para establecer objetivos y responsabilidades.

Usando tus fortalezas específicas de Executing (Ejecución), ¿cómo apoyarás?

Influencing (Influencia)



- Cuenta tu historia a tus nuevos clientes.
- Comparte información importante con entusiasmo y motivación.
- Recuerda a tus nuevos clientes los beneficios del Programa de Recompensas por Lealtad. Muéstrales lo fácil que es realizar su pedido mensual si aún no lo han hecho.



- Anima a los demás a comenzar su propio negocio dōTERRA. Ayúdales a superar obstáculos y dificultades.
- La tasa media de retención de dōTERRA es del 65 por ciento. Realiza un seguimiento de tus tasas de retención y observa si tu equipo puede mejorar.
- Muestra a los potenciales constructores que pueden conseguir trabajando contigo y por qué son tan compatibles con dōTERRA.

Usando tus fortalezas específicas de Influencing (Influencia), ¿cómo apoyarás?

⁴ Gallup, 2016.

El hecho de que mis líderes y los miembros de mi equipo reconozcan y aprovechen sus fortalezas les ha ayudado a gestionar sus negocios de forma más eficaz y agradable a SU manera.

—Robin Jones

Relationship Building (Desarrollo de Relaciones)



- Conecta con tus nuevos clientes de forma regular, asegurándote de que sus necesidades están cubiertas.
- Encuentra maneras de conectar con nuevos clientes fuera de dōTERRA (por ejemplo en el gimnasio, eventos de la comunidad, club de lectura, etc.).
- Invita a nuevos clientes a acompañarte a tu equipo y a ti en el próximo evento.



- Establece una rutina regular de llamadas de orientación con tus nuevos constructores. Presta atención cuando te cuenten sus logros y desafíos y proporcionales el impulso que necesitan.
- Ayuda a tus nuevos constructores a aprender y comprender su Porqué.
- Conecta a los nuevos constructores con personas de tu equipo que tengan intereses similares.

Usando tus fortalezas específicas de Relationship Building (Desarrollo de Relaciones), ¿cómo apoyarás?

Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico)



- Realiza un seguimiento y supervisión de tus números para saber quién necesita apoyo. Si un cliente no ha realizado un pedido en unos meses, ponte en contacto con él y averigua por qué.
- Ofrece a los nuevos inscritos información y recursos útiles, como las herramientas Empowered. Comparte tu confianza en seguir un sistema determinado.
- Planifica temas mensuales de formación sobre los productos y asuntos de formación de negocio. Comunica el tema mensual a tus nuevos clientes.



- Si tienes personas que están interesadas en ser constructores, considera su colocación estratégica.
- Reserva tiempo en tu agenda para un rato tranquilo y sin interrupciones para la reflexión y meditación. Piensa en cada uno de tus constructores y en la mejor forma de apoyarles.
- Ayuda a los nuevos constructores a visualizar su futuro con dōTERRA y animales a establecer sus propios objetivos y conseguirlos.

Usando tus fortalezas específicas de Strategic Thinking (Pensamiento Estratégico), ¿cómo apoyarás?

LIDERA CON TUS FORTALEZAS

A medida que tu equipo crece, tú también crecerás como líder. Cada líder es diferente, pero conseguirás ser el mejor si cubres las necesidades de tu equipo. Una reciente encuesta a 10.000 empleados ha revelado las cuatro cosas que más valoran los seguidores de sus líderes.⁵ Estas cuatro necesidades son:

Estabilidad • Esperanza • Compasión • Confianza



Utiliza tus fortalezas para garantizar que cubres estas necesidades para las personas que te siguen. Utiliza tus talentos de ejecución, influencia, desarrollo de relaciones o pensamiento estratégico para convertirte en el líder que tu organización necesita.

Una parte importante del proceso de consolidación de tus fortalezas es ayudar a los demás a darse cuenta de las suyas. Utiliza los principios que hayas aprendido en esta guía para ayudar a tu equipo a desarrollar sus propias fortalezas. A medida que avances, ten en cuenta estos principios rectores para el desarrollo de las fortalezas:

- 1 Los temas de talentos son neutrales.
- 2 Los temas no son etiquetas.
- 3 Lidera con intención positiva.
- 4 Las diferencias son una ventaja.
- 5 Las personas se necesitan los unos a los otros.



Solos podemos hacer muy poco, juntos podemos hacer mucho más.

—Helen Keller

Ya comprendes el poder y el potencial de una organización basada en fortalezas, así que ya puedes compartir con tu equipo todo lo que has aprendido en esta guía. Ayuda a los demás a desarrollar sus propios talentos. A continuación, podrás encontrar algunas ideas para incorporar la filosofía de las fortalezas en tu equipo.

EXECUTING (EJECUCIÓN)

- Programa «Llamadas de fortalezas», en las que debes destacar varios talentos cada vez.
- Asegúrate de que tus líderes hayan visto los vídeos sobre sus talentos principales.
- Envía por correo la *Guía de fortalezas* a tu equipo.



INFLUENCING (INFLUENCIA)

- Haz un vídeo en directo en Facebook donde destagues la *Guía de fortalezas*.
- Completa esta guía y comparte tu idea de cómo te está ayudando personalmente y en tu negocio.
- Lidera con el ejemplo y comienza a utilizar tus fortalezas en el día a día de tu negocio. Comparte con los demás la forma en que te este influyendo.



RELATIONSHIP BUILDING (DESARROLLO DE RELACIONES)

- Llama a cada uno de tus líderes que estén en clasificación, repasa con ellos sus fortalezas únicas y ayúdales a entender cómo pueden utilizar la *Guía de fortalezas*.
- Imprime una copia de las fortalezas de tus líderes y regálase la enmarcada.
- Desarrolla la afinidad y la unidad realizando una actividad divertida sobre las fortalezas en tu próxima formación de equipo o evento.

STRATEGIC THINKING (PENSAMIENTO ESTRATÉGICO)

- Organiza una formación de equipo para repasar la guía *Guía de fortalezas* y así ayudar a que todo el mundo comprenda cómo utilizarla.
- Esquematiza las fortalezas de tu equipo, y en una lluvia de ideas junto a tus líderes determina cómo podéis optimizar los talentos y las habilidades mutuamente.
- Investiga y aprende más sobre las 34 fortalezas para ser mejor mentor.



Tienes características y talentos que te hacen *único*. Está en tus manos convertir estas características en *fortalezas*. Deja de compararte con los demás, tus fortalezas se te han concedido con un *propósito*. ¡Cuando aceptes tu auténtico yo, tu *potencial* será ilimitado!

—Emily Wright

