

Guide des forces

POUR LES BÂTISSEURS

EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You est un programme de développement personnel conçu pour vous aider à apprendre, à aimer et à vivre vos forces au quotidien. Vos « forces » sont vos schémas naturels de pensée, de comportement et de ressenti. Commencez par passer l'évaluation CliftonStrengths® qui identifiera vos « Signature Themes » (thèmes distinctifs), ou vos cinq thèmes principaux, à partir d'une liste de 34 talents naturels uniques. Vos thèmes distinctifs sont les talents sur lesquels vous comptez le plus pour exécuter vos plans, influencer les autres, construire des relations et réfléchir de façon stratégique. C'est en réalisant que la grandeur vient de vos talents individuels que votre confiance et vos capacités pourront atteindre de nouveaux sommets. **En investissant dans ces talents et en les développant, ils deviendront des forces.**



Les 34 thèmes CliftonStrengths sont organisés en quatre domaines : « Executing » (Exécuter), « Influencing » (Influencer), « Relationship Building » (Construire des relations) et « Strategic Thinking » (Réfléchir stratégiquement). Ne vous inquiétez pas si vous n'avez pas de talent principal dans un domaine particulier : ne pas avoir un talent principal « Executing » (Exécuter), par exemple, ne signifie pas que vous ne pouvez pas mettre de plans en action. Concentrez-vous plutôt sur vos forces individuelles et sur la manière dont vous pouvez les utiliser pour atteindre les résultats que vous souhaitez.

Les 34 thèmes CliftonStrengths®

EXECUTING (EXÉCUTER)

Achiever® (Performant)	Travailleur, axé, occupé, productif
Arranger® (Organisateur)	Organisé, flexible, collaboratif, plein de ressources
Belief® (Convaincu)	Passionné, assuré, discipliné, engagé
Consistency® (Harmonisateur)	Juste, équilibré, de confiance, prévisible
Deliberative® (Prudent)	Observateur, attentif, vigilant, attentionné
Discipline® (Rigoureux)	Structuré, organisé, stable, planifié
Focus® (Déterminé)	Conscient du progrès, efficace, axé sur les objectifs, déterminé
Responsibility® (Engagé)	Déterminé, assidu, fiable, dévoué
Restorative® (Réparateur)	Capable de résoudre les problèmes, enquêteur, réactif, perspicace

Les personnes dont les thèmes dominants sont « Executing » (Exécuter) savent faire bouger les choses.

INFLUENCING (INFLUENCER)

<u>Activator</u> [®] (Déclencheur)	Proactif, actif, dynamique, énergique
<u>Command</u> [®] (Directif)	Affirmé, direct, décisionnel, forte volonté
<u>Communication</u> [®] (Présentateur)	Expressif, structuré, captivant, transparent
<u>Competition</u> [®] (Compétiteur)	Motivé, compétitif, intense, gagnant
<u>Maximizer</u> [®] (Amplificateur)	Orienté vers la qualité, sélectif, tourné vers l'excellence, transformateur
<u>Self-assurance</u> [®] (Confiant)	Convaincu, assuré, autonome, persistant
<u>Significance</u> [®] (Star)	Indépendant, constructeur de patrimoine, influenceur, faiseur de différence
<u>Woo</u> [®] (Mondain)	Social, charmeur, avenant, énergisant

Les personnes ayant des thèmes dominants « Influencing » (Influencer) savent comment prendre les choses en main, s'exprimer et s'assurer que l'équipe se fait entendre.

RELATIONSHIP BUILDING (CONSTRUIRE DES RELATIONS)

Les personnes dont les thèmes dominants sont « Relationship Building » (Construire des relations) ont la capacité d'établir des relations solides qui peuvent souder une équipe et la rendre encore plus importante que la somme de ses membres.

<u>Adaptability</u> [®] (Flexible)	Flexible, spontané, réactif, agréable
<u>Connectedness</u> [®] (Connecté)	Créateur de liens, confiant, philosophe, axé sur l'intégration
<u>Developer</u> [®] (Révélateur)	Perceptif, axé sur le développement, patient, encourageant
<u>Empathy</u> [®] (Bienveillant)	Sensible, perspicace, compréhensif, intuitif
<u>Harmony</u> [®] (Diplomate)	Pratique, agréable, coopératif, atténuateur de conflit
<u>Includer</u> [®] (Rassembleur)	Acceptant, égalitaire, amical, avenant
<u>Individualization</u> [®] (Sélectionneur)	Compréhensif, reconnaissant, observateur, configureur
<u>Positivity</u> [®] (Optimiste)	Enthousiaste, optimiste, bon vivant, passionnant
<u>Relator</u> [®] (Confident)	Attentionné, authentique, sincère, transparent

STRATEGIC THINKING (RÉFLÉCHIR STRATÉGIQUEMENT)

<u>Analytical</u> [®] (Scientifique)	Logique, objectif, axé sur les chiffres, méfiant
<u>Context</u> [®] (Historien)	Historien, rétrospectif, studieux, avec perspective
<u>Futuristic</u> [®] (Visionnaire)	Imaginatif, inspirant, stimulant, tourné vers l'avenir
<u>Ideation</u> [®] (Innovateur)	Créatif, original, innovant, perspicace
<u>Input</u> [®] (Collectionneur)	curieux, éclairé, archiveur, enquêteur
<u>Intellection</u> [®] (Penseur)	Raisnable, philosophe, introspectif, réfléchi
<u>Learner</u> [®] (Etudiant)	Curieux, intéressé, apprend rapidement, passionné
<u>Strategic</u> [®] (Stratège)	Observateur, anticipateur, sagace, sélectif

Les personnes ayant des thèmes dominants « Strategic Thinking » (Réfléchir stratégiquement) réfléchissent à ce qu'elles pourraient être. Elles assimilent et analysent les informations pour prendre des décisions éclairées.

DÉCOUVREZ VOS FORCES

Pourquoi est-il important de connaître mes forces ?

Il est avéré que les personnes qui se concentrent sur leurs forces sont : Trois fois plus susceptibles de dire qu'elles ont une excellente qualité de vie

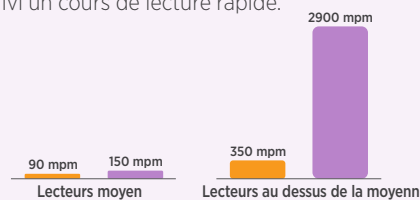
Vos forces sont vos super-pouvoirs. Vous possédez un ensemble de talents uniques et leur combinaison décrit votre zone de génie. Connaître vos talents facilite l'identification des compétences spécifiques qui, une fois développées, vous aideront à atteindre vos objectifs.

Trop souvent, nous nous concentrons sur les faiblesses, ou sur ce qui est endommagé, faux ou a besoin d'être « corrigé ». À l'inverse, vous concentrer sur les aspects positifs et développer vos talents innés et vos capacités vous apporte une vraie puissance. Par exemple, peu importe les efforts que vous pourrez déployer, vous écrirez et dessinerez toujours mieux avec votre main dominante qu'avec votre autre main. S'appuyer sur les talents naturels donne toujours de meilleurs résultats qu'essayer d'améliorer ce qui ne vous vient pas naturellement. Vos talents ne déterminent pas ce que vous faites, mais plutôt comment vous le faites.

Vous utilisez mieux votre temps lorsque vous vous concentrez sur la transformation de vos talents naturels en forces.



Une étude menée par l'Université du Nebraska démontre les répercussions potentielles lorsque l'on se concentre sur les forces. Le graphique ci-dessous montre la vitesse de lecture des lecteurs moyens et des lecteurs au-dessus de la moyenne **avant** et **après** avoir suivi un cours de lecture rapide.



Augmentation de 66 % contre 728 %.

Comment les forces peuvent-elles aider mon équipe ?

Il est avéré que les personnes qui se concentrent sur leurs forces sont : Six fois plus susceptibles de s'engager dans leur travail

Travailler en équipe avec des gens qui comprennent leurs forces vous donne la capacité de diriger, soutenir, collaborer et vous développer plus rapidement et plus efficacement. Vous comprenez ce qui vous motive et vous stimule, vous et les autres, et cela vous aide à voir comment chaque membre de l'équipe peut offrir la meilleure performance. Cela vous permet d'établir une confiance et une stabilité au sein de votre équipe, en particulier lorsque vous l'aidez à exploiter ses propres forces.

Que se passe-t-il lorsque l'on pense à ce qui fonctionne chez les autres plutôt que de rester concentré sur ce qui ne va pas ?

—Donald O. Clifton

"Depuis que je me concentre sur mes forces, la donne a changé dans mon entreprise. Presque tous les jours, au saut du lit, je me dis : « Qu'est-ce que je veux faire aujourd'hui, et par quoi commencer ? ». La force « Activator » (Déclencheur) est mon moteur dans la réalisation de ces projets. L'utilisation de « Positivity » (Optimisme) et de « Communication » (Présentateur) me permet de me présenter comme un leader et de partager mon message de guérison et d'abondance. Plus important encore, comprendre les forces des autres a été le plus grand cadeau de tous, car je peux utiliser cette information pour les guider et les aider à optimiser leur ensemble unique de talents."

—Dr. Mariza Snyder

Beaucoup de gens s'efforcent à atteindre des objectifs similaires, mais le chemin que vous emprunterez pour y parvenir sera très différent. C'est en connaissant vos forces que vous tracerez votre route vers le succès. Lorsque vous exploitez votre ensemble unique de forces, vous trouvez la force de réussir en faisant ce que vous faites le mieux naturellement.

Apprécier les forces de votre équipe vous permet également d'avoir plus de compassion, de compréhension et d'empathie à mesure que vous continuez à bâtir des partenariats commerciaux. Cette attitude se révèle particulièrement puissante lorsque vous guidez les membres de votre équipe, en les aidant à développer leur propre potentiel et à réaliser leurs rêves.

AIMEZ VOS FORCES

Aimer ses forces est une étape cruciale qui vous permettra de savoir comment les utiliser. Faites l'exercice ci-dessous qui vous aidera à identifier et à exploiter vos forces. Ensuite, parlez de vos forces autour de vous. Discutez avec votre famille, vos amis, vos coéquipiers et les membres de votre lignée ascendante de vos forces et de la façon dont vous les utilisez.

Bilan de vos forces

Pensez aux moments où vous avez utilisé vos forces dans votre entreprise dōTERRA™, lorsque vous avez connu du succès ou avez influencé positivement la vie d'une autre personne, par exemple. En gardant à l'esprit ces moments dirigés par la force, faites l'exercice ci-dessous. (Référez-vous aux mots-clés des pages 2-3 pour vous inspirer si besoin.)

1 Écrivez une phrase décrivant chacune de vos cinq principales forces et ce qu'elles représentent à vos yeux.

2 Associez vos cinq déclarations de forces dans une déclaration de forces personnelle.

Force	Description
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Exemple :

« **Maximizer** » - J'aime lorsqu'une bonne chose devient excellente.

« **Activator** » - Une fois que je sais ce que je veux atteindre, je passe à l'action.

« **Futuristic** » - J'aime réfléchir aux différentes possibilités.

« **Belief** » - Certaines de mes valeurs fondamentales ne changent pas.

« **Achiever** » - Je place la barre très haut dans de nombreux domaines de ma vie.

Exemple :

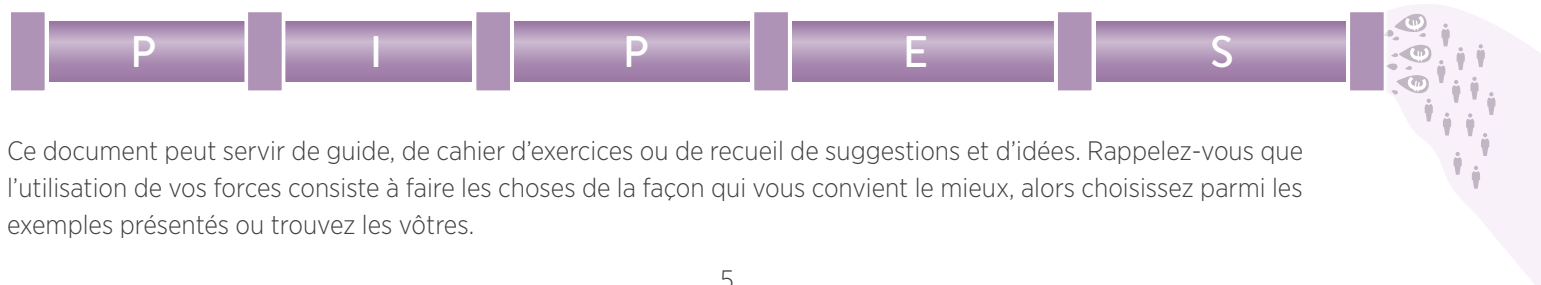
Ce qui me motive, c'est réfléchir à ce qui pourrait être et comment l'améliorer, puis en suivant mes principes directeurs, j'agis rapidement pour obtenir des résultats extraordinaires.

Bilan de forces

VIVEZ VOS FORCES

Comment utiliser ce guide

Une fois que vous connaissez vos cinq forces principales et que vous avez exprimé ce qu'elles représentent pour vous, vous êtes prêt à les utiliser pour bâtir votre entreprise dōTERRA™ ! Ce guide est conçu pour vous aider à démarrer en décomposant les activités qui vous aideront à créer votre pipeline dōTERRA : Préparer, Inviter, Présenter, Enrôler, Soutenir. Pour chacune d'entre elles, des démarches d'actions décisives vous sont présentées dans le [Guide Empowered Success - Lancement](#), ainsi que des suggestions pour utiliser vos forces afin de les réaliser. Basées sur l'expérience collective des leaders et des bâtisseurs dōTERRA, ces démarches d'actions décisives sont des tâches qui se sont avérées significatives dans la construction d'une entreprise dōTERRA. Ces suggestions sont organisées en fonction des domaines de forces : « Executing » (Exécuter), « Influencing » (Influencer), « Relationship Building » (Construire des relations) et « Strategic Thinking » (Réfléchir stratégiquement).



Préparer AVEC VOS FORCES



Tirez parti de vos forces pour vous **préparer** à la réussite avec dōTERRA. Vous obtiendrez de meilleurs résultats si vous suivez les démarches d'actions décisives suivantes à votre façon et en utilisant votre ensemble unique de forces !

Lorsque nous nous sommes penchés sur leur cas, les personnes qui avaient d'excellents résultats n'avaient pas nécessairement beaucoup d'expérience. Cependant, elles étaient malines.

—Donald O. Clifton

Démarches d'actions décisives :

- Fixez-vous des objectifs clairs pour les mois à venir.
- Établissez un échéancier pour votre entreprise.
- Faites une liste des personnes avec lesquelles vous aimeriez avoir une conversation à propos des produits et des opportunités d'affaires de dōTERRA.

Consultez les guides *Empowered Success par rang* pour plus d' de démarches d'actions décisives !

Executing (Exécuter)



- Communiquez vos objectifs avec les membres de votre lignée ascendante ou de votre équipe pour vous aider à rester responsable.
- Notez vos objectifs et affichez-les à un endroit où vous les verrez tous les jours.



- Planifiez le mois à venir, en prévoyant les actions PIPES que vous devez entreprendre chaque semaine. Planifiez les pour le mois suivant.
- Décomposez votre échéancier en objectifs réalisables et quotidiens et inscrivez-les dans votre agenda. Faites le suivi de vos progrès tout au long de votre parcours.



- Remplissez le Success Tracker (Suivi vers le succès) du guide *Empowered Success - Lancement*. Hiérarchisez et catégorisez votre liste de personnes.
- Déterminez quelle sera la façon la plus efficace pour vous de contacter les personnes répertoriées sur votre liste.

En vous appuyant sur vos forces du domaine Executing, comment allez-vous préparer ?

Influencing (Influencer)



- Définissez l'objectif global de votre entreprise dōTERRA et la différence que vous voulez apporter dans la vie des gens.
- Faites du développement personnel une priorité.



- Demandez aux membres de votre lignée ascendante à quoi ressemblait leur organisation au moment où vous en êtes actuellement. Utilisez leurs réponses comme référence pour mesurer vos progrès.
- Lancez-vous dès maintenant ! Vous pourrez affiner et améliorer votre plan au fur et à mesure.



- Pensez aux influenceurs avec qui vous aimeriez collaborer et aux personnes qui seraient intéressées par ce que vous avez à partager.
- Déterminez la meilleure façon de prendre contact avec les personnes qui pourraient être intéressées. De quels groupes ou forums en ligne sont-ils membres ?

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Influencing », comment allez-vous préparer ?

J'adore intégrer les forces dans mon entreprise dōTERRA. Elles me permettent d'avoir un langage clair lorsque je parle à mon équipe de leurs talents et de leurs dons individuels, et elles m'aident à communiquer d'une manière puissante qui a un impact sur eux. Depuis l'intégration des forces, nous avons noué d'étroites relations d'équipe, appris à apprécier les capacités des autres et encouragé la compassion, la confiance et la joie. Les forces ont transformé mon entreprise.

—Kristin Van Wey

Relationship Building (Construire des relations)



- Réfléchissez à la façon dont vous voulez améliorer la vie des autres par le biais de dōTERRA. Combien de personnes voulez-vous aider ?
- Lorsque vous fixez des objectifs pour votre entreprise, déterminez combien de personnes vous aimeriez voir se joindre à vous dans la construction d'un pipeline financier.



- Établissez un calendrier d'accompagnement régulier et participez aux réunions téléphoniques de l'équipe et aux formations mensuelles.
- Prenez le temps de communiquer avec votre équipe de façon significative et personnelle. Prenez rendez-vous avec les gens en notant leur nom dans votre agenda et réservez suffisamment de temps pour des conversations.



- En réfléchissant aux personnes que vous connaissez, faites une liste de celles avec qui vous aimeriez collaborer pour bâtir votre entreprise dōTERRA.
- Demandez-vous qui possède des forces et des intérêts complémentaires et pourrait apporter de la diversité dans votre équipe.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Relationship Building », comment allez-vous préparer ?

Strategic Thinking (Réfléchir stratégiquement)



- Prenez le temps de visualiser et de noter vos objectifs. Fixez-vous un objectif d'affaires à 90 jours.
- Définissez votre vision pour votre entreprise. Demandez-vous quels sujets vous pourriez enseigner à vos classes ce mois-ci afin que vous puissiez partager cette vision avec les autres.



- Une fois votre objectif défini, mettez en place une stratégie pour ce que vous devez accomplir, et quand, afin de l'atteindre. Utilisez les outils des guides Empowered Success tels que les planificateurs de rang ou le suivi Puissance de 3.
- Créez un calendrier des classes, des rencontres individuelles, des présentations de l'opportunité, etc. pour chaque mois. Créez un aperçu des sujets de classes qui correspondent aux intérêts de votre public et faites monter l'enthousiasme pour motiver ces personnes à y participer.



- Échangez vos idées avec des personnes qui, selon vous, seraient ouvertes à une conversation sur dōTERRA. Faites part de vos idées à un membre de votre famille ou à un ami.
- Apprenez-en le plus possible sur les bienfaits et les propriétés des huiles essentielles.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Strategic Thinking », comment allez-vous préparer ?

Inviter AVEC VOS FORCES



Tout le monde a sa manière d'inviter les gens vers dōTERRA. Utilisez vos forces pour les **inviter** à votre façon ! Prenez contact avec les gens de façon authentique, partagez votre expérience des huiles essentielles et invitez-les à participer à une présentation.

Démarches d'actions décisives :



Prenez contact avec les personnes sur votre liste et découvrez quels sont leurs intérêts et leurs besoins.



Tournez-vous vers les autres et invitez-les à en apprendre davantage sur dōTERRA.



Les personnes qui ont développé leurs forces font preuve d'un engagement jusqu'à 15 % plus élevé dans leur travail.¹

Tout au long de ce guide, vous trouverez de plus amples résultats de l'étude mondiale de Gallup mettant en avant l'importance des forces !

Executing (Exécuter)



- Mettez en place un système pour contacter les personnes sur votre liste et n'oubliez personne.
- Fixez-vous un objectif de distribution d'échantillons à un nombre déterminé de personnes.
- Identifiez un scénario ou une phrase d'invitation qui fonctionne et qui résonne en vous. Voir page 9 du Guide de Lancement.



- Entraînez-vous à inviter des gens à des événements en faisant des jeux de rôle avec vos amis, votre famille ou les membres de votre lignée ascendante.
- Décidez quelles personnes vous aimeriez inviter à tel événement avant de leur parler.
- Fixez-vous un objectif quant au nombre de personnes que vous souhaitez contacter chaque jour et/ou chaque semaine.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Executing », comment allez-vous inviter d'autres personnes ?

Influencing (Influencer)



- Travaillez sur votre liste et décidez quelle sera la meilleure façon d'aborder et de discuter des produits et opportunités d'affaires dōTERRA avec les personnes répertoriées sur cette liste.
- Utilisez les médias sociaux et toute autre occasion de réseautage pour élargir votre champ d'action.
- Utilisez les produits de façon constante et expliquez comment ils vous ont aidé à atteindre vos objectifs sur le plan de la santé.



- Observez un leader dōTERRA que vous admirez inviter une personne à un événement. En étant témoin de leur manière d'inviter, vous ne serez qu'encouragé à vous améliorer.
- Préparez des points de discussion clés à utiliser lorsque vous lancez vos invitations. Trouvez la meilleure façon de dire ce que vous voulez dire.
- Partagez vos sentiments à propos de dōTERRA et de l'impact positif que l'entreprise a dans le monde. Motivez les autres personnes à en apprendre davantage sur l'entreprise.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Influencing », comment allez-vous inviter d'autres personnes ?

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

Relationship Building (Construire des relations)



- Prenez contact personnellement avec chaque personne que vous invitez. Prenez le temps de construire une relation, d'écouter et de répondre à leurs préoccupations.
- Développez de nouvelles relations en rencontrant les amis de vos amis.
- Trouvez des points communs avec les personnes avec qui vous échangez. Aidez-les à voir ce qu'elles ont en commun avec la mission de dōTERRA.



- Envisagez d'organiser des rencontres individuelles plutôt que des classes.
- Trouvez une attitude authentique qui vous semble la plus naturelle lorsque vous invitez d'autres personnes à en apprendre davantage.
- Soyez flexible et empruntez la voie que vous pensez être la meilleure sur le moment, indépendamment de ce que vous aviez prévu.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Relationship Building », comment allez-vous inviter d'autres personnes ?

Strategic Thinking (Réfléchir stratégiquement)



- Anticipez la conversation que vous souhaitez avoir avec chaque personne. Réfléchissez à ce que vous allez dire et à la façon dont vous leur présenterez les produits dōTERRA.
- Utilisez vos connaissances sur les huiles essentielles pour aider ces personnes à découvrir les bienfaits que dōTERRA peut leur apporter, puis invitez-les à en apprendre davantage.
- Pensez aux conversations sur dōTERRA que vous avez eues dans le passé et qui se sont bien déroulées. Qu'avez-vous appris au cours de ces expériences que vous pourriez appliquer à des situations futures ?



- Calculez le nombre d'invitations que vous devez envoyer pour atteindre vos objectifs.
- Utilisez une méthode spécifique et systématique lorsque vous lancez des invitations (rencontres individuelles, classes, etc.). Faites le suivi de vos résultats et apportez les ajustements nécessaires.
- Partagez vos objectifs et votre vision pour votre entreprise dōTERRA et invitez ces personnes à se joindre à vous.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Strategic Thinking », comment allez-vous vous inviter d'autres personnes ?

Je crois à la standardisation des automobiles. Je ne crois pas à la standardisation des êtres humains.



—Albert Einstein

Présenter AVEC VOS FORCES



Présentez les produits qui transforment la vie des gens et les opportunités d'affaires proposés par dōTERRA. Que votre public soit nombreux ou non, à domicile ou en ligne, utilisez vos forces pour optimiser votre impact.

Démarches d'actions décisives :

-  Organisez des classes ou des rencontres individuelles.
-  Programmez les prochaines classes pendant vos classes.



Les personnes qui ont développé leurs forces augmentent leur performance jusqu'à 18 %.²

Executing (Exécuter)



- Créez votre plan de classes à l'avance. Préparez le lieu en réfléchissant et pesant chaque détail.
- Suivez le guide de classe *Natural Solutions* (Solutions naturelles) pour la présentation de produits et le *Guide Construire* pour la présentation des opportunités d'affaires.
- Apportez des échantillons pour chaque personne participant à la classe. Veillez à ce que votre classe soit simple et facile à reproduire.



- Fixez-vous un objectif quant au nombre de classes que vous souhaiteriez programmer pendant ce cours.
- Proposez des cadeaux abordables (par ex. un porte-clés) pour inciter à l'organisation d'une classe.
- Préparez un formulaire à remplir pour répertorier les coordonnées des personnes intéressées par l'organisation d'une classe. Rappelez-les rapidement après la classe et planifiez leur classe.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Executing », comment allez-vous présenter ?

Influencing (Influencer)



- Motivez toutes les personnes présentes à une classe à participer à la conversation. Aidez-les à se sentir à l'aise et enthousiastes avant de commencer votre présentation.
- Faites circuler les huiles essentielles dès le début de la classe pour aider votre public à établir un lien avec les produits et à s'intéresser au matériel de présentation.
- Accueillez un large public.



- Étudiez la salle et identifiez de nouveaux hôtes dans chaque classe. Encouragez-les à accueillir leur propre classe.
- Partagez vos idées et vos expériences. Invitez les participants à faire ces mêmes expériences par eux-mêmes, en commençant par accueillir leur propre classe.
- Faites en sorte que les participants acceptent facilement d'organiser leur propre classe. Anticipez les objections possibles et trouvez des solutions.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Influencing », comment allez-vous présenter ?

² Gallup, 2016.

Vous n'obtenez pas d'harmonie quand tout le monde chante la même note.

—Doug Floyd

Relationship Building (Construire des relations)



- Communiquez avec les gens dès qu'ils franchissent la porte.
- Aidez l'hôte afin que toutes les personnes présentes se sentent à l'aise et privilégiées.
- Personnalisez chaque classe en fonction des participants. Partagez l'impact positif de dōTERRA dans le monde grâce aux projets dōTERRA Healing Hands™ et Co-Impact Sourcing™.



- Apprenez les noms de vos invités et leurs priorités en matière de santé. Demandez-leur s'ils seraient intéressés par l'organisation d'une classe axée spécifiquement sur ces priorités.
- Stimulez les participants en partageant votre propre expérience afin que l'idée d'accueillir une classe les motive.
- Lorsque vous discutez de l'accueil d'une classe avec une personne, prêtez attention à sa réaction. Déterminez ce qu'elle en pense et si elle a des doutes, répondez à ses préoccupations.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Relationship Building », comment allez-vous présenter ?

Strategic Thinking (Réfléchir stratégiquement)



- Avant d'éduquer, fixez-vous un objectif précis quant au nombre de personnes que vous allez parrainer lors de chaque classe.
- Concentrez-vous sur le matériel de présentation et donnez les meilleures informations possibles. Faites en sorte que tous les participants à la classe sachent démontrer quelles sont les solutions apportées par les produits dōTERRA.
- Anticipez les questions qui pourraient se poser et décidez quelle manière employer pour y répondre. Prodiguez des recommandations et des conseils pertinents.



- Après la classe, discutez avec les invités pour découvrir s'ils seraient intéressés par accueillir leur propre classe. Aidez-les à visualiser les profits qu'ils pourraient en tirer.
- Dressez un tableau de ce que cette opportunité d'affaires pourrait signifier pour eux et pourquoi ils ont tout intérêt à en apprendre davantage.
- Surmontez les obstacles en proposant de nouvelles perspectives et des instructions étape par étape utiles pour l'accueil d'une classe.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Strategic Thinking », comment allez-vous présenter ?

Enrôler AVEC VOS FORCES



Aidez les autres à faire entrer les huiles essentielles dans leur maison, et aidez-les à se lancer dans la construction de leur propre entreprise dōTERRA™. Quels que soient leurs objectifs, **parrainez** vos clients en utilisant vos forces.



Les personnes qui ont développé leurs forces augmentent leurs ventes jusqu'à 19 %.³

Démarches d'actions décisives :



Parrainez des clients.



Organiser des Consultation Bien-Être.

Executing (Exécuter)



- Répétez votre conclusion. Sachez exactement ce que vous allez dire et comment vous allez présenter les avantages d'une adhésion à dōTERRA. Consultez le Guide de Lancement ou les membres de votre lignée ascendante au besoin.
- Aidez les gens à s'inscrire au programme de fidélité LRP (Loyalty Reward Program). Expliquez-leur comment créer une commande LRP.
- Faites un suivi auprès des participants à la classe ou aux rencontres individuelles répertoriés sur vos listes que vous n'avez pas encore parrainés. Expliquez-leur les prochaines étapes de l'adhésion et aidez-les à choisir un kit.



- Planifiez des Consultations Bien-Être dès la fin de la classe, en laissant suffisamment de temps pour que le produit du client soit livré avant celles-ci.
- Utilisez le Success Tracker du guide Empowered Success - Lancement pour ne pas oublier de faire une Consultation Bien-Être avec tous vos nouveaux clients.
- Pendant la Consultation Bien-Être, prenez le temps de leur demander si accueillir une classe les intéresserait ou s'ils préfèrent vous transmettre des contacts.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Executing », comment allez-vous parrainer ?

Influencing (Influencer)



- Anticipez et traitez les objections possibles à la fin de la classe.
- Aidez les gens à choisir des kits. Parlez de ceux qui fonctionnent bien pour vous et de ceux que vous connaissez.
- Utilisez les médias sociaux pour présenter les meilleurs kits d'adhésion pour débutants et expliquez à quel point il est facile de démarrer.



- Optimisez la Consultation Bien-Être en aidant les clients à planifier leurs trois premiers mois de commandes fidélité.
- Expliquez que dōTERRA offre la possibilité de vivre un style de vie de bien-être et qu'elle offre cette même opportunité à tous. Invitez-les à le partager avec les autres.
- Montrez votre confiance dans les produits dōTERRA et qu'ils peuvent faire la différence dans leur vie. Motivez-les à l'idée d'utiliser les produits.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Influencing », comment allez-vous parrainer ?

³ Gallup, 2016.

Les forces sont les fondations de la confiance. La confiance mène à l'action. Quand les gens croient en leurs capacités, leurs dons et leurs talents, ils sont heureux et motivés par cette avec une intensité nouvelle et élevée.

—Nicole Moultrie

Relationship Building (Construire des relations)



- Parlez aux gens de leurs priorités en matière de santé et de leurs objectifs d'affaires. Personnalisez les recommandations du kit en fonction de vos connaissances.
- Trouvez des points communs, expliquez comment votre kit d'adhésion vous a aidé à atteindre des priorités similaires en matière de santé lorsque vous avez lancé votre entreprise dōTERRA™.
- Montrez aux gens tout le potentiel qu'ils peuvent révéler en menant une vie saine avec dōTERRA. Aidez-les à choisir un kit qui les aidera à démarrer facilement.



- Certains clients peuvent avoir besoin d'aide supplémentaire pour démarrer. Pendant la Consultation Bien-Être, faites-leur savoir que vous serez là pour eux s'ils ont des questions.
- Partagez votre pratique des huiles essentielles avec eux. Parlez-leur de la différence que vous avez constatée dans votre cas.
- Pendant la Consultation Bien-Être, demandez-vous si cette personne aimerait s'associer avec vous dans votre entreprise dōTERRA

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Relationship Building », comment allez-vous parrainer ?

Strategic Thinking (Réfléchir stratégiquement)



- Proposez des solutions immédiates en écoutant et en les personnalisant selon les priorités de chaque personne en matière de santé. Partagez vos recommandations et expliquez pourquoi elles seront efficaces.
- Parlez du Système de Rémunération (Compensation plan) avec vos contacts et expliquez les changements éventuels que ce dernier peut apporter dans leur vie.
- Partagez vos connaissances sur les huiles essentielles et les différentes voies qu'ils peuvent emprunter pour commencer une vie de bien-être avec dōTERRA.



- Apportez des brochures pour vos nouveaux clients pendant la Consultation Bien-Être. Veillez à ce qu'ils disposent de sources d'information crédibles sur les huiles essentielles.
- Montrez-leur quelle différence pourrait leur apporter une vie saine avec dōTERRA. Comparez cette différence avec ce qu'ils pourraient ressentir s'ils poursuivaient leur vie comme ils le font actuellement.
- Demandez-leur s'ils sont intéressés par le partage ou la construction d'une entreprise dōTERRA. Soyez à l'écoute de leurs intérêts et de leurs préoccupations et donnez votre avis sur la meilleure voie à suivre dans leur cas.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Strategic Thinking », comment allez-vous parrainer ?

Soutenir AVEC VOS FORCES



Soutenez vos clients et les membres de votre équipe en assurant un suivi régulier, en leur fournissant les ressources nécessaires et en les mettant en contact avec la communauté dōTERRA™.

Démarches d'actions décisives :



Effectuez un suivi auprès des membres.



Trouvez vos bâtisseurs.



Maintenez la force de votre équipe ! Les groupes de travail ayant développé leurs forces ont un turnover jusqu'à 72 % inférieur.⁴

Executing (Exécuter)



- Établissez un calendrier de suivi et de mentorat.
- Communiquez chaque mois les promotions et offres à vos clients.
- Fournissez à vos clients une liste de ressources pour en apprendre davantage sur les produits, comme les événements à venir, les formations ou les webinaires.



- Fixez-vous comme objectif de trouver trois bâtisseurs dans les 90 prochains jours, ou tout autre objectif qui vous permet de vous dépasser.
- Planifiez des formations régulières avec vos nouveaux bâtisseurs.
- Assurez une responsabilisation et une fixation d'objectifs cohérentes en suivant le Guide de lancement avec vos nouveaux bâtisseurs.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Executing », comment allez-vous soutenir ?

Influencing (Influencer)



- Racontez votre histoire à vos nouveaux clients.
- Partagez les informations importantes avec enthousiasme et motivation.
- Rappelez à vos nouveaux clients quels sont les avantages du programme de fidélité LRP (Loyalty Reward Program). Montrez-leur avec quelle facilité il est possible de passer sa commande pour le mois si ce n'est pas déjà fait.



- Encouragez-les à se lancer dans leur propre entreprise dōTERRA. Aidez-les à surmonter les obstacles.
- Le taux de fidélité moyen de dōTERRA est de 65 %. Faites le suivi de vos taux de fidélité et déterminez si vous et votre équipe avez la possibilité de faire mieux.
- Montrez aux bâtisseurs potentiels ce qu'ils peuvent réaliser en collaborant à vos côtés et pourquoi ils seraient de bons partenaires pour dōTERRA.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Influencing », comment allez-vous soutenir ?

⁴ Gallup, 2016.

En reconnaissant et en jouant avec leurs forces, mes leaders et les membres de mon équipe ont désormais la possibilité de développer leur business plus efficacement et dans la bonne humeur, à LEUR façon.

—Robin Jones

Relationship Building (Construire des relations)



- Communiquez régulièrement avec vos nouveaux clients pour vous assurer que leurs besoins sont satisfaits.
- Trouvez des moyens de rencontrer de nouveaux clients en dehors de dōTERRA (par ex. : à la salle de sport, pendant les événements de votre quartier, au club de lecture, etc.).
- Invitez les nouveaux clients à se joindre à vous et à votre équipe lors d'un prochain événement.



- Mettez en place une routine régulière d'appels de mentorat avec vos nouveaux bâtisseurs. Écoutez-les parler de leurs réussites et de leurs défis et encouragez-les au besoin.
- Aidez vos nouveaux bâtisseurs à trouver et à comprendre leur motivation.
- Mettez en contact les nouveaux bâtisseurs avec les membres de votre équipe qui ont des intérêts similaires.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Relationship Building », comment allez-vous soutenir ?

Strategic Thinking (Réfléchir stratégiquement)



- Faites le suivi et surveillez vos volumes pour déterminer qui a besoin d'aide. Si un client n'a pas passé de commande depuis plusieurs mois, contactez-le et découvrez pourquoi.
- Distribuez des informations et des ressources utiles aux nouveaux inscrits, comme les outils Empowered. Partagez votre confiance en suivant un système établi.
- Programmez des thèmes mensuels pour les formations sur les produits et les formations commerciales. Communiquez le thème du mois à vos nouveaux clients.



- Si certaines personnes sont intéressées par le fait de devenir bâtisseurs, envisagez des placements stratégiques.
- Prévoyez du temps dans votre emploi du temps pour réfléchir et prendre du recul tranquillement et continuellement. Pensez à chacun de vos bâtisseurs et à la meilleure façon de les soutenir.
- Aidez les nouveaux bâtisseurs à visualiser leur avenir avec dōTERRA et encouragez-les à se fixer leurs propres objectifs pour y parvenir.

En vous appuyant sur vos forces du domaine « Strategic Thinking », comment allez-vous soutenir ?

GUIDEZ AVEC VOS FORCES

Au fur et à mesure que votre équipe grandit, vous évoluerez en tant que leader. Tous les leaders sont différents, mais vous aurez atteint votre meilleur niveau lorsque vous répondrez aux besoins de votre équipe. Un récent sondage mené auprès de 10 000 employés a révélé les quatre points les plus appréciés chez leurs leaders.⁵ Ces quatre besoins sont :

Stabilité • Espoir • Compassion • Confiance



Utilisez vos forces pour vous assurer que vous répondez à ces besoins pour les personnes qui vous suivent. Utilisez vos talents « Executing (Exécuter), « Influencing (Influencer), « Relationship Building (Construire des relations), ou « Strategic Thinking (Réfléchir stratégiquement) pour devenir le leader dont votre organisation a besoin.

Une partie importante du leadership avec vos forces repose sur l'assistance apportée aux autres afin qu'ils comprennent quelles sont les leurs. Utilisez les principes que vous avez appris dans ce guide pour aider votre équipe à développer ses propres forces. Ce faisant, gardez à l'esprit ces principes directeurs du développement des forces :

- 1 Les thèmes sont neutres.
- 2 Les thèmes ne sont pas des étiquettes.
- 3 Guidez avec une intention positive.
- 4 Les différences sont un avantage.
- 5 Les gens ont besoin les uns des autres.



Seuls, nous pouvons faire si peu.
Ensemble, nous pouvons faire beaucoup.
—Helen Keller

⁵ Rath, Tom et Barrie Conchie. *Strengths Based Leadership*. Gallup Press, 2008.

Vous comprenez le pouvoir et le potentiel d'une organisation basée sur les forces, alors utilisez les connaissances apprises dans ce guide et partagez-les avec votre équipe. Aidez les autres à développer leurs talents. Vous trouverez ci-dessous quelques idées pour intégrer la philosophie des forces dans votre équipe.

EXECUTING (EXÉCUTER)

- Planifiez des « Conférences téléphoniques sur les Forces » pour mettre en valeur plusieurs talents à la fois.
- Veillez à ce que vos leaders aient regardé les vidéos de leurs talents principaux.
- Envoyez le *Guide des forces* à votre équipe par e-mail.



INFLUENCING (INFLUENCER)

- Faites une vidéo Facebook Live en mettant en avant le *Guide des forces*.
- Remplissez ce guide et expliquez comment il vous aidera personnellement et dans votre entreprise.
- Guidez par l'exemple et commencez à utiliser vos forces dans tous les aspects quotidiens de votre entreprise. Expliquez autour de vous comment cela vous a influencé.


RELATIONSHIP BUILDING (CONSTRUIRE DES RELATIONS)

- Appelez chaque leader qui vous qualifie, passez en revue leurs forces uniques et aidez-les à comprendre comment utiliser le *Guide des forces*.
- Imprimez les forces de vos leaders, encadrez-les et offrez-leur en cadeau.
- Établissez relation et unité en faisant une activité amusante basée sur les forces lors d'une prochaine formation d'équipe ou un prochain événement.



STRATEGIC THINKING (RÉFLÉCHIR STRATÉGIQUEMENT)

- Organisez une formation d'équipe pour passer en revue le *Guide des forces* et aider tout le monde à comprendre comment l'utiliser.
- Répertoriez les forces de votre équipe et échangez des idées avec vos leaders sur la façon d'optimiser les talents et les compétences de chacun.
- Faites des recherches et apprenez-en davantage sur chacune des 34 forces pour devenir un meilleur mentor.



Vous possédez des caractéristiques et des talents qui vous rendent *unique*. C'est à vous de transformer ces caractéristiques en *forces*.

Arrêtez de vous comparer aux autres : vos forces vous ont été données dans un *but précis*. Lorsque vous vous acceptez tel que vous êtes, votre *potentiel* est sans limites!

—Emily Wright

