

Strengths Gids

VOOR ONDERNEMERS



EMPOWERED YOU

dōTERRA® Empowered You is een persoonlijk ontwikkelingsprogramma welke ontworpen is om je elke dag te helpen jouw kwaliteiten te bestuderen, liefhebben en na te leven. Je 'kwaliteiten' zijn jouw natuurlijke manieren van denken, doen en voelen. Je begint met het maken van de CliftonStrengths®-test. Hiermee zul je jouw 'Signature Themes' identificeren. Oftewel jouw top vijf thema's uit een lijst van 34 unieke, natuurlijke talenten. Jouw Signature Themes zijn de talenten die je het meeste gebruikt tijdens het uitvoeren van plannen, het beïnvloeden van anderen, het bouwen van relaties en het strategisch denken. Door te realiseren dat er kracht schuilt in jouw individuele talenten kun je nog meer bereiken met jouw zelfvertrouwen en capaciteiten. **Door te investeren in deze talenten en ze te ontwikkelen, worden het kwaliteiten.**



De 34 CliftonStrengths thema's zijn onderverdeeld in vier domeinen: Executing, Influencing, Relationship Building en Strategic Thinking. Het maakt niet uit als je geen toptalent hebt in een bepaald domein - als je bijvoorbeeld geen Executing talent hebt, betekent dit niet dat je geen plannen uit kunt voeren. Focus in plaats daarvan op de individuele kwaliteiten die je hebt en hoe je ze in kunt zetten om het gewenste resultaat te bereiken.

34 CliftonStrengths® Thema's

EXECUTING

Achiever®	Harde Werker, Gedreven, Druk, Productief
Arranger®	Georganiseerd, Flexibel, Samenwerkend, Vindingrijk
Belief®	Gepassioneerd, Zeker, Principieel, Toegewijd
Consistency®	Eerlijk, In Balans, Betrouwbaar, Voorspelbaar
Deliberative®	Observerend, Zorgvuldig, Waakzaam, Bedachtzaam
Discipline®	Gestructureerd, Georganiseerd, Stabiel, Goed In Plannen
Focus®	Bewust Van Voortgang, Efficiënt, Doelgericht, Vastberaden
Responsibility®	Betrokken, Zorgvuldig, Betrouwbaar, Trouw
Restorative®	Probleemoplossend, Onderzoekend, Gevoelig, Helder Inzicht

Mensen met dominante 'Executing'-thema's weten hoe ze dingen gedaan kunnen krijgen.

INFLUENCING

<u>Activator</u> [®]	Zelfstartend, Actiegericht, Dynamisch, Energiek
<u>Command</u> [®]	Zelfbewust, Direct, Beslissend, Sterke Wil
<u>Communication</u> [®]	Expressief, Welbespraakt, Innemend, Transparant
<u>Competition</u> [®]	Gedreven, Competetief, Intens, Winnaar
<u>Maximizer</u> [®]	Gericht Op Kwaliteit, Selectief, Op Zoek Naar Uitmuntendheid, Transformerend
<u>Self-assurance</u> [®]	Zelfverzekerd, Zeker, Autonoom, Volhardend
<u>Significance</u> [®]	Onafhankelijk, Bouwer Van Nalatenschap, Impactvol, Verschilmaker
<u>Woo</u> [®]	Sociaal, Charmant, Boeiend, Energiek

Mensen met dominante 'Influencing'-thema's weten hoe ze de leiding moeten nemen, moeten spreken en zorgen dat het team wordt gehoord.

Mensen met dominante 'Relationship Building'-thema's hebben het vermogen om sterke relaties op te bouwen die een team bij elkaar kunnen houden en een team samen sterker maken dan de individuen.

RELATIONSHIP BUILDING

<u>Adaptability</u> [®]	Flexibel, Spontaan, Gevoelig, Aangenaam
<u>Connectedness</u> [®]	Bruggenbouwer, Vertrouwend, Filosofisch, Integratief
<u>Developer</u> [®]	Opmerkzaam, Gericht Op Groei, Geduldig, Bemoedigend
<u>Empathy</u> [®]	Emotioneel, Verhelderend, Begripvol, Intuïtief
<u>Harmony</u> [®]	Praktisch, Aangenaam, Samenwerkend, Conflict-verminderend
<u>Includer</u> [®]	Accepterend, Gericht Op Gelijkheid, Vriendelijk, Uitnodigend
<u>Individualization</u> [®]	Begripvol, Waarderend, Observerend, Past Zich Makkelijk Aan
<u>Positivity</u> [®]	Enthousiast, Optimistisch, Houdt Van Plezier, Boeiend
<u>Relator</u> [®]	Zorgzaam, Authentiek, Eerlijk, Transparant

STRATEGIC THINKING

<u>Analytical</u> [®]	Logisch, Objectief, Gegevensgestuurd, Sceptisch
<u>Context</u> [®]	Historisch, Retroperspectief, Leergierig, Vooruitkijkend
<u>Futuristic</u> [®]	Vindingrijk, Inspirerend, Energiek, Gericht Op De Toekomst
<u>Ideation</u> [®]	Creatief, Origineel, Innovatief, Verhelderend
<u>Input</u> [®]	Nieuwsgierig, Geïnformeerd, Geordend, Onderzoekend
<u>Intellection</u> [®]	Redelijk, Filosofisch, Introspectief, Reflecterend
<u>Learner</u> [®]	Nieuwsgierig, Geïnteresseerd, Snel-lerend, Passievol
<u>Strategic</u> [®]	Observerend, Anticiperend, Onderscheidend, Selectief

Mensen met dominante 'Strategic Thinking'-thema's denken goed na over wat ze doen. Ze absorberen en analyseren informatie om zo betere besluiten te kunnen vormen.

BESTUDEER JOUW KWALITEITEN

Waarom Is Het Van Belang Dat Ik Mijn Kwaliteiten Ken?

Mensen die focussen op het inzetten van hun kwaliteiten blijken: drie keer zoveel kans om een uitstekende kwaliteit van leven te melden.

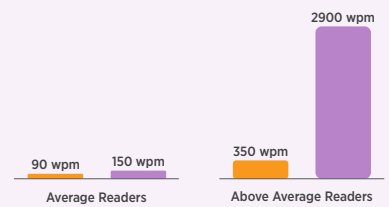
Jouw kwaliteiten zijn je eigen superkrachten. Het is een unieke set van talenten en hun combinatie beschrijft jouw geniezone. Het kennen van je talenten maakt het makkelijker om de specifieke vaardigheden te identificeren die jou, als je ze ontwikkelt, zullen helpen bij het bereiken van je doelen.

Te vaak focussen we op zwakke punten, of wat er kapot is, verkeerd is of 'gemaakt' moet worden. De focus leggen op het positieve en het ontwikkelen van jouw aangeboren talenten en capaciteiten is veel krachtiger. Bijvoorbeeld: Hoe hard je ook oefent. Je zult altijd beter schrijven en tekenen met jouw dominante hand in plaats van met jouw niet-dominante hand. Het werken aan jouw natuurlijke talenten zorgt voor betere resultaten dan het proberen te verbeteren van iets wat voor jou niet natuurlijk is. Jouw talenten bepalen niet wat je doet. Ze bepalen meer *hoe* je het doet.

Je spendeert je tijd het beste als je van jouw natuurlijke talenten je kwaliteiten maakt.



Een studie van de University of Nebraska laat de mogelijke impact van het focussen op kwaliteiten zien. De onderstaande grafiek laat de leesnelheid van gemiddelde en bovengemiddelde lezers zien **voor** en **na** het volgen van een snelleles.



Dat is een stijging van 66% t.o.v. 728%.

Hoe kunnen kwaliteiten mijn team helpen?

Mensen die focussen op het inzetten van hun kwaliteiten blijken: zes keer zoveel kans toegewijd te zijn in hun werk

Werken in een team van mensen die elkaars kwaliteiten begrijpen, geeft je het vermogen om te leiden, te ondersteunen, samen te werken en sneller en effectiever te groeien. Je begrijpt wat jou en anderen motiveert en energie geeft en dit helpt je om in te zien hoe teamleden het beste kunnen presteren. Op deze manier werk je aan vertrouwen en stabiliteit binnen jouw team. Vooral als je ze helpt hun eigen kwaliteiten omarmen.

Wat gebeurt er als je nadenkt over wat er goed is aan mensen in plaats van te focussen op wat er mis met ze is?

—Donald O. Clifton

"De focus leggen op kwaliteiten is een 'game changer' in mijn business. Bijna elke dag stap ik m'n bed uit en denk ik "Wat wil ik vandaag gedaan krijgen, en waar zal ik mee beginnen?" Activator is mijn motor bij het aanpakken van deze projecten. Door Positivity en Communication te gebruiken kan ik er echt staan als leider en mijn boodschap van healing en overvloed delen. Maar het begrijpen van iemands kwaliteiten is echt het grootste cadeau van alles geweest, want ik kan die informatie gebruiken om ze te coachen en ze te helpen hun unieke set van talenten te maximaliseren."

—Dr. Mariza Snyder

Veel mensen werken aan het bereiken van vergelijkbare doelen, maar het pad dat je neemt om daar te komen zal heel verschillend zijn. Het kennen van jouw kwaliteiten staat garant voor jouw succes. Als je jouw unieke set van kwaliteiten omarmt, ben je in staat om te slagen door te doen wat je van nature het beste doet.

Het waarderen van de kwaliteiten van jouw team stelt je ook in staat om meer compassie, begrip en empathie te tonen terwijl je verder werkt aan zakelijke samenwerkingen. Dit is vooral heel krachtig als je jouw teamleden coacht, ze helpt bij het vinden van hun eigen potentieel en het werken aan hun dromen.

HOUD VAN JOUW KWALITEITEN

Houden van jouw kwaliteiten is een onmisbare stap in het ontdekken hoe je ze in kunt zetten. Doe onderstaande oefening om je te helpen jouw kwaliteiten te herkennen en ze te omarmen. Praat daarna hardop over jouw kwaliteiten. Praat met je familie, vrienden, teamgenoten en upline over wat jouw kwaliteiten zijn en hoe je ze inzet.

Kwaliteiten Verklaring

Denk aan de momenten dat je jouw kwaliteiten hebt gebruikt in je dōTERRA™ business - momenten van succes of wanneer je een positieve impact had op levens van anderen. Met deze kwaliteitsgedreven momenten in gedachten doe je onderstaande oefening. (Ga naar de trefwoorden op pagina 2 en 3 als je inspiratie nodig hebt.)

- 1 Beschrijf in één zin jouw top vijf kwaliteiten en hoe deze er bij jou uitzien.
- 2 Combineer jouw vijf kwaliteiten verklaring tot een persoonlijke kwaliteiten verklaring.

Kwaliteit	Omschrijving
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Voorbeeld:

Maximiser - Ik maak goede dingen graag nog beter.

Activator - Zodra ik weet wat ik wil bereiken, onderneem ik actie.

Futuristic - Ik denk graag in mogelijkheden.

Belief - Ik heb bepaalde kernwaarden die onveranderd blijven.

Achiever - Ik stel hoge eisen aan mezelf op verschillende vlakken in het leven.

Kwaliteiten Verklaring

Voorbeeld:

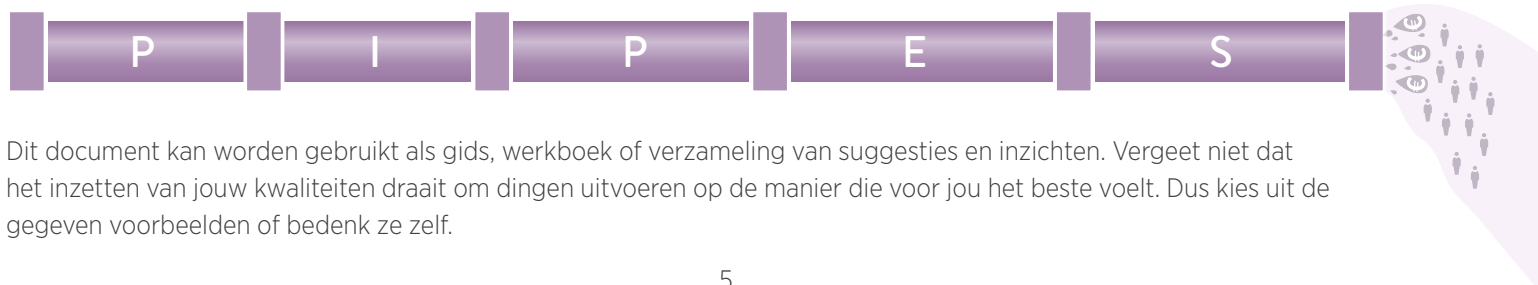
Ik word gedreven door de gedachte wat er mogelijk is en hoe ik iets geweldig kan maken. Ik volg mijn gidsende principes en ik handel snel om uitzonderlijke resultaten te bereiken.

LEEF JOUW KWALITEITEN

Zo gebruik je deze gids

De kans dat iemand dezelfde top vijf kwaliteiten in dezelfde volgorde heeft is 1 op 33.400.000.

Zodra je jouw top vijf kwaliteiten kent en weet wat ze voor je betekenen, ben je klaar om ze te gebruiken bij het opbouwen van jouw dōTERRA™ business! Deze gids is ontworpen om je op weg te helpen met de activiteiten waarmee je jouw dōTERRA pijpleiding kunt creëren: **Prepare, Invite, Present, Enrol, Support**. Voor elk van deze stappen vindt je essentiële actiestappen uit de [Empowered Success Launch gids](#) en suggesties om jouw kwaliteiten te gebruiken om ze te bereiken. **Gebaseerd op collectieve ervaringen van dōTERRA leiders** en ondernemers zijn deze essentiële actiestappen de taken waarvan is bewezen dat ze cruciaal zijn in het opbouwen van een dōTERRA business. Deze suggesties zijn georganiseerd volgens de kwaliteitsdomeinen van Executing, Influencing, Relationship Building en Strategic Thinking.



(Prepare) Voorbereiden MET JOUW KWALITEITEN



Benut jouw kwaliteiten terwijl je je **voorbereid** op succes met dōTERRA. Je zult betere resultaten hebben als je de volgende onmisbare actiestappen op jouw manier opvolgt met gebruik van jouw unieke set van kwaliteiten!

Toen we ze bestudeerden, waren ook mensen met geweldige prestaties zelden veelzijdig.

Daarentegen waren ze wel scherp.

—Donald O. Clifton

Onmisbare actiestappen:

- Stel duidelijke doelen voor de komende maanden.
- Maak tijdlijnen voor jouw business.
- Maak een lijst van mensen met wie je een gesprek zou willen hebben over de producten en zakelijke mogelijkheden van dōTERRA.

Meer onmisbare actiestappen vind je in de *Empowered Succes Launch gids!*

Executing

- Communiceer jouw doelen met jouw upline of teamleden zodat ze je hierbij kunnen helpen.
- Schrijf jouw doelen op en hang ze ergens op waar je ze elke dag kunt zien.
- Plan de volgende maand en plan de PIPES acties die je elke week moet ondernemen. Plan lessen in voor de volgende maand.
- Verdeel je tijdlijn onder in haalbare, dagelijkse doelen en zet ze in je kalender. Houd je progressie bij.
- Vul de Succes Tracker uit de *Empowered Success Launch gids* in. Deel jouw lijst met mensen in op prioriteit en categorie.
- Bepaal de voor jouw meest effectieve manier om de mensen van je lijst te benaderen.

Gebruik jouw specifieke Executing kwaliteiten. Hoe bereid jij je voor?

Influencing

- Bepaal je doelstelling met je dōTERRA business en het verschil dat je wilt maken in het leven van mensen.
- Maak van persoonlijke ontwikkeling een prioriteit.
- Vraag je upline hoe zijn of haar tijdlijn eruit zag toen hij/zij zo ver was als jij nu bent. Gebruik deze als maatstaf voor het meten van jouw progressie.
- Nu aan de slag! Je kunt je plannen tussendoor bijstellen en verbeteren.
- Met welke influencers zou je willen werken? En welke mensen zouden interesse hebben in wat jij te bieden hebt?
- Bepaal de beste manier om in contact te komen met mensen die geïnteresseerd zouden kunnen zijn. In welke online groepen of forums zijn ze actief?

Gebruik jouw specifieke Influencing kwaliteiten. Hoe bereid jij je voor?

Ik vind het geweldig om kwaliteiten te betrekken bij mijn dōTERRA business. Ik kan me beter uiten als ik met mijn team praat over hun individuele talenten en gaven en het helpt me om op krachtige en impactvolle wijze te communiceren. Sinds ik kwaliteiten integreer, hebben we sterke cross-team relaties opgebouwd, hebben we elkaars vaardigheden leren waarderen en moedigen we compassie, vertrouwen en plezier aan. Het heeft mijn business getransformeerd.

—Kristin Van Wey

Relationship Building



- Denk na over hoe je het leven van andere wilt verbeteren met dōTERRA. Hoeveel mensen wil jij helpen?
- Bedenk tijdens het bepalen van de doelen voor jouw business met hoeveel mensen je graag wilt bouwen aan jouw financiële pijpleiding.



- Stel een mentorschema op, neem deel aan teamcalls en maandelijkse trainingen.
- Maak tijd om op een betekenisvolle en persoonlijke manier samen te zijn met jouw team. Zet mensen met hun naam in je agenda en reserveer genoeg tijd voor gesprekken.



- Denk aan de mensen die je kent. Maak een lijst van de mensen met wie je jouw dōTERRA business zou willen opbouwen.
- Stel jezelf de vraag wie er aanvullende kwaliteiten en interesses heeft en jouw team diverser zou kunnen maken.

Gebruik jouw specifieke Relationship Building kwaliteiten. Hoe bereid jij je voor?

Strategic Thinking



- Neem tijd om je een voorstelling van je doelen te maken en schrijf ze op. Stel jezelf een 90-dagen business-doel.
- Bepaal jouw visie voor je business. Vraag jezelf wat je anderen zou kunnen leren tijdens je lessen deze maand, zodat je ook jouw visie met anderen kunt delen.



- Zodra je jouw doel hebt bepaald, stel je strategisch vast wat je moet bereiken en wanneer om je doel te bereiken. Gebruik tools uit de Empowered Success gidsen zoals de rank planners of de Power of 3 tracker.
- Maak een schema van lessen, één op één, bedrijfs presentaties, etc. voor elke maand. Maak overzichten van lesonderwerpen die passen bij de interesses van jouw publiek en enthousiasmeer ze om deel te nemen.



- Brainstorm met mensen waarvan je denkt dat ze open staan voor een gesprek over dōTERRA. Vertel een familielid of vriend over je ideeën.
- Leer zoveel mogelijk over de voordelen en eigenschappen van essentiële oliën.

Gebruik jouw specifieke Strategic Thinking kwaliteiten. Hoe bereid jij je voor?

(Invite) Uitnodigen MET JOUW KWALITEITEN



Iedereen nodigt mensen op een andere manier uit voor dōTERRA. Maak gebruik van je kwaliteiten om mensen op jouw manier uit te **nodigen!** Maak op authentieke wijze contact met mensen, deel je ervaring met essentiële oliën en nodig ze uit voor een presentatie.

Onmisbare actiestappen:



Neem contact op met de mensen van je lijst en ontdek hun interesses en behoeften.



Maak contact met mensen en nodig ze uit om meer te leren over dōTERRA.



Mensen die hun kwaliteiten ontwikkelen laten 15% meer toewijding voor hun werk zien.¹

Bekijk meer resultaten van Gallup's wereldwijde studie in deze gids om te ontdekken waarom kwaliteiten zo belangrijk zijn!

Executing



- Maak een systeem voor het contact opnemen met mensen van je lijst om ervoor te zorgen dat je niemand vergeet.
- Stel een doel voor het aantal mensen dat je gaat samplen.
- Creëer een succesvol script dat bij jou past om mensen uit te nodigen. Zie pagina 9 in de Launch gids.



- Oefen met het uitnodigen van mensen voor evenementen via een rollenspel met vrienden, familie of je upline.
- Weet welke mensen je wilt uitnodigen voor welk evenement voordat je met ze gaat praten.
- Bepaal van te voren hoeveel mensen je elke dag en/of week wilt bereiken.

Hoe ga je uitnodigen met jouw specifieke Executing kwaliteiten?

Influencing



- Bekijk je lijst en bepaal wat de beste manier is om deze mensen te benaderen om de producten en bedrijfsmogelijkheden van dōTERRA met ze te bespreken.
- Gebruik social media en andere netwerkopties om je bereik te vergroten.
- Gebruik constant de producten en deel hoe ze jou hebben geholpen bij het bereiken van je doelen.



- Kijk hoe een dōTERRA leider die jij bewondert iemand uitnodigt voor een evenement. Hun voorbeeld zal je aangemoedigen om zelf nog beter te worden.
- Bereid belangrijke gesprekspunten voor om te gebruiken bij het uitnodigen van mensen. Vind de allerbeste manier om te zeggen wat je wilt zeggen.
- Deel het gevoel dat je hebt over dōTERRA en de positieve impact die het heeft op de wereld. Maak anderen enthousiast om meer over het bedrijf te ontdekken.

Hoe ga je uitnodigen met jouw specifieke Influencing kwaliteiten?

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

Relationship Building



- Maak persoonlijk contact met elke persoon die je uitnodigt. Neem de tijd om een relatie op te bouwen. Luister naar hun uitdagingen en pak deze aan.
- Creëer nieuwe relaties door vrienden van je vrienden te ontmoeten.
- Vind gezamenlijke interesses met de mensen waarmee je praat. Help ze in te zien waarom ze de missie van dōTERRA delen.



- Probeer vooral één op één meetings te houden in plaats van lessen.
- Vind een authentieke aanpak die zo natuurlijk mogelijk aanvoelt wanneer je anderen uitnodigt om meer te leren.
- Sta jezelf toe je aan te passen aan het pad dat op dat moment het beste voelt, ongeacht wat je vooraf gepland had.

Hoe ga je uitnodigen met jouw specifieke Relationship Building kwaliteiten?

Strategic Thinking



- Beeld je vooraf het gesprek in dat je wilt hebben met elke persoon. Overdenk wat je wilt zeggen en hoe je ze kennis wilt laten maken met de producten van dōTERRA.
- Zet jouw kennis over essentiële oliën in om mensen in te laten zien hoe goed dōTERRA voor ze kan zijn en nodig ze daarna uit om meer te leren.
- Denk terug aan gesprekken over dōTERRA die je in het verleden hebt gehad en die goed gingen. Wat heb je van die ervaring geleerd en kun je toe passen op toekomstige situaties?



- Creëer een overzicht van hoeveel mensen je uit dient te nodigen om jouw doelen te kunnen bereiken.
- Gebruik een specifieke en systematische aanpak voor het uitnodigen (één op één, lessen, etc.). Meet je resultaten en maak indien gewenst aanpassingen.
- Deel jouw doelen en visie met je dōTERRA business en nodig mensen uit om met je mee te doen.

Hoe ga je uitnodigen met jouw specifieke Strategic Thinking kwaliteiten?

Ik geloof in het standaardiseren van auto's. Ik geloof niet in het standaardiseren van mensen.

—Albert Einstein

(Present) Presenteer MET JOUW KWALITEITEN



Presenteer de levensveranderende producten en bedrijfskansen die dōTERRA biedt.

Of je nu spreekt voor een groot of klein publiek, thuis of online, zet jouw kwaliteiten in om jouw impact te maximaliseren.

Onmisbare actiestappen:



Organiseer lessen en één op één meetings.



Plan lessen uit lessen.



Mensen die kun kwaliteiten ontwikkelen vergroten hun prestaties tot wel 18 procent.²

Executing



- Creëer van te voren je lesoverzicht. Bereid de ruimte voor met elk gepland en overwogen detail.
- Volg de *Natural Solutions* gids voor de productpresentatie en de *Build* gids voor de presentatie over de zakelijke mogelijkheden.
- Geef elke aanwezige samples. Houd je les simpel en makkelijk om na te doen.



- Stel jezelf een doel hoeveel lessen je wilt plannen uit de lessen
- Neem een aantal betaalbare cadeaus (bijv. een sample tasje) mee als een incentive voor nieuwe lessen.
- Bereid een formulier voor om informatie op te schrijven van mensen die geïnteresseerd zijn om een les te geven. Neem kort daarna contact met ze op en plan hun les in.

Hoe ga je presenteren met jouw specifieke Executing kwaliteiten?

Influencing



- Voer met elke persoon die deelneemt aan een les een gesprek. Help ze zich comfortabel te voelen en maak ze enthousiast voordat je begint met je presentatie.
- Laat vroeg in de les al essentiële oliën rondgaan om je publiek te helpen een verbinding te maken met de producten en jouw presentatiemateriaal.
- Omarm een groot publiek.



- Lees de ruimte en identificeer nieuwe hosts in elke les. Moedig ze aan om hun eigen les te hosten.
- Deel je ideeën en ervaringen. Nodig aanwezigen uit om hetzelfde te ervaren beginnende met het hosten van hun eigen les.
- Maak het makkelijk voor mensen om ja te zeggen tegen het hosten van hun eigen les. Anticipeer op mogelijke tegenwerpingen en vind oplossingen.

Hoe ga je presenteren met jouw specifieke Influencing kwaliteiten?

² Gallup, 2016.

Er ontstaat geen harmonie als iedereen op dezelfde toonhoogte zingt.

—Doug Floyd

Relationship Building



- Maak contact met mensen zodra ze binnenkomen.
- Help de host bij het op hun gemak stellen van de aanwezigen en zorg ervoor dat ze zich speciaal voelen.
- Maak elke les op maat gebaseerd op de aanwezigen. Deel de positieve impact die dōTERRA heeft gehad op de wereld via dōTERRA Healing Hands™ en Co-Impact Sourcing™.



- Leer de namen en gezondheidsprioriteiten van jouw gasten kennen. Vraag ze of ze geïnteresseerd zouden zijn in het hosten van een les over deze specifieke prioriteiten.
- Help anderen enthousiast te worden over het hosten van een les door jouw eigen ervaring te delen.
- Als je met iemand praat over het hosten van een les, let dan goed op hun reactie. Bepaal hoe ze erover denken en als ze nerveus zijn, benoem dan hun zorgen.

Hoe ga je presenteren met jouw specifieke Relationship Building kwaliteiten?

Strategic Thinking



- Stel voordat je les gaat geven een specifieke doel hoeveel mensen zich na de les zullen inschrijven.
- Focus op het presentatiemateriaal en geef de best mogelijke informatie. Let erop dat je tijdens elk gedeelte van de les laat zien hoe de producten van dōTERRA oplossingen kunnen bieden.
- Bedenk mogelijke vragen die gesteld zouden kunnen worden en beslis hoe je ze aan wilt pakken. Geef relevant advies en aanbevelingen.



- Praat na de les met je gasten en ga na of ze geïnteresseerd zijn in het hosten van hun eigen les. Help ze in te zien, hoe ze hier in de toekomst van zullen profiteren.
- Schets een beeld van wat de bedrijfskans voor hen zouden kunnen betekenen en waarom het zin heeft om er meer over te weten te komen.
- Neem twijfels weg door frisse perspectieven te bieden en geeft handige stap-voor-stap instructies voor het hosten van een les.

Hoe ga je presenteren met jouw specifieke Strategic Thinking kwaliteiten?

(Enrol) Inschrijven MET JOUW KWALITEITEN



Zorg dat mensen essentiële oliën in huis krijgen en help ze op weg met het opbouwen van hun eigen dōTERRA business. Wat hun doel ook is, **schrijf** klanten in door jouw kwaliteiten in te zetten.



Mensen die kun kwaliteiten ontwikkelen verkopen tot wel 19 procent meer.³

Onmisbare actiestappen:



Klanten inschrijven.



Geef Lifestyle Overviews.

Executing



- Oefen het sluiten van de verkoop. Weet precies wat je gaat zeggen en hoe je de voordelen van een dōTERRA lidmaatschap wilt presenteren. Raadpleeg indien nodig de Launch gids of je upline leiders.
- Help mensen aan te melden voor het Loyalty Rewards Programma. Laat ze zien hoe het opzetten van een Loyalty Order werkt.
- Neem contact op met de deelnemers van een les of één op één van jouw lijst die zich nog niet ingeschreven hebben. Begeleid ze naar de volgende stappen van de inschrijving en help ze bij het uitkiezen van een kit.



- Plan Lifestyle Overviews direct na jouw les, maar zorg ervoor dat jouw klant het product op tijd in huis heeft.
- Gebruik de Success Tracker uit de Empowered Success Launch gids om er zeker van te zijn dat je met al jouw nieuwe klanten een Lifestyle Overview doet.
- Neem tijdens het Lifestyle Overview de tijd om te vragen naar hun interesse in het hosten van een les of het doorverwijzen van mensen.

Hoe ga je inschrijven met jouw specifieke Executing kwaliteiten?

Influencing



- Anticipeer op en bespreek mogelijke tegenwerpingen aan het einde van de les.
- Help mensen bij het uitkiezen van een kit. Deel wat goed heeft gewerkt voor jou en de mensen die je kent.
- Gebruik social media om de beste inschrijfkits voor beginners te laten zien en leg uit hoe makkelijk het is om te starten.



- Profiteer maximaal van de Lifestyle Overviews door klanten te helpen voor de eerste drie maanden hun Loyalty Orders te plannen.
- Leg uit dat dōTERRA een kans is om een wellnesslevensstijl te leven en iedereen dezelfde kans biedt. Nodig ze uit om dit met anderen te delen.
- Deel jouw vertrouwen over het feit dat producten van dōTERRA een verschil kunnen maken in hun leven. Help ze enthousiast te worden over de producten.

Hoe ga je inschrijven met jouw specifieke Influencing kwaliteiten?

³ Gallup, 2016.

Kwaliteiten geven vertrouwen. Vertrouwen leidt tot actie. Als mensen vertrouwen hebben in hun eigen kwaliteiten, gaven en talenten, dan zijn ze gelukkig en toegewijd om deze business naar een nieuw, hoger niveau te tillen.

—Nicole Moultrie

Relationship Building



- Praat met mensen over hun gezondheidsprioriteiten en zakelijke doelen. Pa je aanbeveling voor een kit aan op basis van wat je te weten bent gekomen
- Vind gedeelde interesses; deel hoe jouw inschrijfkij je heeft geholpen met vergelijkbare gezondheidsprioriteiten toen je begon met jouw dōTERRA™ business.
- Laat mensen zien wat er mogelijk is als ze zichzelf een gezonde levensstijl aanmeten met dōTERRA. Help ze een kit te kiezen waarmee ze makkelijk aan de slag kunnen.



- Sommige klanten hebben meer hulp nodig om te starten. Laat ze tijdens hun Lifestyle Overview weten dat je er voor ze zult zijn als ze vragen hebben.
- Deel jouw essentiële olie routine met ze. Leg uit welk verschil het voor jou heeft gemaakt.
- Vraag jezelf tijdens het Lifestyle Overview af of deze persoon geschikt zou zijn als partner in je dōTERRA business.

Hoe ga je inschrijven met jouw specifieke Relationship Building kwaliteiten?

Strategic Thinking



- Geef directe oplossingen op maat voor hun gezondheidsprioriteiten door goed naar ze te luisteren. Deel jouw aanbevelingen en vertel waarom ze effectief zijn.
- Praat met mensen over het Compensatieplan en leg uit hoe dit mogelijk hun leven kan veranderen.
- Deel jouw kennis over essentiële oliën en de verschillende routes die je kunt nemen op weg naar een wellnesslevensstijl met dōTERRA.



- Neem hulpbronnenmateriaal mee voor je nieuwe klanten bij het Lifestyle Overview. Zorg ervoor dat ze betrouwbare informatiebronnen over essentiële oliën hebben.
- Help ze het verschil te zien als ze zichzelf een gezonde levensstijl aanmeten met dōTERRA. Vergelijk dat met hoe ze zich zullen voelen als ze blijven doen wat ze nu doen.
- Vraag naar hun interesses in het delen en opbouwen van een dōTERRA business. Luister naar hun interesses en zorgen en geef ze advies over wat volgens jou de beste weg voor ze zal zijn.

Hoe ga je inschrijven met jouw specifieke Strategic Thinking kwaliteiten?

(Support) Ondersteun MET JOUW KWALITEITEN



Ondersteun je klanten en teamleden door regelmatig contact met ze te zoeken, ze belangrijke bronnen te bieden en ze in contact te brengen met de dōTERRA™ community.

Onmisbare actiestappen:



Follow up met leden.



Vind Jouw Ondernemers.



Houd je team sterkt! Werkgroepen die hun kwaliteiten hebben ontwikkeld, hadden tot wel 72 procent minder verloop.⁴

Executing



- Creëer een schema voor follow-up en coaching.
- Communiceer maandelijkse acties naar je klanten.
- Geef je klanten een lijst van bronnen waarmee ze meer kunnen leren over de producten, zoals aankomende evenementen, trainingen of webinars.



- Stel een doel om drie ondernemers te vinden in de komende 90 dagen of een ander doel dat een uitdaging voor je is.
- Plan regelmatig trainingen in met je nieuwe ondernemers.
- Biedt consistente verantwoording en doelstellingen door het implementeren van de Launch gids met je nieuwe ondernemers.

Hoe ga je ondersteunen met jouw specifieke Executing kwaliteiten?

Influencing



- Vertel jouw verhaal aan je nieuwe klanten.
- Deel belangrijke informatie met enthousiasme en motivatie.
- Herinner je nieuwe klanten aan de voordelen van het Loyalty Rewards Programma. Laat ze zien hoe makkelijk het is om hun nieuwe bestelling voor de volgende maand te plaatsen als ze dit nog niet hebben gedaan.



- Moedig anderen aan om hun eigen dōTERRA business te starten. Help ze obstakels te overwinnen.
- dōTERRA behoudt gemiddeld 65 procent van haar klanten. Meet hoeveel klanten jij behoudt en hoe je team beter kan presteren.
- Laat potentiële ondernemers zien wat ze kunnen bereiken door met jou te werken en waarom ze een goede match zijn voor dōTERRA.

Hoe ga je ondersteunen met jouw specifieke Influencing kwaliteiten?

⁴ Gallup, 2016.

Door mijn leiders en teamleden hun kwaliteiten te laten herkennen en er mee te spelen, zijn ze in staat hun business nog effectiever en leuker te leiden op HUN eigen manier.

—Robin Jones

Relationship Building



- Neem regelmatig contact op met nieuwe klanten, zorg ervoor dat er wordt voorzien in hun behoeften.
- Vind manieren om contact te maken met nieuwe klanten buiten dōTERRA (bijv. de sportschool, community-evenementen, boekenclubs, etc.).
- Nodig nieuwe klanten uit om met jou en je team mee te gaan naar een aankomend evenement.



- Stel een regelmatige routine van coaching-calls op met jouw nieuwe ondernemers. Luister naar hun overwinningen en uitdagingen en moedig ze aan als dit nodig is.
- Help jouw nieuwe ondernemers hun Waarom te leren ontdekken en begrijpen.
- Breng nieuwe ondernemers in contact met mensen in je team die dezelfde interesses hebben.

Hoe ga je ondersteunen met jouw specifieke Relationship Building kwaliteiten?

Strategic Thinking



- Houd de cijfers bij om in te zien wie ondersteuning nodig heeft. Indien een klant een paar maanden geen bestelling heeft geplaatst, neem dan contact op en ontdek waarom.
- Geef nieuwe leden toegang tot handige informatie en bronnen zoals de Empowered tools. Deel jouw vertrouwen in het volgen van een vastgesteld systeem.
- Plan maandelijkse thema's in voor producteducatie- en business training onderwerpen. Communiceer het maandelijkse thema met je nieuwe klanten.



- Denk na over strategisch plaatsen indien mensen geïnteresseerd zijn om ondernemer te worden.
- Maak tijd in je planning voor rustig, ononderbroken denken en reflecteren. Denk na over elk van je ondernemers en hoe je hen het beste kunt ondersteunen.
- Help nieuwe ondernemers met het visualiseren van hun toekomst met dōTERRA en moedig ze aan om hun eigen doelen te stellen om dit te bereiken.

Hoe ga je ondersteunen met jouw specifieke Strategic Thinking kwaliteiten?

LEID MET JOUW KWALITEITEN

Terwijl je team groeit, zal jij groeien als leider. Elke leider ziet er anders uit, maar jij zult op je best zijn als je voldoet aan de behoeften van jouw team. Een recente enquête onder 10.000 werknemers laat zien dat er vier dingen zijn die ze het meest waarderen in hun leiders.⁵ Deze vier behoeften zijn:

Stabiliteit • Hoop • Compassie • Vertrouwen



Gebruik jouw kwaliteiten om ervoor te zorgen dat je voor de mensen die je volgen aan die behoeften voldoet. Gebruik jouw executing, influencing, relationship building of strategic thinking talenten om de leider te worden die jouw organisatie nodig heeft.

Een belangrijk onderdeel van het leiden met je kwaliteiten is het helpen van anderen om die van hen in te zien. Gebruik de principes die je in deze gids hebt geleerd om je team te helpen hun eigen kwaliteiten te ontwikkelen. Houd hierbij rekening met deze leidende principes van kwaliteitsontwikkeling:

- 1 Thema's zijn neutraal.
- 2 Thema's zijn geen labels.
- 3 Leid met positieve intenties.
- 4 Verschillen zijn een voordeel.
- 5 Mensen hebben elkaar nodig.



Alleen kunnen we zo weinig, samen kunnen we zoveel doen.

—Helen Keller

Je begrijpt de kracht en het potentieel van een op kwaliteiten gebaseerde organisatie. Dus ga aan de slag met wat je hebt geleerd uit deze gids en deel het met jouw team. Help anderen hun eigen talenten te ontwikkelen. Hieronder vind je een aantal ideeën voor het integreren van de kwaliteitenfilosofie in jouw team.

EXECUTING

- Plan 'Kwaliteiten-calls' in bespreek een aantal talenten per keer.
- Zorg ervoor dat jouw leiders de video's van hun toptalenten hebben bekeken.
- E-mail de Strengths gids naar je team.



INFLUENCING

- Maak een Facebook Live video waarin je de *Strengths gids bespreekt*
- Lees deze gids volledig door en deel hoe het jou persoonlijk en in je business kan helpen.
- Geef het goede voorbeeld en begin met het inzetten van jouw kwaliteiten tijdens de dagelijkse werkzaamheden van je business. Deel met anderen hoe het jou beïnvloed heeft.



RELATIONSHIP BUILDING

- Houd een persoonlijke gesprek met al jouw kwalificerende leiders. Bespreek hun unieke kwaliteiten en help ze begrijpen hoe ze de *Strengths gids kunnen gebruiken*.
- Maak een gedrukte kopie van de kwaliteiten van jouw leiders en geef deze ingelijst cadeau.
- Bouw aan een goede verstandhouding en eenheid door een leuke, op kwaliteiten gebaseerde activiteit te organiseren tijdens het volgende teamevenement of -training.

STRATEGIC THINKING

- Organiseer een teamtraining om de *Strengths Gids* te bespreken en help iedereen te begrijpen hoe ze deze kunnen inzetten.
- Breng de kwaliteiten van jouw team in kaart en brainstorm met je leiders over hoe je elkaars talenten en vaardigheden kunt optimaliseren.
- Onderzoek en leer meer over alle 34 kwaliteiten om een betere mentor te worden.



Je hebt karaktereigenschappen en gaven die
jou *uniek* maken. Het is aan jou om van deze
karaktereigenschappen *kwaliteiten* te maken.
Stop met het vergelijken van jezelf met anderen
- jouw kwaliteiten zijn aan jou gegeven voor een
bepaald *doel*. Als jij je authentieke zelf omarmt,
dan is je *potentieel* oneindig!

—Emily Wright

