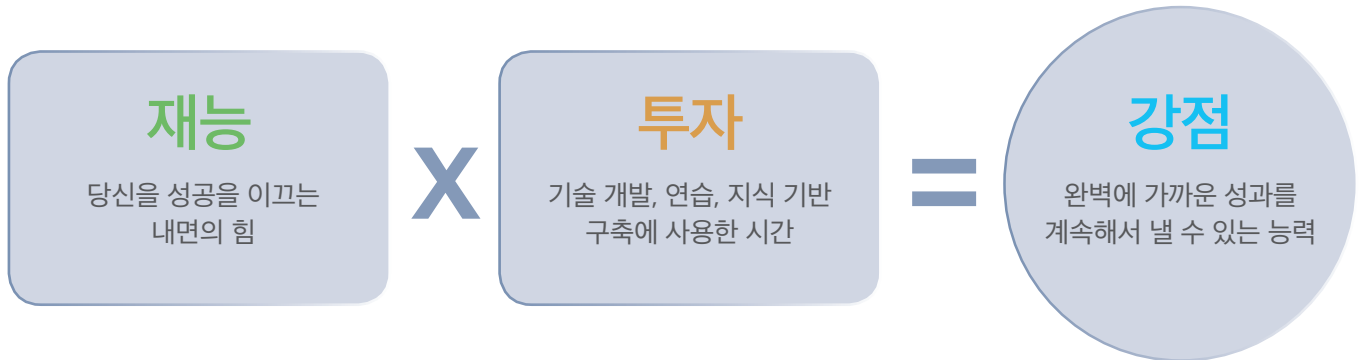


Strengths Guide

빌더를 위한 강점 활용 가이드

EMPOWERED YOU(도테라 자기개발 프로그램)

도테라의 EMPOWERED YOU는 당신이 당신의 강점을 깨닫고, 사랑하고, 힘찬 일상을 만들어 갈 수 있도록 설계된 자기 개발 프로그램입니다. 당신의 “강점”은 당신의 사고, 행동, 감정에서 비롯되는 자연스러운 패턴입니다. 먼저 클리프턴스트렝스 (CliftonStrengths)® 테스트를 받아보세요. 34가지의 타고난 재능들 중에서 “나만의 테마” 또는 내가 강점을 가진 5가지 테마가 무엇인지 알 수 있습니다. 나만의 테마는 당신이 계획을 행동에 옮기고, 다른 사람에게 영향을 미치고, 관계를 구축하고, 전략적 사고를 할 때 당신이 가장 즐겨 사용하는 재능입니다. 자신의 재능이 무엇인지 깨닫게 되면 한 단계 더 도약할 수 있는 자신감과 역량을 가질 수 있습니다. 당신의 재능에 투자하고, 당신의 재능을 개발하세요. 당신의 재능이 당신의 강점이 됩니다.



클리프턴스트렝스(CliftonStrengths)의 34가지 주제는 4가지 분야로 구성되어 있습니다: 추진력, 영향력, 관계 구축, 전략적 사고
 특정 분야에서 최고의 재능을 가지고 있지 않다고 해서 실망할 필요는 없습니다. 추진력 분야에서 최고가 아니라고 해서 계획을 이끌어 나갈 힘이 없는 것이 아닙니다. 당신이 가진 강점에 집중하고 그 강점을 잘 활용하면 성공이 쉬워집니다.

- 클리프턴스트렝스 테스트 받는 곳(유료) www.gallupstrengthscenter.com
- 관련 추천도서 '위대한 나의 발견 강점혁명' -도널드 클리프턴

34가지 클리프턴스트렝스® 테마

추진력

성취®	근면성실, 노력, 바쁜 일상, 생산적
정리™	조직적, 유연함, 협력, 총명
신념®	열정, 확신, 원칙, 헌신
공정성™	공정, 균형, 신뢰, 예측가능성
심사숙고™	관찰, 세심함, 경계, 사려 깊음
체계™	조직적, 안정적, 계획적
집중™	효율적, 목표지향, 확신
책임®	헌신, 근면, 신뢰, 전념
복구™	문제 해결, 탐구, 임기응변, 통찰

추진력 테마에 강점을 가진 사람들은 계획한 일을 바로 실행시킬 수 있는 방법을 알고 있는 사람들입니다.

영향력

<u>행동</u> [®]	자기주도적, 행동주의자, 역동적, 에너지 넘치는
<u>주도력</u> [®]	적극적, 주도적, 결단력, 강한 의지
<u>커뮤니케이션</u> [®]	표현력, 조리 있는 설명, 사람을 사로잡는 매력, 솔직함
<u>승부</u> [®]	주도적, 경쟁적, 치열함, 승리자
<u>최상화</u> [®]	성과 지향, 선별적, 완벽추구, 혁신
<u>자기확신</u> [®]	자신감, 확신, 자율적, 끈질김
<u>존재감</u> [®]	독립적, 강렬한 영향력, 차이를 만드는 사람
<u>사교성</u> [™]	인간적 매력, 사교적, 분위기 메이커

영향력 테마에 강점을 가진 사람은 팀원들을 책임지고 이끌고, 주도하고, 활발한 소통을 하는 법을 아는 사람입니다.

관계 구축 테마에 강점을 가진 사람은 팀의 결속력을 높이고 팀원들이 잠재력을 최대한 이끌어내는 법을 아는 사람입니다.

관계 구축

<u>적응</u> [®]	유연함, 자연스러움, 임기응변, 쾌활함
<u>연결성</u> [®]	중재, 신뢰, 철학적, 통합
<u>개발</u> [®]	통찰력, 성장 지향적, 참을성, 격려
<u>공감</u> [™]	감성적, 통찰력, 이해심, 직관
<u>화합</u> [®]	현실적, 쾌활함, 협력적, 갈등 조정
<u>포용</u> [®]	솔직함, 평등 지향, 친화력, 따뜻함
<u>개별화</u> [®]	이해심, 긍정적, 관찰력, 커스터마이징
<u>긍정</u> [®]	열정적, 낙관적, 즐거움 추구, 활기
<u>절친</u> [®]	배려, 진정성, 투명성

전략적 사고

<u>분석</u> [®]	논리적, 객관적, 데이터 중심, 회의적
<u>맥락</u> [®]	역사적, 회고적, 학구적, 통찰력
<u>미래지향</u> [®]	상상력, 영감, 열정, 미래 지향적
<u>발상</u> [®]	창의적, 독창적, 혁신적, 통찰력
<u>수집</u> [®]	호기심, 지식, 탐구심
<u>지적사고</u> [®]	합리적, 철학적, 자기성찰, 사색적
<u>배움</u> [®]	호기심, 흥미, 빠른 습득, 지적 열정
<u>전략</u> [™]	관찰력, 예측, 안목, 선택적

전략적 사고 테마에 강점을 가진 사람은 자신의 가능성을 잘 알고 있으며, 보다 나은 결정을 내리기 위해 필요한 정보를 받아들이고 분석할 수 있는 사람입니다.

자신의 강점을 찾아야 합니다.

내가 가진 강점을 아는 것이 왜 중요할까요?

자신이 가진 강점에 집중하는 사람은 삶의 질이 높을 확률이 3배나 더 높습니다.

당신의 강점은 당신이 가진 천부적인 능력입니다. 당신의 강점은 당신만의 재능이며, 그런 강점들이 결합되어 만들어내는 영역이 바로 당신이 두각을 나타낼 수 있는 분야입니다. 스스로의 재능을 알아야 당신의 목적을 달성하기 위해 필요한 능력을 개발할 수 있습니다.

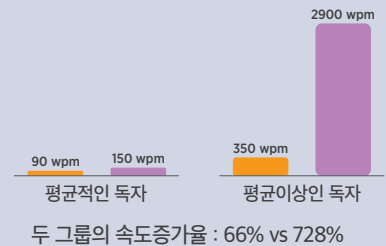
우리는 약점, 잘못, “개선”이 필요한 점에만 집중하는 경향이 있습니다. 그러나 긍정적인 부분에 집중하고 내면의 재능을 일깨울 때 당신이 가진 진정한 힘을 발휘할 수 있습니다. 오른손잡이라면 아무리 노력해도 왼손으로 오른손만큼 글씨를 쓰거나 그림을 그리기 어려운 것과 같은 이치입니다.

부족한 부분을 억지로 극복하려고 노력하는 것보다 타고난 재능을 발전시켜야 더 큰 힘을 발휘할 수 있습니다. 당신의 재능은 당신이 무엇을 할 것인지가 아니라, 어떻게 할 것인지를 결정합니다.

당신이 타고난 재능을 당신의 강점으로 바꾸는데 쓰는 것 만큼 효율적인 시간 활용법은 없습니다.



네브레스카 대학의 연구 결과는 강점에 초점을 맞추면 어떤 힘을 발휘할 수 있는지 잘 보여줍니다. 아래 그래프는 평균적인 독해 속도를 가진 사람과 평균 이상의 독해 속도를 가진 사람의 속도 훈련을 받기 전과 후의 독해 속도를 보여줍니다.



내가 가진 강점이 나의 팀에 어떻게 도움이 될 수 있을까요?

자신이 가진 강점에 집중하는 사람은 열정적으로 일을 할 확률이 6배나 더 높습니다.

자신의 강점을 아는 사람들과 함께 팀을 이뤄 일을 하면 보다 효과적으로 팀을 이끌어 나가고, 지원하고, 협력할 수 있으며, 팀을 보다 빠르게 성장시킬 수 있습니다. 자기 자신과 다른 사람들에게 어떻게 힘을 주고 동기를 부여할 수 있는지 이해하면 모두의 잠재력을 최대한 이끌어낼 수 있으며, 팀원 간의 신뢰와 결속력이 높아집니다.

“다른 사람의 단점 대신 장점에만 집중한다면 어떤 변화가 나타날까?”
-도널드 O. 클리프턴 Donald O. Clifton-

“강점에 집중한 다음부터 제 사업이 완전히 달라졌습니다. 매일 아침 눈을 뜰 때마다 스스로에게 묻습니다. “오늘은 무엇을 해내고 싶은가? 어디서부터 시작해야 할까?” 성취자라는 장점이 저를 이끌어줍니다. 팀의 리더로서 팀원들과 메시지를 공유할 수 있게 해주는 힘은 긍정과 소통입니다. 무엇보다 소중한 재능은 다른 사람의 장점을 발견해내는 능력입니다. 이런 재능을 가진 사람은 다른 사람이 가진 개성과 재능을 극대화할 수 있게 해줍니다.”

-마리사 스나이더 박사 Dr. Mariza Snyder-

누구나 비슷한 목표를 달성하기 위해 노력하지만, 목표에 도달하는 길은 저마다 다릅니다. 자신의 강점을 알면 성공으로 나아가는 지도를 그릴 수 있습니다. 자신만의 강점을 깨달으면 자연스럽게 자신이 가진 장점을 성공으로 승화시킬 수 있습니다.

당신의 팀이 가진 장점을 파악하면 공감과 이해를 바탕으로 한 비즈니스 관계를 구축할 수 있습니다. 팀원을 상대로 멘토링을 할 때, 팀원이 가진 가능성을 일깨우고자 할 때, 팀원이 가진 꿈을 실현시키고자 할 때, 이런 능력이 특히 큰 힘을 발휘합니다.

자신의 강점을 사랑하세요.

자신의 강점을 활용하는 첫번째 중요한 단계는 자신의 강점을 사랑하는 것입니다. 아래 연습문제를 통해 자신의 강점을 찾고 받아들이세요. 그리고 자신의 강점에 대해 이야기해보세요. 자신의 강점에 대해 가족, 친구, 팀원, 업라인과 어떻게 활용해야 할지 이야기해보세요.

자기 강점 소개서

도테라® 비즈니스에서 자신의 강점을 활용했던 경험을 떠올려보세요. 성공을 경험했거나, 다른 사람의 삶에 긍정적인 영향을 미쳤던 순간을 되새겨 보세요. 당신의 강점이 당신을 이끌었던 그 순간을 염두에 두고 아래 연습문제를 작성해보세요. (필요하면 2~3 페이지의 키워드를 참고하세요.)

- 1 당신이 가진 5가지 강점이 무엇인지, 스스로 장점에 대해 어떻게 생각하는지 1문장으로 적어보세요.
- 2 당신의 5가지 장점을 조합해서 자기 강점 소개서를 써보세요.

강점	설명
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

예시:

- 최상화 - 나는 모든 일에 최선을 다한다.
- 행동 - 나는 목표가 정해지면 즉시 행동에 옮긴다.
- 미래지향 - 나는 항상 가능성에 대해 생각한다.
- 신념 - 나는 절대 바꿀 수 없는 나만의 가치관을 가지고 있다.
- 성취 - 나는 내 삶의 다양한 분야에서 높은 기준을 가지고 있다.

자기 강점 소개서

예시:

나는 모든 일의 가능성과 그 가능성을 현실로 바꿀 수 있는 방법을 먼저 생각한다. 그리고 내가 세운 원칙 하에서 최선의 성과를 달성하기 위한 행동에 나서는데 있어서 결코 망설이지 않는다.

당신의 강점을 살리세요.

당신이 가진 5가지 장점을 순서까지 똑같이 가진 사람은 33,400,000명 중 1명입니다.

이 가이드를 활용하는 법

자신의 5가지 강점이 무엇인지 알고, 그 의미를 이해했다면, 이제 당신은 그 장점을 도테라® 비즈니스에 활용할 준비가 되었습니다! 지금부터 말씀드릴 내용은 당신의 도테라 파이프라인(PIPES : 준비(Prepare), 초대(Invite), 설명(Present), 등록(Enroll), 지원(Support)) 구축을 위해 필요한 활동에서부터 시작합니다. [임파워드 석세스 런치 가이드](#)(Empowered Success Launch guide)는 각 분야마다 필수적인 활동을 알려주고 자신의 강점을 활용하는 방법을 제시합니다. 도테라 리더와 빌더들의 경험을 바탕으로 한 이 지침은 도테라 비즈니스 구축을 위한 검증된 방법입니다. "런치"에는 추진력, 영향력, 관계 구축, 전략적 사고의 4가지 강점에 대한 내용을 담고 있습니다.



명심하세요, 당신의 강점을 활용하기 위해서는 당신에게 가장 잘 맞는 방법을 스스로 찾아야 합니다.

Prepare 강점을 활용하여 '준비'하기



당신의 강점을 활용하여 도테라와 함께하는 성공을 준비하세요. 당신만의 강점을 발판으로 한 다음과 같은 핵심 활동을 통해 보다 나은 성과를 거둘 수 있습니다!

뛰어난 성과를 거둔 사람들을 잘 살펴보라. 그들은 결코 두루뭉술한 법이 없다. 매사에 뚜렷한 신념을 가지고 있다.
-도널드 O. 클리프턴 Donald O. Clifton-

핵심 활동 단계 :

- 명확한 다음 달 목표를 설정한다.
- 비즈니스 시간표를 작성한다.
- 도테라 제품과 비즈니스 기회에 대해 이야기를 나눌 사람들의 명단을 작성한다.

보다 자세한 내용은 임파워드 석세스 랭크 가이드를 참고하세요!

추진력

 <ul style="list-style-type: none"> • 스스로 책임감을 가질 수 있도록 당신의 목표를 업라인 또는 팀원들과 공유하세요. • 목표를 종이에 써서 매일 볼 수 있는 곳에 붙여 놓으세요. 	 <ul style="list-style-type: none"> • 다음달 계획을 미리 세우세요. 매주 해야 할 활동 일정을 계획하세요. 다음 달 클래스 일정을 계획하세요. • 할 수 있는 일, 일일 목표를 담은 세부 일정을 세우고 달력에 표시하세요. 진행 상황을 매일 체크하세요. 	 <ul style="list-style-type: none"> • 임파워드 석세스 런칭(Launch) 가이드의 Success Tracker(리스트 작성하기)를 작성하세요. 만나야 할 사람들 명단을 유형 별로 분류하고 우선 순위를 정하세요. • 명단에 있는 사람들과 접촉할 수 있는 가장 효과적인 방법을 파악하세요.
--	--	---

당신만의 추진력을 활용해서 어떤 식으로 준비할 수 있을까요?

영향력

 <ul style="list-style-type: none"> • 도테라 비즈니스를 성공으로 이끌고 다른 사람의 인생을 바꿀 수 있는 당신의 목표를 세우세요. • 먼저 자기 개발이 필요합니다 	 <ul style="list-style-type: none"> • 업라인에게 지금 당신과 같은 위치에 있던 시절에 시간을 어떻게 활용했는지 물어보세요. 업라인의 조언을 기준으로 당신의 진척 상황을 확인하세요. • 지금 당장 시작하세요! 계획은 일단 행동을 시작한 후에 기다들을 수 있습니다. 	 <ul style="list-style-type: none"> • 함께 일하고 싶은 영향력이 있는 사람, 당신이 나누고자 하는 가치에 공감할 사람이 누구인지 생각해 보세요. • 관심을 가진 사람과 접촉할 수 있는 최선의 방법을 찾아 보세요. 어떤 온라인 카페나 커뮤니티에 가면 그런 사람들이 있을지 찾아보세요.
--	--	---

당신만의 영향력을 활용해서 어떤 식으로 준비할 수 있을까요?

“제가 가진 강점을 도테라 비즈니스에 활용하는 것만큼 신나는 일은 또 없습니다. 제가 가진 강점에 눈을 뜬 후 팀원들의 재능도 발견할 수 있게 되었고, 그 사실을 명확하게 알려줄 수 있게 되었습니다. 팀원들에 대한 영향력이 강해졌고 소통이 원활 해졌습니다. 팀 내 결속력이 높아졌으며, 각자의 능력을 인정하고, 서로의 열정, 자신감, 행복을 북돋아줄 수 있었습니다. 도테라 비즈니스를 완전히 새로운 계도에 올려 놓은 힘, 바로 제가 가진 강점입니다.”

- 크리스틴 반 웨이 Kristin Van Wey -

관계 구축



- 도테라를 통해 다른 사람들의 삶을 어떻게 바꿔놓을 수 있을지 생각해 보세요. 몇 명을 돕고 싶으신가요?
- 비즈니스 목표를 세울 때는 먼저 당신의 소득 창출 파이프라인을 구축하는데 몇 명을 동참시키고 싶은 지 결정하세요.



- 정기적으로 멘토링 일정을 잡고 팀 미팅과 월간 교육 행사에 참여하세요.
- 팀원들과 의미 있는 개인적인 시간을 가지세요. 만날 사람들의 이름을 달력에 쓰고 대화를 나눌 수 있는 충분한 시간을 확보하세요.



- 지인들을 떠올려 보고 당신의 도테라 비즈니스를 함께하고 싶은 사람들의 명단을 작성하세요.
- 타고난 강점과 호기심을 가지고 있고 당신의 팀에 다양성을 불어 넣어줄 수 있는 사람이 누구인지 생각해 보세요.

당신만의 관계 구축 능력을 활용해서 어떤 식으로 준비할 수 있을까요?

전략적 사고



- 천천히 자신의 목표에 대해 심사숙고해 보세요. 그리고 90일 비즈니스 목표를 세우세요.
- 당신만의 명확한 비즈니스 비전을 찾아보세요. 이번 달 클래스에서 어떤 이야기를 해야 당신의 비전을 공유할 수 있을지 생각해 보세요.



- 목표를 세웠으면 그 목표를 달성하기 위해 언제 무엇을 해야 할지 전략적으로 생각해 보세요. 임파워드 석세스 가이드의 랭크 플래너 또는 파워오브쓰리 트레이커와 같은 도구를 사용하세요.
- 매달 클래스, 1:1 상담, 비즈니스 오버뷰 일정을 작성하세요. 참석자들의 관심사항에 부합되고 흥미를 끌 수 있는 주제를 선정하세요.



- 도테라 이야기를 받아들일 수 있는 열린 사고를 가진 사람이 누구인지 브레인스토밍을 해 보세요. 가족이나 친구들에게서 아이디어를 얻으세요.
- 에센셜 오일의 효능과 특성에 대해 최대한 많이 학습하세요. 임파워드 라이프 프로그램을 통해 다양한 오일의 사용법에 대해 배워보세요.



당신만의 전략적 사고를 활용해서 어떤 식으로 준비할 수 있을까요?

Invite 강점을 활용하여 '초대'하기



누구나 사람들을 도테라로 초대하는 자기만의 방법을 가지고 있습니다. 당신의 강점을 활용하세요! 사람들과 진심으로 소통하고, 당신의 에센셜 오일 사용 경험을 공유하고, 클래스에 초대하세요.

핵심 활동 단계 :

-  명단에 있는 사람들과 접촉하고 그들의 관심사와 니즈를 파악하세요.
-  사람들에게 먼저 다가가고 그들이 도테라에 대해 배울 수 있도록 초대하세요.



자신의 강점을 발전시킨 사람들은 일에 대한 열정이 최대 15% 더 높게 나타납니다.¹

왜 그런지에 대해서는 강점 활용의 중요성을 보여주는 갤럽의 글로벌 연구 결과를 참고하세요!

추진력



- 한 사람도 소홀히 하지 않고 명단에 있는 사람들 모두와 접촉할 수 있는 시스템을 구축하세요.
- 몇 사람에게 샘플을 나눠줄지 목표를 설정하세요.
- 당신에게 잘 맞는 초대의 말이나 표현을 찾아보세요. 런치 가이드 9페이지를 참고하세요.



- 친구, 가족, 업라인을 상대로 사람들을 초대하는 연습을 해보세요.
- 누구를 어떤 행사에 초대할지 미리 파악하세요.
- 매일, 매주 몇 명과 접촉할지 목표를 세우세요.

당신만의 추진력을 활용해서 어떤 식으로 초대할 수 있을까요?

영향력



- 명단을 세심하게 분석해서 도테라 제품과 비즈니스 기회에 대해 이야기할 수 있는 최선의 방법을 찾아보세요.
- SNS나 그 밖의 인맥을 활용해서 접촉 범위를 확장하세요.
- 제품을 지속적으로 사용하면서 당신의 건강에 어떤 효능이 있었는지에 대해 다른 사람들에게 이야기하세요.



- 당신이 존경하는 도테라 리더가 사람들을 행사에 어떻게 초대하는지 지켜보면 큰 도움을 얻을 수 있습니다.
- 다른 사람을 초대할 때 필요한 대화의 요점을 미리 숙지해두세요. 말하고자 하는 바를 가장 잘 표현할 수 있는 방법을 미리 알아 두세요.
- 도테라에 대한 생각과 도테라가 미치는 긍정적인 영향에 대해 이야기하세요. 사람들이 도테라에 대해 더 알고 싶어하도록 동기를 부여하세요.

당신만의 영향력을 활용해서 어떤 식으로 초대할 수 있을까요?

¹ Asplund, Jim, M.A., James K. Harter, Ph.D., Sangeeta Agrawal, M.S., Stephani K. Plowman, M.A. 강점에 초점을 맞춘 근로자 개발과 조직의 성과 사이의 관계 보고서. 갤럽. 워싱턴, D.C.: 갤럽, 2016.

관계 구축



- 초대하고자 하는 사람들에게 개인적으로 연락하세요. 시간을 들여 관계를 구축하고 상대방의 말을 경청하세요.
- 친구의 친구를 만나서 새로운 관계를 구축하세요.
- 상대방과의 공통점을 찾아보세요. 도테라 미션을 어떻게 공유할 수 있을지 생각해보세요.



- 가능하다면 클래스보다 1:1 대화의 기회를 만들어보세요.
- 가장 자연스럽게 진정성 있게 대화를 풀어나갈 수 있는 방법을 찾아보세요.
- 그때 그때 상황에 가장 잘 맞는 방법을 찾아보세요.

당신만의 관계 구축 능력을 활용해서 어떤 식으로 초대할 수 있을까요?

전략적 사고



- 사람들을 만나기 전에 어떤 대화를 나누게 될지 미리 상상해보세요. 어떤 말을 할지, 도테라 제품을 어떻게 소개할지 곰곰이 생각해보세요.
- 에센셜 오일에 대한 지식을 활용해서 도테라의 효과를 설명하고 호기심을 이끌어내세요.
- 과거에 도테라를 성공적으로 소개했던 기억을 되새겨보세요. 과거의 성공을 통해 어떤 교훈을 얻을 수 있었고, 앞으로 그 교훈을 어떻게 적용할 수 있을까요?



- 당신이 세운 목표를 달성하기 위해 몇명을 초대해야 할지 계산해보세요.
- 사람들을 초대하기 위한 구체적이고 체계적인 계획 (1:1, 클래스 등)을 세워보세요. 결과를 기록하고 필요에 따라 계획을 수정하세요.
- 도테라 비즈니스에 대한 당신의 목표와 비전에 대해 이야기하고, 비전을 함께 할 사람들을 초대하세요.

당신만의 전략적 사고를 활용해서 어떤 식으로 초대할 수 있을까요?

“자동차는 표준화가 필요합니다.
그러나 사람은 아닙니다.”


– 앨버트 아인슈타인 Albert Einstein –


Present 강점을 활용하여 '설명'하기



당신과 상대방의 삶을 바꿀 수 있는 도테라 제품과 비즈니스 기회에 대해 설명하세요. 청중이 많건 적건, 오프라인 모임이건 온라인 모임이건, 당신이 가진 강점을 활용해서 청중을 휘어잡으세요.

핵심 활동 단계 :

 클래스, 1:1 대화를 시작하세요.

 클래스를 계속 이어 나가세요.



자신의 강점을 개발한 사람들은 성과가 최대 18%까지 상승했다.²

추진력



- 클래스 진행의 개요를 미리 작성하세요. 세부적인 사항 하나하나까지 빼놓지 말고 세심하게 준비하세요.
- 제품 설명은 내추럴 솔루션 가이드를, 비즈니스 기회 설명은 빌드 가이드를 따라 진행하세요.
- 클래스에 참석한 모든 사람들에게 샘플을 제공하세요. 다른 사람들도 쉽게 보고 배울 수 있도록 클래스를 간명하게 준비하세요.



- 클래스 목표를 설정하세요.
- 간소한 선물(예, 키링)을 가져가서 클래스 참석 선물로 활용하세요.
- 클래스 호스팅에 관심을 가지는 사람들의 인적사항을 적을 수 있는 양식을 준비하세요. 클래스가 끝나면 곧 연락을 해서 후속 일정을 잡으세요.

당신만의 추진력을 활용해서 어떤 식으로 설명할 수 있을까요?

영향력



- 클래스에 참석한 모든 사람들과 한 명 한 명 대화를 나누세요. 설명을 시작하기 전에 편안하게 이야기에 집중할 수 있는 분위기를 만드세요.
- 클래스 초반에 에센셜 오일을 나눠주고 제품을 직접 경험해보고 설명 자료에 관심을 가지도록 하세요.
- 청중을 사로잡을 수 있는 액션이나 대사를 연습하세요.



- 참석자들을 잘 살피서 새로운 호스트 후보를 찾으세요. 직접 호스트가 되어보라고 권유하세요.
- 당신의 생각과 경험을 공유하세요. 스스로 호스트가 되는 것으로부터 시작해서 같은 경험을 할 수 있도록 상대방을 초대하세요.
- 호스팅을 쉽게 수락할 수 있는 편안한 분위기를 만드세요. 예상되는 거절 이유를 미리 생각해보고 답변을 준비하세요.

당신만의 영향력을 활용해서 어떤 식으로 설명할 수 있을까요?

² 갤럽, 2016.

모두가 같은 음으로 노래를 부른다면
무슨 수로 화음을 만들 수 있겠는가.

— 덕 플로이드 Doug Floyd —

관계 구축



- 사람들이 문을 열고 들어올 때부터 친밀하게 맞아주세요.
- 참석자들이 편안하게 설명에 집중할 수 있도록 호스트가 분위기를 이끌어가는 것을 도와주세요.
- 참석자들에 맞춰 클래스를 준비하세요. 도테라가 도테라 힐링 핸드즈 재단®과 코임팩트 소싱®을 통해 세상에 어떤 긍정적인 기여를 했는지 이야기해주세요.



- 참석자의 이름, 참석자가 관심을 가지고 있는 건강 문제를 파악하고 그 문제를 주제로 한 클래스를 호스팅할 생각이 있는지 물어보세요.
- 당신의 경험을 공유해서 사람들이 호스팅에 관심을 가지도록 유도하세요.
- 호스팅에 대해 이야기할 때 상대의 반응을 잘 살피세요. 상대방이 어떤 태도를 보이는지 잘 보고, 긴장이나 걱정을 풀어주세요.

당신만의 관계 구축 능력을 활용해서 어떤 식으로 설명할 수 있을까요?

전략적 사고



- 클래스를 열기 전에 몇 명을 등록시킬지 목표를 미리 정해주세요.
- 설명 자료에 집중하고 가능한 최선의 정보를 제공하세요. 클래스의 모든 과정을 도테라 제품이 제공하는 솔루션의 효과를 설명하는데 맞추세요.
- 예상 질문과 그에 대한 답변을 미리 생각해두세요. 질문에 대한 적절한 조언을 준비하세요.



- 클래스가 끝난 후 호스팅에 관심이 있는지 물어보세요. 호스팅을 하면 어떤 혜택이 있는지 알려주세요.
- 비즈니스 기회에 대해 자세히 그리고 생생하게 알려주고 더 많은 것을 배워야 하는 이유를 설명해주세요.
- 클래스 호스트가 되기 위한 단계를 친절하게 설명하고, 새로운 시각을 제시함으로써 장애물을 극복하세요.

당신만의 전략적 사고를 활용해서 어떤 식으로 설명할 수 있을까요?

Enroll 강점을 활용하여 '등록'하기



에센셜 오일을 집으로 가져가서 써보고, 스스로 도테라 비즈니스를 시작할 수 있도록 도움을 주세요. 당신의 강점을 활용해서 다양한 목표를 가진 사람들을 등록시키세요.



자신의 강점을 개발한 사람들은 판매 실적이 최대 18%까지 상승했다.³

핵심 활동 단계 :



고객 등록



라이프스타일 오버뷰 개최

추진력



- 마무리 계획을 연습하세요. 어떤 말을 할지, 도테라 회원이 되면 어떤 장점이 있는지 어떻게 설명할지 확실히 숙지하세요. 필요하면 런치 가이드를 참고하거나 업라인 리더에게 조언을 구하세요.
- 로열티 리워드 프로그램(LRP)에 등록하도록 도와주세요. LRP 주문 방법을 자세히 알려주세요.
- 아직 등록을 하지 않은 클래스 참석자들 또는 1:1 대화 참석자에게 연락을 하세요. 등록을 하기 위한 다음 단계를 자세히 알려주고 키트 선택을 도와주세요.



- 고객의 제품이 미리 도착할 수 있는 충분한 시간을 확보할 수 있도록 클래스가 끝난 직후 라이프스타일 오버뷰 일정을 잡으세요.
- 임파워드 석세스 런칭 가이드의 리스트 작성하기를 활용해서 새로운 고객들과 라이프스타일 오버뷰를 진행하세요.
- 라이프스타일 오버뷰를 통해 클래스 호스팅에 관심이 있는지 물어보거나 참고 자료를 제공하세요.

당신만의 추진력을 활용해서 어떤 식으로 등록시킬 수 있을까요?

영향력



- 클래스가 끝날 때 나올 수 있는 질문을 미리 예상하고 답변을 준비하세요.
- 키트 선택을 도와주세요. 당신에게 잘 맞는 키트, 당신이 잘 아는 키트에 대해 알려주세요.
- SNS를 적극적으로 활용해서 처음 시작하는 분들이 적합한 키트를 선택할 수 있도록 도와주고, 시작 과정이 얼마나 간단한지 설명해주세요.



- 라이프스타일 오버뷰를 최대한 활용해서 고객들이 첫 3달 간의 LRP 주문을 계획할 수 있도록 도와주세요.
- 도테라를 활용한 웰빙 라이프스타일에 대해 설명하고 모두에게 같은 기회를 제공하세요. 다른 사람들과도 공유할 수 있도록 도테라 비즈니스 기회에 사람들을 초대하세요.
- 도테라 제품이 삶을 변화시킬 수 있다는 사실을 당신의 경험을 통해 보여주세요. 제품 사용에 기대감을 가질 수 있도록 하세요.

당신만의 영향력을 활용해서 어떤 식으로 등록시킬 수 있을까요?

³ 갤럽, 2016.

“ 자신의 강점을 알면 자신감이 생기고, 자신감은 행동으로 이어집니다. 자신의 능력과 재능에 대한 자신감을 가지게 되면 행복감을 느끼게 되고, 새로운 차원의 비즈니스 성취가 가능해집니다. ”

- 니콜 몰트리 Nicole Moultrie -

나보다 스타트가 빠른 선수는 많다. 그러나 마지막에 이기는 건 나다.

- 우사인 볼트 Usain Bolt -

관계 구축



- 상대방의 건강 관련 관심사와 비즈니스 목표에 대해 대화를 나누세요. 그리고 이를 바탕으로 적합한 키트를 추천하세요.
- 공통점을 찾으세요: 도테라 키트를 처음 시작할 때 등록 키트가 상대방이 관심을 가진 건강 문제에 관해 당신에게 어떤 도움이 되었는지 설명해주세요.
- 도테라와 함께하는 건강한 라이프스타일에 대해 알려주세요. 쉽게 시작할 수 있는 키트를 선택할 수 있도록 도와주세요.



- 시작하는데 도움이 필요한 고객이 있을 수 있습니다. 라이프스타일 오버뷰를 통해 궁금한 점이 있으면 뒤든 답변해줄 수 있다고 알려주세요.
- 에센셜 오일의 사용법과 효과에 대해 알려주세요.
- 라이프스타일 오버뷰를 통해 도테라 비즈니스를 함께 할 만한 사람인지 파악하세요.

당신만의 관계 구축 능력을 활용해서 어떤 식으로 등록시킬 수 있을까요?

전략적 사고



- 상대방의 말을 잘 듣고 상대방의 건강 관심사를 잘 캐치해서 직접적인 솔루션을 제시하세요. 제품을 추천하고 그 효과에 대해 알려주세요.
- 보상 플랜에 대해 설명하고, 보상 플랜을 통해 어떻게 인생을 바꿀 수 있는지 알려주세요.
- 에센셜 오일에 대한 지식을 전달하고, 도테라와 함께하는 웰빙 라이프 스타일을 어떻게 시작할 수 있는지 설명해주세요.



- 라이프스타일 오버뷰를 통해 새로운 고객에게 안내 자료를 제공하세요. 에센셜 오일에 대한 신뢰할 수 있는 정보를 제공하세요.
- 도테라와 함께하는 건강한 라이프스타일에 대해 알아 나갈 수 있도록 도와주세요. 변화를 원하지 않는 사람들에게는 사용 전후의 극명한 대비를 보여주세요.
- 도테라 비즈니스를 시작하는데 관심이 있는지 물어보세요. 상대방의 기대와 우려를 들어보고 어떤 방법이 최선일지에 대한 당신의 의견을 알려주세요.

당신만의 전략적 사고를 활용해서 어떤 식으로 등록시킬 수 있을까요?

Support 강점을 활용하여 '지원'하기



지속적인 관심을 가지고, 중요한 자원을 제공하고, 도테라 커뮤니티에 적극적으로 초대하는 방식으로 당신의 고객과 팀원을 지원하세요.



팀의 강점을 이끌어내세요!
조직의 강점을 잘 활용하면
이탈률이 최대 72%까지
낮아집니다.⁴

핵심 활동 단계 :



팀원들에 대한 지속적 관심



빌더 찾기

추진력



- 후속 연락 및 멘토링 일정을 잡으세요.
- 월 단위의 스페셜한 이벤트와 프로모션을 고객들에게 알려주세요.
- 이벤트, 교육, 웹세미나와 같은 정보를 담은 자료를 고객들에게 제공하세요.



- 향후 90일 간 3명의 빌더를 찾겠다는 것과 같은 도전적인 목표를 세우세요.
- 새로운 빌더들과 함께하는 지속적인 트레이닝 일정을 계획하세요.
- 런칭 가이드를 활용해서 새로운 빌더들에게 책임감을 보여주고 목표 설정을 도와주세요.

당신만의 추진력을 활용해서 어떤 식으로 지원할 수 있을까요?

영향력



- 새로운 고객들에게 당신의 이야기를 들려주세요.
- 상대방에게 동기를 부여할 수 있는 중요한 정보를 열정적으로 공유하세요.
- 새로운 고객들에게 로열티 리워드 프로그램의 혜택에 대해 상기시켜 주세요. 아직 주문에 익숙하지 않은 고객들에게 얼마나 쉽게 주문을 할 수 있는지 알려주세요.



- 자기만의 도테라 비즈니스를 시작할 수 있도록 독려하세요. 장애물을 극복하고 역경을 이길 있도록 도와주세요.
- 도테라의 평균 재구매율은 65%입니다. 당신과 당신의 팀의 고객 재구매율을 확인하고 평균을 넘어설 수 있도록 도전하세요.
- 당신과 함께 함으로써 상대방이 무엇을 이룰 수 있는지, 상대방이 도테라와 얼마나 잘 어울리는 사람인지 빌더 후보에게 설명해주세요.

당신만의 영향력을 활용해서 어떤 식으로 지원할 수 있을까요?

⁴ 갤럽, 2016.

“ 나의 리더와 나의 팀원들이 각자의 강점을 파악하고 최대한 활용할 수 있도록 도와줌으로써 비즈니스 실적을 개선할 수 있었을 뿐만 아니라, 각자 자기만의 방법을 찾게 되었다. ”

— 로빈 존스 Robin Jones —

관계 구축



- 새로운 고객들에게 정기적으로 연락하고 필요하거나 부족한 것은 없는지 확인하세요.
- 도테라 커뮤니티 외부에서 새로운 고객을 찾을 수 있는 방법을 모색하세요(예, 헬스클럽, 지역 행사, 독서 클럽 등)
- 새로운 고객들을 당신과 당신의 팀이 참여하는 이벤트에 초대하세요.



- 새로운 빌더에게 정기적으로 멘토링 콜을 해주세요. 빌더들의 성공담과 고충을 들어주고 필요할 경우 격려해주세요.
- 새로운 빌더들이 스스로 동기를 찾고 이해할 수 있게 도와주세요.
- 새로운 빌더들을 공통의 관심사를 가진 팀원들과 연결해주세요.

당신만의 관계 구축 능력을 활용해서 어떤 식으로 지원할 수 있을까요?

전략적 사고



- 빌더들의 실적을 모니터링해서 도움이 필요한 빌더를 파악하세요. 몇 달 동안 주문을 하지 않고 있는 고객이 있으면 연락을 해서 이유를 알아보세요.
- 새로운 등록자들에게 필요한 정보 또는 임파워드(Empowered) 툴과 같은 유용한 도구를 제공하세요. 도테라 시스템에 대한 당신의 신뢰를 공유하세요.
- 매달 주제를 정해서 제품 교육과 비즈니스 훈련을 실시하세요. 월별 주제를 새로운 고객들에게 알려주세요.



- 빌더가 되는 것에 관심이 있는 사람이 있으면 전략적 배치를 고려해보세요.
- 방해받지 않고 조용하게 생각을 가다듬을 수 있는 시간을 내세요. 당신의 빌더들에 대해, 그리고 그들을 어떻게 지원할 수 있을지에 대해 생각해보세요.
- 새로운 빌더들이 도테라와 함께하는 미래를 그려 나가고 자기만의 목표를 세울 수 있도록 도와주세요.

당신만의 전략적 사고를 활용해서 어떤 식으로 지원할 수 있을까요?

강점을 활용할 줄 아는 리더가 되세요.

팀이 성장하면서 리더로서 당신의 위치도 함께 성장하게 됩니다. 리더들은 누구나 저만의 리더십을 가지고 있지만, 최고의 리더는 항상 자신의 팀이 원하는 것을 이뤄줄 수 있는 리더입니다. 1만 명의 근로자를 대상으로 한 최근의 설문 조사에 의하면 사람들은 리더에게 다음과 같은 네 가지 모습을 발견하길 원합니다.

안정감 · 희망 · 열정 · 신뢰



당신의 강점을 활용해서 당신을 따르는 사람들이 원하는 바를 이뤄주세요. 당신의 추진력, 영향력, 관계 구축 능력, 전략적 사고를 사용해서 당신의 팀이 원하는 리더가 되세요.

당신이 가진 강점을 가지고 팀을 이끌어가는 것은 곧 다른 사람들의 강점을 일깨워 줄 수 있다는 뜻이기도 합니다. 이 지침을 통해 배운 원칙을 가지고 팀원들이 각자 자신의 강점을 개발할 수 있도록 도와주세요:

- 1 어떤 강점이든 도움이 됩니다.
- 2 강점은 자격 조건이 아닙니다.
- 3 긍정의 리더십을 발휘하세요.
- 4 차이점은 곧 장점입니다.
- 5 사람들은 서로를 필요로 합니다.



“ 혼자서는 많은 일을 해낼 수 없다,
그러나 함께라면 못 할 것이 없다.

– 헬렌 켈러 Helen Keller –

⁵ Rath, Tom, Barrie Conchie. 장점에 기반한 리더십(Strengths Based Leadership). 갤럽 프레스, 2008.

이제 강점을 활용할 줄 아는 조직이 가진 힘과 잠재력에 대해 이해하게 되었습니다. 다음 차례는 이 가이드에서 배운 바를 당신의 팀원들과 나누는 것입니다. 주변 사람들이 자기만의 강점을 개발할 수 있도록 도와주세요. 아래 내용은 그 과정에서 참고할 수 있는 아이디어들입니다.

추진력

- 상대방의 재능을 찾아서 알려주는 “스트레스 미팅”을 계획하세요.
- 당신의 리더들에게 최고의 재능을 가진 사람들에 대한 영상을 보여주세요.
- 스트레스 가이드를 팀원들에게 이메일로 전송하세요.



영향력

- 온라인이나 미팅을 통해 라이브로 스트레스 가이드를 소개하세요.
- 이 가이드를 잘 읽어보고 실천한 다음 개인적, 사업적으로 어떤 도움을 받았는지 주변에 알려주세요.
- 일상적인 비즈니스 속에서 당신의 강점을 활용하는 시범을 보이세요. 당신에게 어떤 변화가 있었는지 주변에 알려주세요.


관계 구축

- 당신의 리더들에게 전화를 해서 각자의 강점에 대해 이야기하고 스트레스 가이드를 활용하는 방법에 대해 알려주세요.
- 그 리더의 장점을 프린트해서 액자에 넣은 다음 선물로 주세요.
- 다음 팀 교육 또는 행사 때 강점 활용에 관한 즐거운 활동을 추가해서 팀의 결속력과 유대감을 높이세요.



전략적 사고

- 스트레스 가이드를 주제로 한 팀 훈련을 계획하고 팀원들에게 가이드 활용법을 알려주세요.
- 당신의 팀원들이 가진 장점들을 찾아내고, 리더들과 함께 각자가 가진 재능과 기술을 최대한 끌어낼 수 있는 방법에 대해 자유롭게 이야기하세요.
- 보다 나은 멘토가 되기 위해 34가지 강점을 하나 하나 숙지하고 연구하세요.



우리는 오일을 **사용**하고,
우리는 오일을 **나누**고,
모두가 우리처럼 할 수 있도록
교육합니다.

저스틴 해리슨, 마스터 디스트리뷰터
(Justin Harrison, Master Distributor)

