

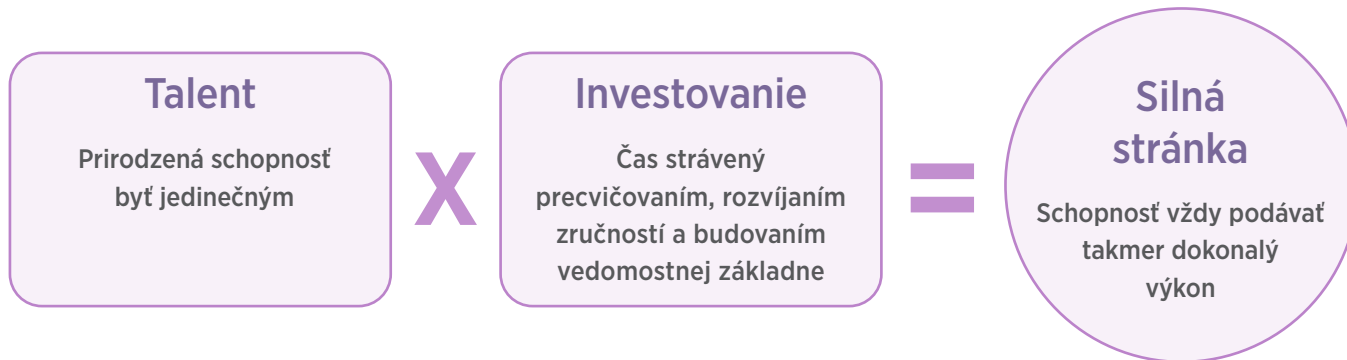
Spríevodca silnými stránkami

PRE BUDOVATEĽOV



EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You je program osobného rozvoja navrhnutý tak, aby vám pomohol učiť sa, milovať a žiť každý deň v súlade s vašimi silnými stránkami. Vaše „silné stránky“ sú vašimi prirodzenými vzormi myslenia, správania a cítenia. Začnete hodnotením CliftonStrengths®, na základe ktorého určíte „Signature Themes“ (témy, ktoré vás charakterizujú). Alebo určíte zo zoznamu 34 jedinečných prirodzených talentov päť tém, ktoré sú pre vás najviac príznačné. Vaše Signature Themes sú talenty, na ktoré sa spoliehate najviac pri uskutočňovaní svojich plánov, ovplyvňovaní iných, budovaní vzťahov a strategickom myslení. Ak si uvedomíte, že veľkosť osobnosti je daná vašimi individuálnymi talentmi, môžete svojou sebadôverou a schopnosťami dosiahnuť nové vrcholy. **Investujte a rozvíjajte tieto talenty. Stanú sa vašimi silnými stránkami.**



Témy v zozname 34 silných stránok CliftonStrengths sú usporiadané do štyroch oblastí: Executing (uskutočňovanie), Influencing (vplyv), Relationship Building (budovanie vzťahov) a Strategic Thinking (strategické myslenie). Nerobte si starosti, ak nemáte najlepšie talenty v určitej oblasti. Ak napríklad nemáte najlepšie talenty v oblasti Executing (uskutočňovania) neznamená to, že nedokáže realizovať plány. Namiesto toho sa zamerajte na osobné silné stránky, ktoré máte, a spôsob, ako ich môžete použiť na dosiahnutie vami želaných výsledkov.

34 tém silných stránok CliftonStrengths®

EXECUTING (USKUTOČŇOVANIE)

Achiever®	Tvrdo pracuje, je zaniatený, zaneprázdnený, produktívny
Arranger®	Efektívne organizuje svoj čas, je flexibilný, rád spolupracuje, je nápaditý
Belief®	Pracuje s nadšením, je spoľahlivý, zásadový, oddaný
Consistency®	Spravodlivý, vyrovnaný, dôveryhodný, predvídateľný
Deliberative®	Je pozorný, starostlivý, ostražitý, ohľaduplný
Discipline®	Je dobre koordinovaný, efektívne organizuje svoj čas, je vyrovnaný, plánuje
Focus®	Sleduje svoje napredovanie, koná efektívne, zameriava sa na ciele, je rozhodný
Responsibility®	Oddaný, svedomitý, spoľahlivý, zaniatený
Restorative®	Zameriava sa na riešenie problémov, je skúmovavý, vnímavý, bystrý

Ľudia s dominantnými témami v oblasti Executing (uskutočňovania) vedia, ako realizovať svoje predstavy.

INFLUENCING (VPLYV)

<u>Activator</u> [®]	Iniciatívny, činorodý, dynamický, aktívny
<u>Command</u> [®]	Asertívny, priamy, rozhodný, húževnatý
<u>Communication</u> [®]	Výrečný, pohotový, očarujúci, úprimný
<u>Competition</u> [®]	Zanietený, súťaživý, náruživý, úspešný
<u>Maximizer</u> [®]	Zameriava sa na kvalitu, je náročný, má rád jedinečnosť, prináša zmenu
<u>Self-assurance</u> [®]	Sebaistý, spoľahlivý, samostatný, vytrvalý
<u>Significance</u> [®]	Nezávislý, stavia na odkaze, má vplyv, rád robí veci inak
<u>Woo</u> [®]	Spoločenský, očarujúci, pútavý, plný energie

Ľudia s dominantnými témami v oblasti Influencing (vplyvu) vedia, ako sa ujať vedenia, prehovoriť a zaistiť, aby bolo o tíme počuť.

Ľudia s dominantnými témami v oblasti Relationship Building (budovania vzťahov) majú schopnosť vytvárať silné vzťahy, ktoré udržia tím pokope a stmelia ho.

RELATIONSHIP BUILDING (BUDOVANIE VZŤAHOV)

<u>Adaptability</u> [®]	Flexibilný, spontánny, vnímavý, ochotný
<u>Connectedness</u> [®]	Zbližuje, je dôverčivý, rozvážny, stmelujúci
<u>Developer</u> [®]	Vnímavý, zameraný na rast, trpezlivý, povzbudivý
<u>Empathy</u> [®]	Citovo založený, bystrý, chápaný, intuitívny
<u>Harmony</u> [®]	Praktický, ochotný, rád spolupracuje, zmierňuje konflikty
<u>Includer</u> [®]	Prijímajúci, zameraný na vyváženosť, priateľský, srdečný
<u>Individualization</u> [®]	Chápaný, vďačný, pozorný, prispôsobivý
<u>Positivity</u> [®]	Oduševnený, optimistický, miluje zábavu, strhujúci
<u>Relator</u> [®]	Starostlivý, hodnoverný, originálny, úprimný

STRATEGIC THINKING (STRATEGICKÉ MYSLENIE)

<u>Analytical</u> [®]	Logický, objektívny, vychádzajúci z údajov, pochybovačný
<u>Context</u> [®]	Zameraný na minulosť, retrospektívny, snaživý, perspektívny
<u>Futuristic</u> [®]	Vynaliezavý, inšpiratívny, plný energie, zameraný na budúcnosť
<u>Ideation</u> [®]	Kreatívny, originálny, priekopnícky, bystrý
<u>Input</u> [®]	Zvedavý, informovaný, archivujúci, skúmový
<u>Intellection</u> [®]	Uvážlivý, rozvážny, sebaopozorujúci, hlbavý
<u>Learner</u> [®]	Vyberavý, prejavuje záujem, rýchlo sa učí, pracuje s nadšením
<u>Strategic</u> [®]	Pozorný, predvídavý, zdravo kritický, náročný

Ľudia s dominantnými témami v oblasti Strategic Thinking (strategického myslenia) uvažujú o tom, čím by sa mohli stať. Prijímajú a analyzujú informácie, ktoré sú základom pre lepšie rozhodnutia.

ZISTITE SVOJE SILNÉ STRÁNKY

Prečo záleží na tom, aby som poznal/-a svoje silné stránky?

U ľudí, ktorí sa zameriavajú na využívanie svojich silných stránok, je preukázateľne: Až trikrát väčšia pravdepodobnosť, že budú mať vynikajúcu kvalitu života

Vaše silné stránky sú vaše osobné superschopnosti. Sú vašim jedinečným súborom talentov a ich kombinácia charakterizuje vašu oblasť nadania. Ak poznáte svoje talenty, ľahšie určíte svoje osobitné zručnosti rozvíjaním ktorých dokážete dosiahnuť svoje ciele.

Príliš často sa zameriavame na slabé stránky alebo na to, čo nefunguje, je zlé alebo potrebuje „nápravu“. Účinné je zamerať sa však na to pozitívne a rozvíjať svoje vrodené talenty a schopnosti. Nezáleží napríklad na tom, ako veľmi sa budete snažiť, vždy budete lepšie písať a kresliť s vašou dominantnou rukou ako s tou nedominantnou. Ak budete stavať na svojich prirodzených talentoch, dosiahnete vždy lepšie výsledky, ako keď sa budete snažiť zlepšiť to, čo vám nebolo prirodzene dané. Vaše talenty neurčujú čo robíte, ale určujú, akým spôsobom to robíte.

Váš čas najlepšie strávite, ak sa zameriate na to, ako zmeniť vaše prirodzené talenty na silné stránky.



Štúdia, ktorú uskutočnila Univerzita štátu Nebraska, dokázala, aký potenciálny vplyv má zameriavať sa na silné stránky. Na nižšie uvedenom grafe vidíme rýchlosť čítania priemerných a nadpriemerných čitateľov predtým a potom, ako absolvovali hodinu rýchleho čítania.



Zvýšenie zo 66 % na 728 %.
*slov za minútu

Ako pomôžu silné stránky môjmu tímu?

U ľudí, ktorí sa zameriavajú na využívanie svojich silných stránok, je preukázateľne: Až šesťkrát väčšia pravdepodobnosť, že sa presadia vo svojej práci

Pracovať ako tím s ľuďmi, ktorí rozumejú svojim silným stránkam vám umožňuje viesť, podporovať, spolupracovať a rásť rýchlejšie a efektívnejšie. Chápete, čo vás a ostatných motivuje a dodáva vám energiu, a tak dokážete zistiť, ako môže každý člen tímu podať ten najlepší výkon. Umožní vám budovať dôveru a stabilitu v tíme, najmä ak pomôžete jeho členom prijať ich vlastné silné stránky.

Čo sa stane, ak ľudí posudzujeme podľa toho, čo je na nich dobré, namiesto toho, aby sme sa snažili napraviť to zlé?

—Donald O. Clifton

V podnikaní znamená zamerať sa na silné stránky veľkú zmenu. Skoro každý deň vstávam z postele s myšlienkou: „Čo by som dnes chcela urobiť a s čím by som mala začať?“. Talent Activator je mojím motorom pustiť sa do týchto projektov. Keď využívam talenty Positivity a Communication, môžem sa ukázať ako vodca a zdieľať svoj odkaz o liečení a hojnosti. A čo je najdôležitejšie, pochopiť silné stránky inej osoby je najväčším darom zo všetkých, pretože môžem využiť tieto informácie, aby som ich viedla a pomohla im maximalizovať ich jedinečný súbor talentov.

—Dr. Mariza Snyder

Mnoho ľudí pracuje na dosiahnutí podobných cieľov, ale cesta, ktorou sa tam dostanú, bude dosť odlišná. Ak poznáte svoje silné stránky, získali ste mapu na ceste za úspechom. Keď prijmete svoj jedinečný súbor silných stránok, získate silu ako uspieť v tom, čo robíte prirodzene dobre.

Uvedomte si silné stránky svojho tímu a získate lepší cit, pochopenie a empatiu pri budovaní obchodných vzťahov. Je to účinné najmä ak vediete svojich členov tímu a pomáhate im odhaliť ich vlastný potenciál a spoločne pracujete na plnení ich snov.

MILUJTE SVOJE SILNÉ STRÁNKY

Keď budete milovať svoje silné stránky, urobíte dôležitý krok, aby ste objavili spôsob, ako ich využívať. Urobte si nižšie uvedené cvičenie a odhalte a prijmite svoje silné stránky. Potom sa o svojich silných stránkach porozprávajte nahlas. Porozprávajte sa so svojou rodinou, priateľmi, kolegami v tíme a povedzte im, aké sú vaše silné stránky a ako ich využívaťe.

Vyhlasenie o silných stránkach

Pouvažujte o momentoch, keď ste svoje silné stránky využili v podnikaní s dōTERRA™. Okamihy, keď ste dosiahli úspech alebo ste mali pozitívny vplyv na život iných ľudí. Pri vypíňaní nižšie uvedeného cvičenia myslite na tie momenty, keď sa prejavili vaše silné stránky. (Pre inšpiráciu si pozrite kľúčové slová na stranách 2 – 3.)

- 1 Napíšte jednu vetu, v ktorej opíšete vždy jednu z vašich piatich najlepších silných stránok a ako sa vám javia.
- 2 Z vyhlásenia o vašich piatich silných stránkach sformulujte vyhlásenie o osobných silných stránkach.

Silná stránka	Opis
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Príklad:

Maximiser - Rád pretváram dobré na výborné.

Activator - Keď zistím, čo chcem dosiahnuť, konám.

Futuristic - Premýšľam rád o možnostiach.

Belief - Vyznávam určité základné hodnoty, ktoré sa nemenia.

Achiever - Stanovujem si pre seba vysoké kritériá v rôznych oblastiach života.

Vyhlasenie o silných stránkach

Príklad:

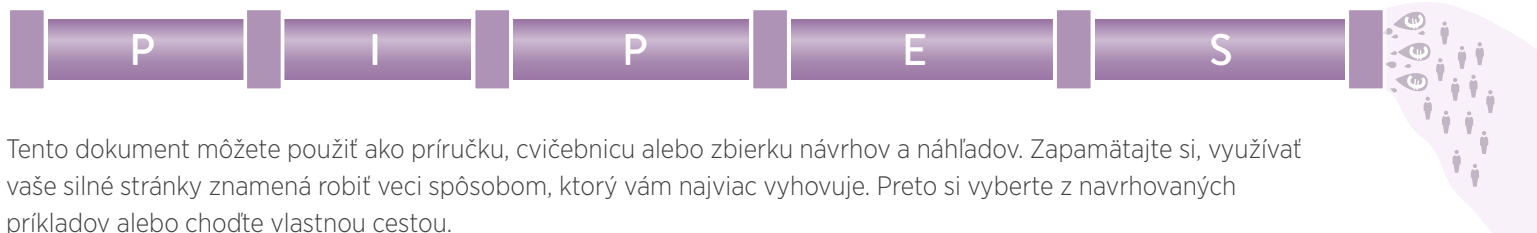
Ženie ma vpred myšlienka na to, aké to bude a ako to môžem zlepšiť. Potom konám v súlade so svojimi nosnými zásadami a som rýchly v napredovaní pri dosahovaní výnimočných výsledkov.

ŽITE PODĽA SVOJICH SILNÝCH STRÁNOK

Ako používať túto príručku

Šanca, že niekto bude mať rovnakých päť silných stránok ako vy, je 1 : 33 400 000.

Keď spoznáte svojich päť najlepších silných stránok a sformulovali ste, čo pre vás znamenajú, môžete ich začať používať na budovanie podnikania s dōTERRA™! Táto príručka je navrhnutá tak, aby ste začali rozpisom činností, ktoré vám pomôžu vytvoriť si vaše „prepojenia“ v rámci dōTERRA: **Prepare (príprava), Invite (pozvanie), Present (prezentácia), Enrol (registrácia), Support (podpora)**. Pre každú z nich nájdete v [príručke Empowered Success Start](#) životne dôležité kroky a nápady, ako využiť vaše silné stránky na ich dosiahnutie. **Vzhľadom na kolektívnu skúsenosť lídrov a budovateľov dōTERRA sú tieto životne dôležité kroky úlohami**, ktoré sú preukázateľne rozhodujúce pri budovaní podnikania s dōTERRA. Tieto návrhy sú usporiadané podľa oblastí silných stránok, ktorými sú Executing (uskutočňovanie), Influencing (vplyv), Relationship Building (budovanie vzťahov) a Strategic Thinking (strategické myslenie).



Tento dokument môžete použiť ako príručku, cvičebnicu alebo zbierku návrhov a náhľadov. Zapamätajte si, využívať vaše silné stránky znamená robiť veci spôsobom, ktorý vám najviac vyhovuje. Preto si vyberte z navrhovaných príkladov alebo choďte vlastnou cestou.

Príprava V SÚLADE S VAŠIMI SILNÝMI STRÁNKAMI



Využívajte svoje silné stránky, keď **sa pripravujete** na úspech s dōTERRA. Lepšie výsledky dosiahnete, ak podniknete nasledujúce životne dôležité kroky po svojom a využijete pri tom jedinečný súbor svojich silných stránok!

Podľa našich skúseností boli tí, čo podávali najlepšie výkony len zriedkakedy plne vyzretí. Práve naopak, boli neotesaní.

—Donald O. Clifton

Životne dôležité kroky:

- Stanovte si jasné ciele pre nadchádzajúce mesiace.
- Vytvorte si harmonogram svojho podnikania.
- Zostavte si zoznam ľudí, s ktorými by ste sa radi pohovorali o produktoch dōTERRA a obchodnej príležitosti.

Viac životne dôležitých krokov nájdete v príručke k pozíciám Empowered Success!

Executing (uskutočňovanie)

- Oznámte svoje ciele vášmu nadriadenému alebo členom tímu. To vám pomôže zostať zodpovedným.
- Napíšte si svoje ciele a zaveste ich na miesto, kde ich uvidíte každý deň.
- Naplánujte si váš budúci mesiac, rozvrhnete si činnosti PIPES, ktoré musíte vykonať každý týždeň. Naplánujte si kurzy na nasledujúci mesiac.
- Rozvrhnete si váš harmonogram na dosiahnuteľné, denné ciele a zapíšete si ich do vášho kalendára. Priebežne sledujte vaše napredovanie.
- Vyplňte Denník úspechov z príručky Empowered Success *Štart*. Zoznam ľudí usporiadajte podľa poradia a kategórií.
- Určite najefektívnejší spôsob, ako sa spojiť s ľuďmi na vašom zozname.

Ako sa pripravíte, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Executing (uskutočňovania)?

Influencing (Vplyv)

- Stanovte si celkový cieľ v podnikaní s dōTERRA a rozdiel, ktorý chcete dosiahnuť v životoch ľudí.
- Urobte z osobného rozvoja svoju prioritu.
- Spýtajte sa vášho nadriadeného, ako vyzeral jeho/jej harmonogram, keď boli tam, kde ste teraz vy. Využite to ako mierku na meranie vášho napredovania.
- Začnite teraz! Váš plán môžete priebežne doladovať a zlepšovať.
- Popremýšľajte nad vplyvnými jednotlivcami, ktorých poznáte, s ktorými by ste radi spolupracovali, a osobami, ktoré by mali záujem o to, s čím sa chcete podeliť.
- Určite si najlepší spôsob, ako sa spojiť s ľuďmi, ktorí by mohli mať záujem. Do akých online skupín alebo fór patria?

Ako sa pripravíte, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Influencing (vplyvu)?

Milujem zapájať silné stránky do podnikania s dôTERRA. Vďaka nim sa dokážem v komunikácii s mojím tímom o ich individuálnych talentoch a danostiach zrozumiteľne vyjadrovať a pomáhajú mi hovoriť pôsobivo a spôsobom, ktorý má na nich vplyv. Odkedy sme sa začali sústrediť na silné stránky, vybudovali sme si blízke vzťahy v rámci tímu, navzájom si ceníme svoje schopnosti a povzbudzujeme sa v zmysle pre empatiu, dôveru a radosť. Zmenilo to moje podnikanie.

—Kristin Van Wey

Relationship Building (Budovanie vzťahov)



- Porozmýšľajte, ako chcete zlepšiť životy iných prostredníctvom dôTERRA. Koľkým ľuďom by ste chceli pomôcť?
- Pri stanovovaní cieľov pre vaše podnikanie si určite, koľkí ľudia by sa k vám, podľa vašich predstáv, mohli pridať pri budovaní finančného prepojenia.



- Vytvorte si harmonogram pravidelnej poradenskej činnosti a zúčastňujte sa na telefonátoch v rámci tímu a mesačných tréningoch.
- Vyhradte si čas na stretnutia so svojím tímom zmysluplným spôsobom a osobne. Naplánujte si ľudí vo svojom kalendári podľa mena a rezervujte si dostatok času na rozhovor s nimi.



- Porozmýšľajte nad ľuďmi, ktorých poznáte, a urobte si zoznam tých, s ktorými by ste radi spolupracovali pri budovaní vášho podnikania s dôTERRA™.
- Položte si otázku: „Kto má doplňujúce silné stránky a záujmy a mohol by do môjho tímu vniesť rozmanitosť?“.

Ako sa pripravíte, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Relationship Building (budovania vzťahov)?

Strategic Thinking (Strategické myslenie)



- Nájdite si čas usporiadať si svoje predstavy a spíšte si svoje ciele. Vytýčte si 90-dňový podnikateľský cieľ.
- Určite si víziu vo svojom podnikaní. Položte si otázku: „Čo by som mal(-a) učiť na mojich kurzoch tento mesiac, aby som sa mohol(-la) o svoju víziu podeliť s ostatnými?“.



- Keď ste si vytýčili váš cieľ, určite si stratégiu, ako ho uskutočniť a kedy ho dosiahnuť. Použite nástroje z príručiek Empowered Success, ako je plánovač pozícií alebo nástroj na sledovanie „Power of 3“.
- Zostavte si na každý mesiac harmonogram kurzov, osobných stretnutí, podnikateľských prehľadov atď. Načrtnite si témy kurzov, ktoré budú v súlade so záujmami vašich poslucháčov a nadchnite ich pre účasť na nich.



- Spíšte si zoznam ľudí, ktorí by mohli byť podľa vás otvorení rozhovoru o dôTERRA. Pouvažujte o rodinnom príslušníkovi alebo priateľovi.
- Naučte sa čo možno najviac o účinkoch a vlastnostiach esenciálnych olejov.

Ako sa pripravíte, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Strategic Thinking (strategického myslenia)?

Pozvanie (Invite) S VAŠIMI SILNÝMI STRÁNKAMI



Každý máme iný spôsob, ako pozvať (invite) druhých ľudí na stretnutie s dôTERRA. Využite svoje silné stránky a **pozvite** ich podľa seba! Spojte sa s ľuďmi originálne, podelte sa o svoje skúsenosti s esenciálnymi olejmi a pozvite ich na prezentáciu.

Životne dôležité kroky:

- Spojte sa s ľuďmi z vášho zoznamu a odhalte ich záujmy a potreby.
- Snažte sa dostať k ľuďom a pozvať ich, aby sa dozvedeli viac o dôTERRA.



Ľudia, ktorí pracovali na rozvíjaní svojich silných stránok, preukázali o 15 % vyššiu angažovanosť vo svojej práci.¹

Pozrite si v tejto príručke viac výsledkov z celosvetovej štúdie spoločnosti Gallup, z ktorých vidno, prečo na silných stránkach záleží!

Executing (uskutočňovanie)



- Vytvorte si systém na to, ako sa dostať k ľuďom na vašom zozname, aby ste sa uistili, že ste nikoho nevynechali.
- Stanovte si cieľ, čo sa týka rozdávania vzoriek určitému počtu ľudí.
- Určite si úspešný scenár alebo frázu, ako pozývať, ktoré sa s vami stotožňujú. Pozrite si stranu 9 v príručke Štart.



- Precvičujte si pozývanie ľudí na podujatia tak, že si to skúsate zahrať s priateľmi, rodinou alebo vašim nadriadeným.
- Ujasnite si, ktorých ľudí by ste chceli pozvať na ktoré podujatie skôr, ako s nimi budete hovoriť.
- Stanovte si cieľ, koľko ľudí chcete osloviť každý deň a/alebo týždeň.

Ako pozvete ľudí, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Executing (uskutočňovania)?

Influencing (Vplyv)



- Pracujte s vašim zoznamom a rozhodnite sa, ako môžete najlepšie priblížiť a porozprávať ľuďom na vašom zozname o produktoch a obchodných príležitostiach s dôTERRA™.
- Váš dosah rozširujte prostredníctvom sociálnych médií a ďalších príležitostí na vytváranie sietí.
- Pravidelne používajte produkty a podelte sa s ostatnými, ako vám pomohli dosiahnuť ciele v oblasti zdravia.



- Pozorujte lídra dôTERRA, ktorého obdivujete, ako niekoho pozýva na podujatie. Keď uvidíte, ako to robí, povzbudí vás to zlepšiť sa.
- Pripravte si kľúčové body rozhovoru, ktoré použijete pri pozvaní. Nájdite ten najlepší spôsob ako povedať to, čo chcete povedať.
- Podelte sa o pocity, ktoré máte v súvislosti s dôTERRA, a o pozitívny vplyv, ktorý má vo svete. Pomôžte ostatným, aby sa chceli s nadšením dozvedieť viac o spoločnosti.

Ako pozvete ľudí, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Influencing (vplyvu)?

¹ Asplund, Jim, M.A., James K. Harter, Ph.D., Sangeeta Agrawal, M.S. a Stephani K. Plowman, M.A. *The Relationship Between Strengths-Based Employee Development and Organisational Outcomes. Report. (Vzťah medzi rozvojom zamestnancov založenom na silných stránkach a výsledkami v rámci organizácie. Správa.)* Gallup. Washington, D.C.: Gallup, 2016.

Relationship Building (Budovanie vzťahov)



- Osobne sa spojte s každým človekom, ktorého pozývate. Urobte si čas na vybudovanie vzťahu, počúvajte a zaoberajte sa jeho obavami.
- Vytvárajte si nové vzťahy pri stretnutiach s priateľmi vašich priateľov.
- Nájdite si niečo spoločné s ľuďmi, s ktorými hovoríte. Pomôžte im objaviť, čo majú spoločné s misiou dōTERRA.



- Stretnite sa radšej osobne ako na kurzoch.
- Nájdite originálny prístup, ktorý je vám pri pozývaní iných prirodzený.
- Nechajte si priestor prispôsobiť sa tomu, čo je momentálne pre vás najlepšie bez ohľadu na to, čo ste si naplánovali.

Ako pozvete ľudí, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Relationship Building (budovania vzťahov)?

Strategic Thinking (Strategické myslenie)



- V predstihu si predstavte rozhovor, ktorý chcete mať s každou osobou. Premyslite si, čo povieť a ako predstavíte produkty dōTERRA.
- Využite svoje vedomosti o esenciálnych olejoch, aby ste mohli ľuďom ukázať, ako im môže dōTERRA pomôcť, a potom ich pozvite dozvedieť sa viac.
- Porozmýšľajte o rozhovoroch, ktoré ste mali o dōTERRA v minulosti a ktoré dopadli dobre. Čo ste si z tejto skúsenosti odniesli, čo by sa dalo uplatniť aj pri podobných situáciách?



- Urobte si rozpis s počtom pozvaní, ktoré musíte uskutočniť na to, aby ste splnili vaše ciele.
- Pri pozývaní používajte osobitný a systematický prístup (individuálne stretnutia, kurzy atď.). Sledujte svoje výsledky a v prípade potreby urobte zmeny.
- Podel'te sa o svoje ciele a víziu v podnikaní s dōTERRA a vyzvite ich, aby sa k vám pridali.

Ako pozvete ľudí, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Strategic Thinking (strategického myslenia)?

Verím v štandardizáciu automobilov.
Neverím v štandardizáciu ľudských bytostí.
—Albert Einstein

Prezentácia V SÚLADE S VAŠIMI SILNÝMI STRÁNKAMI



Predstavte produkty, ktoré menia životy, a obchodnú príležitosť, ktorú dōTERRA ponúka. Či už ide o malú alebo veľkú skupinu poslucháčov, doma alebo online, využite svoje silné stránky aby ste maximalizovali váš vplyv.



Ľudia, ktorí rozvinuli svoje silné stránky, zvýšili svoju výkonnosť až o 18 %.²

Životne dôležité kroky:



Usporiadávajte kurzy a individuálne stretnutia.



Rezervujte a vyhradte si kurz za kurzom.

Executing (uskutočňovanie)



- Vopred si vytvorte plán svojich kurzov. Pripravte si miestnosť a naplánujte a premyslite každý detail.
- Pri prezentácii produktov postupujte podľa príručky pre kurzy *Prírodné riešenia* a pri prezentácii obchodných príležitostí podľa príručky *Budovanie*.
- Každéj osobe na kurze poskytnite vzorky. Vaše kurzy by mali byť jednoduché a mali by sa dať ľahko zopakovať.



- Vytýčte si cieľ, čo sa týka počtu kurzov, ktoré by ste chceli z kurzu rezervovať.
- Prineste si niekoľko cenovo dostupných darčiekov (napr. kľúčienka) ako motiváciu na rezerváciu.
- Majte poruke formulár, kde si poznačíte informácie o ľuďoch, ktorí majú záujem o usporiadanie kurzu. Čo najrýchlejšie sa im potom ozvite a dohodnite termín kurzu.

Ako budete prezentovať, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Executing (uskutočňovania)?

Influencing (Vplyv)



- Zapojte každú osobu, ktorá sa zúčastňuje na kurze, do rozhovoru. Pomôžte im, aby sa ešte pred začiatkom vašej prezentácie cítili pohodlne a boli plní očakávania.
- Už na začiatku kurzu rozdajte esenciálne oleje, aby vaši poslucháči pochopili spojitosť s produktmi a prakticky si vyskúšali to, čo prezentujete.
- Uvitajte väčší počet poslucháčov.



- Pozorne si prezrite miestnosť a na každom kurze si všimnite nových hostí. Povzbudte ich, aby sa stali hosťami svojho vlastného kurzu.
- Podelte sa o svoje nápady a skúsenosti. Vyzvite účastníkov kurzu, aby zažili to isté na vlastnej koži tým, že začnú ako hostitelia svojho vlastného kurzu.
- Uľahčite ľuďom povedať „Áno“ a stať sa hosťami vlastného kurzu. Pripravte sa na prípadné námietky a nájdite riešenia.

Ako budete prezentovať, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Influencing (vplyvu)?

² Gallup, 2016.

Keď každý spieva rovnaký tón,
nedosiahnete súzvuk.

—Doug Floyd

Relationship Building (Budovanie vzťahov)



- Keď ľudia vstúpia do dverí, nadviažte s nimi kontakt.
- Pomôžte hostiteľovi, aby sa každý zo zúčastnených cítil pohodlne a výnimočne.
- Každý kurz prispôsobte zúčastneným osobám. Podelte sa o pozitívny vplyv, ktorý dosiahla dōTERRA vo svete prostredníctvom nadácie dōTERRA Healing Hands™ a iniciatívy Co-Impact Sourcing™.



- Naučte sa mená vašich hostí a ich zdravotné preferencie. Spýtajte sa ich, či by mali záujem o usporiadanie kurzu, na ktorom by ste sa zaoberali týmito preferenciami.
- Pomôžte ostatným, aby sa nadchli pre usporiadanie kurzu u seba tým, že sa podelíte o svoje vlastné skúsenosti.
- Keď s niekým diskutujete o usporiadaní kurzu, všimajte si jeho reakciu. Pokúste sa určiť, aký na to má názor a v prípade, že je nervózny, zaoberajte sa jeho obavami.

Ako budete prezentovať, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Relationship Building (budovania vzťahov)?

Strategic Thinking (Strategické myslenie)



- Skôr ako začnete s učením, stanovte si konkrétny cieľ, koľkých ľudí na každom kurze zaregistrujete.
- Sústreďte sa na prezentačné materiály a poskytnite čo možno najlepšie informácie. V každej časti kurzu sa pokúste názorne predstaviť, ako dokážu produkty dōTERRA pomôcť.
- Pouvažujte o prípadných otázkach, ktoré môžu padnúť a rozhodnite sa, ako na ne odpoviete. Poskytnite náležitú radu a odporúčania.



- Po kurze sa porozprávajte s hosťami a zistite, či majú záujem o usporiadanie svojho vlastného kurzu. Pomôžte im zistiť, ako im to môže pomôcť v budúcnosti.
- Načrtnite predstavu, čo by mohla táto obchodná príležitosť pre nich znamenať a prečo má zmysel dozvedieť sa viac.
- Prekonajte prípadné prekážky a ponúknite nové perspektívy a nápomocné rady, ako krok za krokom usporiadať vlastný kurz.

Ako budete prezentovať, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Strategic Thinking (strategického myslenia)?

Registrácia (Enrol)

V SÚLADE S VAŠIMI SILNÝMI STRÁNKAMI



Pomôžte ľuďom dostať esenciálne oleje do ich domovov a začať budovať ich vlastné podnikanie s dōTERRA™. Využite vaše silné stránky a **zaregistrujte** vašich zákazníkov, nech sú ich ciele akékoľvek.



Ľudia, ktorí rozvinuli svoje silné stránky, zvýšili svoje predaje až o 19 %.³

Životne dôležité kroky:



Zaregistrujte zákazníkov.



Zostavte prehľad Životného štýlu.

Executing (uskutočňovanie)



- Nacvičte si váš plán uzatvárania. Majte rozmyslené, čo presne povieť a ako budete prezentovať výhody členstva v dōTERRA. V prípade potreby si pozrite príručku Start alebo sa obráťte na vašich nadriadených lídrov.
- Pomôžte ľuďom zaregistrovať sa do Programu vernostných odmien. Prejdite si s nimi zadávanie vernostnej objednávky (LRP).
- Venujte sa účastníkom kurzu alebo individuálnych stretnutí z vášho zoznamu, ktorí ešte nie sú zaregistrovaní. Prejdite si s nimi ďalšie kroky pri registrácii a pomôžte im vybrať balík.



- Ihneď po kurze si naplánujte zostavenie prehľadu Životného štýlu a poskytnite dostatok času na to, aby zákazníkovi najprv prišiel produkt.
- Pri zostavení prehľadu Životného štýlu s každým vašim novým zákazníkom používajte Denník úspechov nachádzajúci sa v príručke Empowered Success Start.
- Pri zostavení prehľadu Životného štýlu si vyhradte dostatok času, aby ste sa spýtali, či má záujem o usporiadanie kurzu alebo poskytnutie referencií.

Ako budete registrovať, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Executing (uskutočňovania)?

Influencing (Vplyv)



- Pripravte sa a riešte prípadné námietky na konci kurzu.
- Pomôžte ľuďom vybrať balíky. Podelte sa o informácie, čo sa vám a vašim známym osvedčilo.
- Pomocou sociálnych médií predstavte najlepšie registračné balíky pre začiatočníkov a vysvetlite, aké jednoduché je začať.



- Maximalizujte zostavenie prehľadu Životného štýlu a pomôžte zákazníkovi napláňovať ich prvé tri mesiace vernostných objednávok.
- Vysvetlite, že dōTERRA predstavuje príležitosť žiť životný štýl v znamení zdravia a pohody (wellness) a je rovnakou príležitosťou pre každého. Vyzvite ich, aby sa o ňu podelili s ostatnými.
- Podelte sa s nimi o presvedčenie, že produkty dōTERRA môžu do ich života priniesť zmenu. Pomôžte im nadchnúť sa pre používanie produktov.

Ako budete registrovať, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Influencing (vplyvu)?

³ Gallup, 2016.

Silné stránky pomáhajú budovať sebadôveru. Sebadôvera vedie k činom. Ľudia, ktorí veria vo svoje vlastné schopnosti, dary a talenty sú šťastní a angažujú sa v tomto podnikaní na novej, vyššej úrovni.

—Nicole Moultrie

Relationship Building (Budovanie vzťahov)



- Prediskutujte s ľuďmi ich zdravotné preferencie a obchodné ciele. Prispôbte odporúčania, čo sa týka balíkov podľa toho, čo sa dozviete.
- Hľadajte spoločný základ, povedzte im, ako vám váš registračný balík pomohol s podobnými zdravotnými preferenciami, keď ste začínali podnikáť s dōTERRA™.
- Ukážte ľuďom potenciál, ktorý môžu odryť, keď žijú zdravým životným štýlom s dōTERRA. Pomôžte im vybrať balík, ktorý im umožní jednoducho začať.



- Niektorí zákazníci potrebujú väčšiu pomoc, aby začali. V priebehu zostavenia ich prehľadu Životného štýlu im povedzte, že tu budete pre nich, ak budú mať akékoľvek otázky.
- Podelte sa s nimi o svoj „arsenál“ esenciálnych olejov. Vysvetlite im, ako vám zmenili život.
- V priebehu zostavenia ich prehľadu Životného štýlu sami sebe položte otázku, či by sa táto osoba rada stala vašim partnerom vo vašom podnikaní s dōTERRA.

Ako budete registrovať, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Relationship Building (budovania vzťahov)?

Strategic Thinking (Strategické myslenie)



- Počúvajte a poskytnite priame riešenia, ktoré sú prispôbené individuálnym zdravotným preferenciám každého jednotlivca. Podelte sa o svoje odporúčania a zdôvodnite, prečo budú účinné.
- Prediskutujte s ľuďmi kompenzačný plán a vysvetlite, ako by mohol prípadne zmeniť ich životy.
- Podelte sa o svoje poznatky o esenciálnych olejoch a rôzne cesty, ktorými sa môžu uberať, keď chcú začať svoj životný štýl v znamení zdravia a pohody s dōTERRA.



- Na zostavenie prehľadu Životného štýlu si pre svojich nových zákazníkov prineste materiály so zdrojmi. Uistite sa, že majú k dispozícii spoľahlivé zdroje informácií o esenciálnych olejoch.
- Ukážte im rozdiel, ktorý ich čaká, keď budú žiť zdravým životným štýlom s dōTERRA. Dajte to do kontrastu so spôsobom, ako sa môžu cítiť, ak budú pokračovať v živote ako doteraz.
- Spýtajte sa na ich záujem zdieľať alebo budovať podnikanie s dōTERRA. Počúvajte ich záujmy a obavy a ponúknite im váš názor na to, čo by mohla byť pre nich najlepšia cesta.

Ako budete registrovať, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Strategic Thinking (strategického myslenia)?

Podpora (Support)

V SÚLADE S VAŠIMI SILNÝMI STRÁNKAMI



Podporujte svojich zákazníkov a členov tímu pravidelným sledovaním, poskytujte im dôležité zdroje a spojte ich s komunitou dōTERRA™.

Životne dôležité kroky:



Venujte sa členom.



Nájdite vašich budovateľov.



Udržujte váš tím silný!
Pracovné skupiny, ktoré rozvíjali svoje silné stránky, mali o 72 % menšiu fluktuáciu.⁴

Executing (uskutočňovanie)



- Vytvorte si harmonogram pre stretnutia a mentoring.
- Informujte svojich zákazníkov o mesačných špeciálnych ponukách a akciách.
- Poskytnite svojim zákazníkom zoznam zdrojov, aby sa dozvedeli viac informácií o produktoch, ako sú nadchádzajúce podujatia, školenia alebo webinäre.



- Stanovte si cieľ nájsť troch budovateľov do 90 dní alebo iný cieľ, ktorý bude pre vás výzvou.
- Naplánujte si stále školenia so svojimi novými budovateľmi.
- Budte zodpovedný a stanovujte si so svojimi novými budovateľmi ciele uplatňovaním príručky Štart.

Ako budete poskytovať podporu, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Executing (uskutočňovania)?

Influencing (Vplyv)



- Rozpovedzte váš príbeh svojim novým zákazníkom.
- Podelte sa o dôležité informácie s nadšením a motiváciou.
- Pripomeňte svojim novým zákazníkom výhody Programu vernostných odmien. Ukážte im, ako môžu jednoducho zadať objednávku na mesiac, ak tak ešte neurobili.



- Podporte ostatných, aby rozbehli svoje vlastné podnikanie s dōTERRA. Pomôžte im zdolať prekážky a prekonať obavy.
- Priemerný podiel pokračujúcich zákazníkov dōTERRA je 65 %. Sledujte vaše podiely pokračujúcich zákazníkov a zistite, či sa vy a váš tím môžete zlepšiť.
- Ukážte potenciálnym budovateľom, čo môžu dosiahnuť prácou s vami a prečo sú dobrou partiou pre dōTERRA.

Ako budete poskytovať podporu, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Influencing (vplyvu)?

⁴ Gallup, 2016.

Keď dostali moji lídri a členovia tímu príležitosť spoznať a konať v súlade s ich silnými stránkami, začali podnikat' efektívnejšie a radostnejšie SVOJIM vlastným spôsobom.

—Robin Jones

Relationship Building (Budovanie vzťahov)



- Pravidelne sa kontaktujte so svojimi novými zákazníkmi a uistite sa, že ich potreby sú splnené.
- Nájdite spôsoby, ako sa kontaktovať s novými zákazníkmi dōTERRA (napr. posilňovňa, komunitné podujatia, knižný klub a pod.).
- Pozvite nových zákazníkov, aby sa k vám a vášmu tímu na najbližšom podujatí pridali.



- Vytvorte si pravidelnú rutinu v mentorských telefonických rozhovoroch s vašimi novými budovateľmi. Počúvajte o ich víťazstvách a ťažkostiach a v prípade potreby ich povzbudte.
- Pomôžte svojim novým budovateľom naučiť sa a pochopiť „Prečo oni“.
- Skontaktujte nových budovateľov s ľuďmi vo vašom tíme, ktorí majú podobné záujmy.

Ako budete poskytovať podporu, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Relationship Building (budovania vzťahov)?

Strategic Thinking (Strategické myslenie)



- Sledujte vaše čísla, aby ste zistili, kto potrebuje pomoc. Ak zákazník už niekoľko mesiacov nezadal objednávku, spojte sa s ním a zistite prečo.
- Poskytujte novým zaregistrovaným členom užitočné informácie a zdroje, ako sú nástroje Empowered. Podelte sa o svoje presvedčenie riadiť sa zavedeným systémom.
- Naplánujte si témy mesiaca pre námety vzdelávacích a obchodných školení o produktoch. Témy mesiaca oznámte svojim novým zákazníkom.



- Ak máte ľudí, ktorí majú záujem stať sa budovateľmi, pouvažujte o strategickom zaradení.
- Vyhradte si čas vo svojom harmonograme na pokojné, nerušené premýšľanie a uvažovanie. Porozmýšľajte nad každým zo svojich budovateľov a ako by ste ich vedeli najlepšie podporiť.
- Pomôžte novým budovateľom vizualizovať ich budúcnosť s dōTERRA a podporte ich, aby si stanovili svoje vlastné ciele, ktoré chcú dosiahnuť.

Ako budete poskytovať podporu, keď využijete vaše konkrétne silné stránky v oblasti Strategic Thinking (strategického myslenia)?

VEĎTE V SÚLADE SO SVOJIMI SILNÝMI STRÁNKAMI

Keď bude rásť váš tím, porastie aj vy ako vodca. Každý vodca vyzerá inak ale vy budete tým najlepším, ak splníte potreby vášho tímu. Nedávna štúdia na 10 000 zamestnancoch odhalila štyri veci, ktoré si sledovatelia najviac vážia u svojich vodcov.⁵ Tieto štyri potreby sú:

Stabilita • Viera • Empatia • Dôvera



Využite svoje silné stránky, aby ste sa uistili, že plníte tieto potreby u ľudí, ktorí vás nasledujú. Využívajte váš talent v oblasti Executing (uskutočňovania), Influencing (vplyvu), Relationship Building (budovania vzťahov) alebo Strategic Thinking (strategického myslenia) a staňte sa vodcom, ktorého vaša organizácia potrebuje.

Dôležitou súčasťou vedenia v súlade s vašimi silnými stránkami je pomáhať ostatným uvedomiť si svoje silné stránky. Uplatnite zásady, ktoré ste sa naučili v tejto príručke a pomôžte vášmu tímu rozvíjať ich vlastné silné stránky. Pri svojej práci majte na pamäti tieto nosné zásady v oblasti rozvoja silných stránok:

- 1 Témy sú neutrálne.
- 2 Témy nie sú nálepky.
- 3 Veďte s pozitívnym úmyslom.
- 4 Rozdiely sú výhodou.
- 5 Ľudia potrebujú jeden druhého.



Sami dokážeme málo, ale spolu dokážeme veľa.

—Helen Keller

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

Chápete silu a potenciál organizácie založenej na silných stránkach. Preto vezmite, čo ste sa naučili v tejto príručke, a podelte sa o to so svojim tímom. Pomôžte ostatným rozvíjať ich vlastné talenty. Nižšie nájdete niekoľko nápadov ako zapojiť filozofiu silných stránok do fungovania vášho tímu.

EXECUTING (USKUTOČŇOVANIE)

- Naplánujte si „rozhovory o silných stránkach“, kde zdôrazníte niekoľko talentov.
- Uistite sa, že vaši lídri videli videá o svojich najväčších talentoch.
- E-mailom pošlite *príručku o silných stránkach (Strengths Guide)* vášmu tímu.



INFLUENCING (VPLYV)

- Natočte živé video cez Facebook (Facebook Live), v ktorom upozorníte na *príručku o silných stránkach*.
- Dokončíte túto príručku a podelte sa so svojím názorom na ňu a ako pomohla vám osobne a pri vašom podnikaní.
- Budte príkladom a začnite využívať svoje silné stránky v každodenných aspektoch vášho podnikania. Podelte sa s ostatnými, aký to malo na vás vplyv.




RELATIONSHIP BUILDING (BUDOVANIE VZŤAHOV)

- Uskutočnite rozhovor s každým z vašich kvalifikujúcich sa lídrov a prejdite si ich jedinečné silné stránky. Pomôžte im pochopiť, ako používať *príručku o silných stránkach*.
- Vytvorte tlačенú kópiu silných stránok vášho vodcu a zarámujte ich ako darček.
- Vybudujte si dobrý vzťah a jednotu pri zábavných činnostiach týkajúcich sa silných stránok na nasledujúcom školení tímu alebo podujatí.

STRATEGIC THINKING (STRATEGICKÉ MYSLENIE)

- Zorganizujte školenie tímu, na ktorom si prejdete *príručku o silných stránkach* a každému pomôžete pochopiť, ako ju používať.
- Zmapujte silné stránky svojho tímu a v rámci brainstormingu s vašimi vodcami si spíšte zoznam, ako optimalizovať talenty a zručnosti každého z nich.
- Preskúmajte a zistite si viac o každej z 34 silných stránok, aby ste boli lepším mentorom.



Máte vlastnosti a danosti, ktoré vás robia *jedinečným*. Je na vás, aby ste premenili tieto vlastnosti na *silné stránky*. Prestaňte sa porovnávať s ostatnými. Vaše silné stránky boli dané vám na určitý *účel*. Keď prijmete svoje autentické ja, váš *potenciál* bude bezhraničný!

—Emily Wright

