

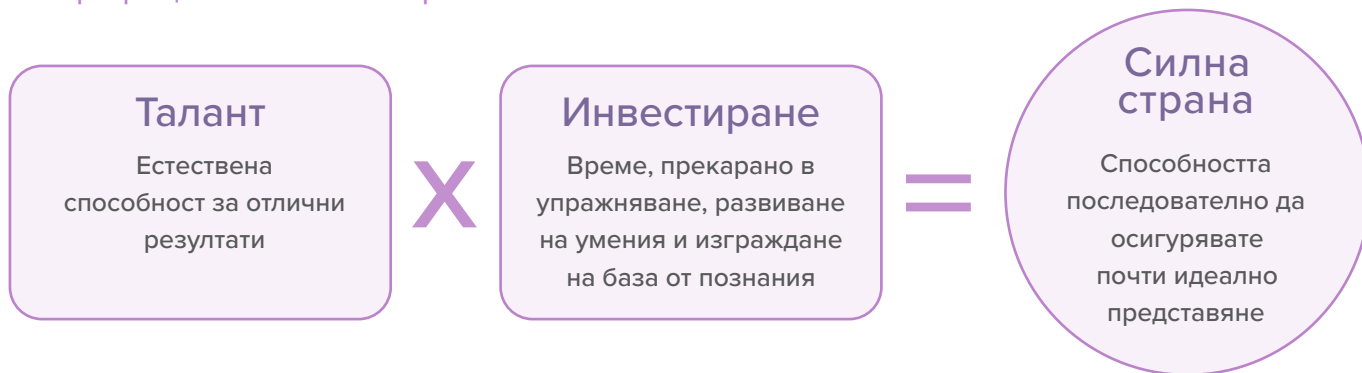
Наръчник "Силни страни"

ЗА СТРОИТЕЛИ



EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You е програма за личностно развитие, създадена да Ви помогне да научите, обичате и живеете със силните си страни всеки ден. Вашите “силни страни” са Вашите естествени модели на мислене, поведение и усещане. За начало преминавайте оценка CliftonStrengths®, с която се определят Вашите “Характерни теми” или Вашите водещи пет теми от списък с 34 уникални естествени таланти. Вашите Характерни теми са талантите, на които разчитате най-много за изпълняване на планове, влияние върху другите, изграждане на отношения и стратегическо мислене. Осъзнаването, че доброто представяне произлиза от индивидуални таланти, Ви позволява да постигнете нови висоти на увереност и способности. **Като инвестирате и развивате тези таланти, Вие ги превръщате в свои силни страни.**



34-те теми на CliftonStrengths са организирани в четири области: Изпълнение, Влияние, Изграждане на отношения и Стратегическо мислене. Не се притеснявайте, ако нямате водещо умение в някоя конкретна област – например, ако нямате водещо умение за Изпълнение, не означава, че не можете да изпълнявате планове. Вместо това се концентрирайте върху отделните силни страни, с които разполагате, и начините, по които можете да ги използвате за постигане на желаните резултати.

34 теми на CliftonStrengths®

ИЗПЪЛНЕНИЕ

<u>Achiever®</u>	Работливи, упорити, заети, продуктивни
<u>Arranger®</u>	Организиран, гъвкави, склонни да сътрудничат, находчиви
<u>Belief®</u>	Устремени, уверени, принципни, ангажирани
<u>Consistency®</u>	Честни, балансирани, надеждни, предвидими
<u>Deliberative®</u>	Наблюдателни, внимателни, бдителни, съобразителни
<u>Discipline®</u>	Структурирани, организирани, стабилни, планирани
<u>Focus®</u>	Наясно с прогреса, ефективни, целеустремени, решителни
<u>Responsibility®</u>	Ангажирани, старателни, надеждни, отдадени
<u>Restorative®</u>	Оправни, проучващи, отзивчиви, проникателни

Лицата с преобладаващи теми на Изпълнение знаят как да накарат нещата да се случват.



ВЛИЯНИЕ

<u>Activator®</u>	Инициативни, активни, динамични, енергични
<u>Command®</u>	Самоуверени, директни, решителни, със силна воля
<u>Communication®</u>	Изразителни, с висока езикова култура, завладяващи, прозрачни
<u>Competition®</u>	Упорити, конкурентоспособни, психически издръжливи, победители
<u>Maximizer®</u>	Ориентирани към качеството, подбиращи, насочени към отлични резултати, трансформиращи се
<u>Self-assurance®</u>	Уверени, сигурни, самостоятелни, настоятелни
<u>Significance®</u>	Независими, мислещи за следващите поколения, влиятелни, предизвикващи промяна
<u>Woo®</u>	Социални, очарователни, въвличащи след себе си, изпълнени с енергия

Лицата с водещи теми на Влияние знаят как да поемат лидерството, да се изкажат и да се погрижат екипът да бъде чул.

Лицата с преобладаващи теми на Изграждане на отношения имат способността да създават силни взаимоотношения, които могат да сплотят екипа и да го превърнат в нещо повече от сбор от съставните му части.

ИЗГРАЖДАНЕ НА ОТНОШЕНИЯ

<u>Adaptability®</u>	Гъвкави, спонтанни, отзивчиви, любезни
<u>Connectedness®</u>	Намиращи път към хората, доверчиви, философски настроени, интегриращи се
<u>Developer®</u>	Възприемащи, насочени към развитие, търпеливи, насърчаващи
<u>Empathy®</u>	Емоционални, проникателни, влизащи в положение, интуитивни
<u>Harmony®</u>	Практични, любезни, склонни към сътрудничество, избягващи конфликти
<u>Includer®</u>	Приемащи, ориентирани към равенство, приятелски настроени, приветстващи
<u>Individualization®</u>	Разбиращи, умеещи да оценяват наблюдателни, ориентирани към клиента
<u>Positivity®</u>	Ентусиазирани, оптимистични, обичащи забавленията, вълнуващи се
<u>Relator®</u>	Грижовни, искрени, неподправени, прозрачни

СТРАТЕГИЧЕСКО МИСЛЕНЕ

<u>Analytical®</u>	Логични, обективни, ръководещи се от фактите, скептични
<u>Context®</u>	Познаващи историята, учещи се от миналото, старателни, гледащи в перспектива
<u>Futuristic®</u>	С въображение, вдъхновяващи, изпълнени с енергия, ориентирани към бъдещето
<u>Ideation®</u>	Творчески настроени, оригинални, иновативни, проникателни
<u>Input®</u>	Любознателни, информирани, архивиращи, проучващи
<u>Intellection®</u>	Разумни, философски настроени, самоанализиращи се, с критично мислене
<u>Learner®</u>	Любопитни, заинтересовани, бързо учещи се, правещи всичко със страст
<u>Strategic®</u>	Наблюдателни, предвидливи, разсъдливи, подбиращи

Лицата с преобладаващи теми на Стратегическо мислене обмислят какви могат да бъдат. Те попиват и анализират информация, която може да служи за по-добри решения.

НАУЧЕТЕ КОИ СА СИЛНИТЕ ВИ СТРАНИ

Защо е важно да познавам силните си страни?

Забелязано е, че хората, които се концентрират върху използването на силните си страни: Е три пъти по-вероятно да съобщават, че имат отлично качество на живот;

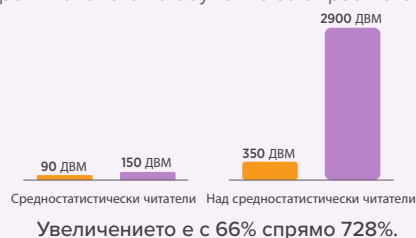
Вашите силни страни са собствените Ви супер сили. Те са Вашият уникален набор от таланти и тяхната комбинация описва Вашата зона на гениалност. Познаването на Вашите таланти улеснява определянето на конкретните умения, които, когато бъдат развити, ще Ви помогнат да постигнете целите си.

Твърде често ние се концентрираме върху слабите страни или това, което е счупено, неправилно или има нужда от "поправяне". Обаче концентрирането върху положителните страни и развиването на присъщите Ви таланти и умения е сила. Например, независимо колко много се стараете, винаги ще се справяте по-добре с писането и рисуването с водещата си ръка, отколкото с другата. Изграждането на Вашите естествени таланти винаги дава по-добри резултати, отколкото опитът да подобрите това, което не Ви се удава естествено. Вашите таланти не определят *какво* правите, а по-скоро *начина*, по който го правите.

Прекарват най-добре времето си, когато се концентрират върху превръщането на естествените си таланти в силни страни.



Изследване, проведено от Университета на Небраска, показва потенциалното влияние на концентрирането върху силните страни. На диаграмата по-долу е показана скоростта на четене при средностатистическите читатели и тези над средното ниво **преди** и **след** преминаването на обучение за бързо четене.



Как силните страни ще помогнат на екипа ми?

Забелязано е, че хората, които се концентрират върху използването на силните си страни: Е шест пъти по-вероятно да се ангажират с работата си.

Съвместната работа в екип с хора, които разбират своите силни страни, Ви дава възможност да ръководите, подкрепяте, да си сътрудничите и да се развивате по-бързо и по-ефективно. Вие разбирате какво мотивира и дава енергия на Вас и другите, а това Ви помага да видите как всеки член на екипа може да се представи най-добре. Това Ви позволява да изградите доверие и стабилност в екипа си, особено като помагате на членовете му да се възползват от собствените си силни страни.

Какво ще се случи, когато мислим за това, в какво хората са добри, вместо да се спираме върху недостатъците им?

— Доналд О. Клифън

Концентрирането върху силните страни промени всичко в бизнеса ми. Почти всеки ден ставам от сън и мисля: "Какво искам да свърша днес и откъде да започна?" Activator е моята воля за изпълняване на тези проекти. Използването на Позитивността и Комуникацията ми позволяват да се представя като лидер и да споделя посланието си за излекуване и изобилие. Най-важното е, че разбирането на силните страни на другия е най-големият подарък от всички, понеже мога да използвам тази информация, за да го обучавам и да му помогна да постига максимума от своя уникален набор от таланти.

— д-р Мариза Снайдер

Много хора работят за постигането на подобни цели, но поетият от Вас път за постигането им ще бъде много по-различен. Познаването на Вашите силни страни Ви очертава пътя към успеха. Когато приемете своя уникален набор от силни страни, Ви се дават възможности да постигате успех, като правите това, в което сте най-добри по природа.

Оценяването на силните страни на Вашия екип също така ви позволява да имате повече съчувствие, разбиране и съпричастност, като продължавате да изградите бизнес отношения. Това е особено силно, когато обучавате членовете на екипа си, помагате им да отключат собствения си потенциал и работите за осъществяването на мечтите им.

ОБИЧАЙТЕ СИЛНИТЕ СИ СТРАНИ

Обича към силните Ви страни е ключова стъпка за разбирането на начина, по който да ги използвате. Изпълнете упражнението по-долу, за да разпознаете и приемете силните си страни. След това обсъдете силните си страни на глас. Говорете със семейството, приятелите, колегите и ръководителите си за това кои са Вашите силни страни и как ги използвате.

Твърдение за силните страни

Помислете за моментите, когато сте използвали силните си страни в дейността си с dōTERRA™ – когато сте постигнали успех или сте повлияли положително върху живота на друг. Като имате предвид тези моменти, постигнати чрез силните Ви страни, изпълнете упражнението по-долу. (Използвайте ключовите думи от страници 2-3 за вдъхновение, ако е необходимо.)

- 1 Напишете едно изречение, описващо всяка от Вашите пет водещи силни страни и начина, по който те изглеждат за Вас.
- 2 Съчетайте своите пет твърдения за силни страни в лично твърдение за силни страни.

Силна страна Описание

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Пример

Maximiser - Обичам да превръщам хубавите неща в още по-хубави.

Activator - Когато знам, какво искам да постигна, предприемам действия.

Futuristic - Обичам да мисля за възможностите.

Belief - Имам определени основни ценности, които не се променят.

Achiever - Поставям високи стандарти за себе си в различни области на живота.

Твърдение за силните страни

Пример

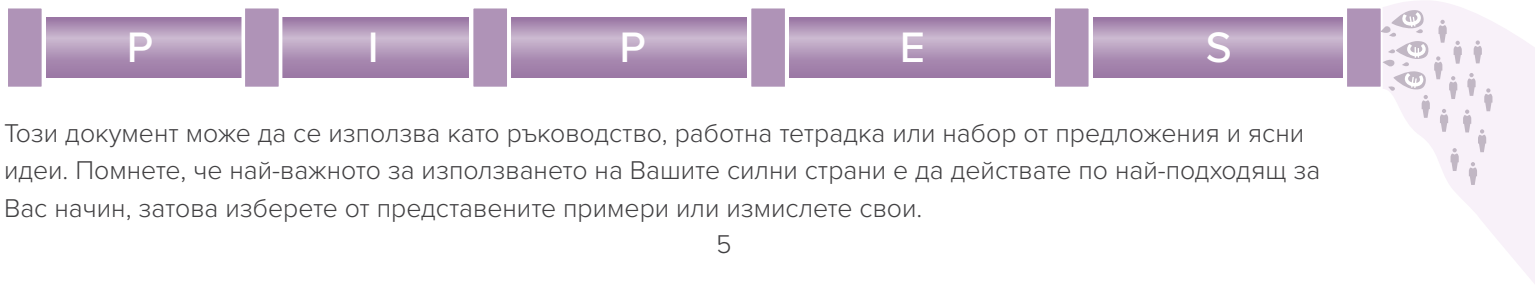
Ръководя се от мисълта за възможностите и как мога да направя нещата страхотни, следвайки своите ръководещи принципи, бързо предприемам действия за постигане на изключителни резултати.

ЖИВЕЙТЕ СЪС СИЛНИТЕ СИ СТРАНИ

Как да използвате това ръководство

Вероятността някой да има същите пет водещи силни страни в същия ред е 1 на 33 400 000.

След като разберете кои са Вашите пет водещи силни страни и изразите какво те означават за Вас, сте готови да започнете да ги използвате за изграждане на Ваш бизнес с dōTERRA™! Това ръководство е проектирано да Ви даде старт, като представи разбивка на дейностите, с които ще можете да създадете своя бизнес модел на dōTERRA: **Prepare** (Подготовка), **Invite** (Покана), **Present** (Представяне), **Enrol** (Регистриране), **Support** (Подкрепа). За всяка от тях ще намерите ключови стъпки от ръководството [Empowered Success Launch](#), както и съвети за използване на силните Ви страни за постигането им. **Въз основа на колективния опит на лидерите на dōTERRA**, тези ключови стъпки са задачите, които са доказано определящи за изграждането на бизнес с dōTERRA. Тези предложения са организирани съгласно областите на силните страни – Изпълнение, Влияние, Изграждане на отношения и Стратегическо мислене.



Подготовка (Prepare) СЪС СВОИТЕ СИЛНИ СТРАНИ



Възползвайте се от силните си страни, докато се **подготвяте** за успеха с dōTERRA. Ще постигнете по-добри резултати, когато предприемете следните ключови стъпки по свой начин, използвайки своя уникален набор от силни страни!

Изучавахме хората, които се представят отлично, и забелязахме, че те рядко бяха “гладки”. Напротив, те бяха остри.

— Доналд О. Клифън

Ключови стъпки:

-  Определете ясни цели за следващите месеци.
-  Установете хронология за дейността си.
-  Съставете списък на лицата, с които искате да поговорите относно продуктите на dōTERRA и бизнес възможностите.

Вижте ръководствата за класиране в *Empowered Success* за още ключови стъпки!

Изпълнение



- Съобщете за своите цели на ръководителите си или на членовете на екипа си, за да поемете отговорност.
- Запишете целите си и ги поставете на място, където ще ги виждате ежедневно.



- Планирайте следващия си месец, като съставите график на действията от PIPES (модела на петте п-та), които е необходимо да предприемате всяка седмица. Планирайте уроци за следващия месец.
- Разпределете хронологията на постижими ежедневни цели и ги запишете в календара си. Следете напредъка си по пътя.



- Попълнете формуляра Проследяване на успеха в ръководството *Empowered Success Launch*. Определете приоритети и категоризирайте своя списък с хора.
- Определете най-ефективния начин да достигате до хората от списъка си.

Използвайки конкретните си силни страни за Изпълнение, как ще се подготвите?

Влияние



- Определете своята обща цел за бизнеса си с dōTERRA и промените, които искате да постигнете в живота на хората.
- Превърнете личното развитие в приоритет.



- Попитайте ръководителите си как е изглеждала тяхната хронология, когато са били на Вашето място. Използвайте това за измерване на напредъка си.
- Започнете сега! Можете да преразглеждате и подобрявате плана си в движение.



- Помислете за инфлуенсърите, които познавате и с които желаете да работите, както и за лицата, които биха се заинтересували от това, което имате да им споделите.
- Определете най-добрия начин да се свържете с хората, които е възможно да се заинтересуват. В кои онлайн групи или форуми участват те?

Използвайки конкретните си силни страни за Влияние, как ще се подготвите?

Обичам да интегрирам силните страни в бизнеса си с dōTERRA. Това ми дава яснота при изразяването, когато говоря с членовете на екипа си относно техните индивидуални таланти и дарби, а също така ми помага да комуникирам по начини, които са силни и им въздействат. След като интегрирахме силните страни, създадохме близки взаимоотношения в екипа, започнахме да ценим способностите на другите и да насърчаваме съчувствие, увереност и радост. Това преобрази бизнеса ми.

— Кристин ван Вей

Изграждане на отношения



- Помислете как искате да подобрите живота на другите чрез dōTERRA. На колко души искате да помогнете?
- Когато определяте цели за бизнеса си, решете колко души желаете да се присъединят към Вас в изграждането на финансова система.



- Определете график за редовни обучения и участвайте в екипни разговори и ежемесечни обучения.
- Отделете време да се свързвате с екипа си по смислени, лични начини. Планирайте срещи с хора в календара си по име и отделяйте достатъчно време за разговори.



- Като мислите за хората, които познавате, съставете списък на тези, за които би било приятно да работят с Вас за изграждането на Вашия бизнес с dōTERRA.
- Запитайте се кой разполага със силни страни и интереси, които да допълнят и разнообразят екипа Ви.

Използвайки конкретните си силни страни за Изграждане на отношения, как ще се подготвите?

Стратегическо мислене



- Отделете време да си представите визуално целите си и да ги запишете. Определете 90-дневна бизнес цел.
- Определете виждането си за своя бизнес. Запитайте се какво можете да преподавате на уроците си този месец, което би Ви позволило да споделяте това виждане с други.



- След като определите целта си, помислете стратегически какво е необходимо да постигнете и кога, за да я осъществите. Използвайте инструменти от ръководствата Empowered Success, като ранк-планерите или инструмента за проследяване "Троен бонус".
- Съставете график за уроци, индивидуални занятия, прегледи на бизнеса и др. за всеки месец. Подгответе обща схема на темите на уроците, които ще съответстват на интересите на аудиториите Ви и ще ги привлекат да присъстват.



- Проведете брейнсторминг, за да определите лицата, които според Вас ще са възприемчиви към разговор за dōTERRA. Обсъдете идеите с член на семейството или приятел.
- Научете възможно най-много за предимствата и свойствата на етеричните масла.

Използвайки конкретните си силни страни за Стратегическо мислене, как ще се подготвите?

Поканете (invite) С ВАШИТЕ СИЛНИ СТРАНИ



Всеки кани хора в dōTERRA по свой начин. Използвайте силните си страни, за да **поканите** по свой начин! Свързвайте се с хората искрено, споделяйте опита си с етеричните масла и ги канете на презентация.

Ключови стъпки:



Свързвайте се с хората в списъка си и откривайте техните интереси и нужди.



Установявайте контакт с хора и ги канете да научат повече за dōTERRA.



Лицата, развили своите силни страни, показват до 15 процента по-висока ангажираност в работата си.¹

Потърсете още резултати от световното проучване на Gallup в това ръководство, които показват, защо силните страни са от значение!

Изпълнение



- Създайте си система за контакт с хора в списъка Ви, за да сте сигурни, че никой не е пропуснат.
- Поставете си за цел да раздавате мостри на конкретен брой хора.
- Определете успешен сценарий или фраза за покана, която усещате като подходяща за Вас. Погледнете. страница 9 в ръководството Launch.



- Упражнявайте се да каните хора на събития, като разигравате сцени с приятели, роднини или с ръководителите си.
- Трябва да знаете кои хора желаете да поканите на едно или друго събитие, преди да говорите с тях.
- Поставете си цел за броя хора, с които ще установявате контакт всеки ден и/или седмица.

Използвайки конкретните си силни страни за Изпълнение, как ще поканите?

Влияние



- Преминете по списъка си, определяйки най-добрия начин да се доближите до хората и да обсъдите продуктите на dōTERRA, както и възможността за бизнес, с тези от списъка Ви.
- Използвайте социалните мрежи и други възможности за разширяване на мрежата Ви от контакти.
- Използвайте продуктите последователно и споделяйте как те са Ви помогнали за постигане на здравните Ви цели.



- Наблюдавайте как лидер на dōTERRA, на когото се възхищавате, кани някого на събитие. Когато видите как той/тя отправя покана, ще се вдъхновите да станете по-добри.
- Подгответе ключови моменти за обсъждане, които да използвате, когато отправяте покани. Открийте възможно най-добрия начин да кажете това, което искате.
- Споделете това, което чувствате относно dōTERRA и положителното въздействие върху света. Помогнете на другите да се развълнуват от това, да научат повече за нас.

Използвайки конкретните си силни страни за Влияние, как ще поканите?

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

Изграждане на отношения



- Установете лична връзка с всяко лице, което каните. Отделете време да изградите отношения, слушайте и се отзовавайте на притесненията им.
- Развивайте нови отношения, като се запознавате с приятелите на своите приятели.
- Открийте какво Ви свързва с хората, с които говорите. Помогнете им да разберат какво общо имат с мисията на dōTERRA.



- Обмислете провеждането на индивидуални занятия вместо класове.
- Открийте искрен подход, който усещате като най-естествен, когато каните други да научат повече.
- Позволете си да се адаптирате към пътя, който усещате като най-добър за момента, независимо какво сте планирали.

Използвайки конкретните си силни страни за Изграждане на отношения, как ще поканите?

Стратегическо мислене



- Представете си предварително разговора, който желаете да проведете с всеки човек. Обмислете какво ще кажете и как ще му представите продуктите на dōTERRA.
- Използвайте познанията си за етеричните масла, за да помогнете на хората да видят как продуктите на dōTERRA могат да са полезни за тях, след което ги поканете да научат повече.
- Спомнете си разговорите относно dōTERRA, които сте водили в миналото и които са преминали добре. Какво научихте от това преживяване, което може да се приложи в бъдещи ситуации?



- Съставете разбивка на броя покани, които е необходимо да отправите, за да постигнете целите си.
- Използвайте конкретен и системен подход за отправяне на покани (индивидуални занятия, уроци и др.). Проследявайте резултатите си и правете корекции, ако е необходимо.
- Споделяйте своите цели и виждане за Вашия бизнес с dōTERRA и ги канете да се присъединят към вас.

Използвайки конкретните си силни страни за Стратегическо мислене, как ще поканите?

Подкрепям стандартизирането на автомобилите. Не подкрепям стандартизирането на човешките същества.
— Алберт Айнщайн

Представяйте (present) СЪС СВОИТЕ СИЛНИ СТРАНИ



Представяйте продуктите, които променят животи, и възможността за бизнес, която dōTERRA предлага. Независимо дали публиката е малка или многобройна, у дома или онлайн, използвайте своите силни страни за постигане на максимално въздействие.



Хората, развили силните си страни, подобряват представянето си с до 18 процента.²

Ключови стъпки:



Провеждайте класове и индивидуални занятия.



Записвайте уроци от уроци.

Изпълнение



- Подгответе план на урока си предварително. Подгответе помещението, като планирате и обмисляте всяка подробност.
- Следвайте ръководството за уроци *Природни решения* за представянето на продуктите и ръководството *Build* за представянето на възможността за бизнес.
- Осигурете мостри за всеки участник в класа. Старайте се урокът Ви да е опростен и лесен за възпроизвеждане.



- Поставете си цел за броя уроци, които желаете да предадете на тези хора.
- Донесете няколко достъпни подаръка (напр. ключодържатели) като стимули за ангажираност.
- Подгответе се с формуляр, за да запишете информацията за лицата, които желаят да са домакини на клас. Свържете се с тях след това и планирайте техния урок.

Използвайки конкретните си силни страни за Изпълнение, как ще представите?

Влияние



- Завържете разговор с всяко лице, което присъства на урока. Помогнете му да се почувства удобно и да се заинтересува, преди да започнете своето представяне.
- Раздайте етерични масла в началото на урока, за да помогнете на аудиторията си да създаде връзка с продуктите и да се ангажира с материала на презентацията Ви.
- Приветствайте големите аудитории.



- Анализирайте присъстващите и открийте новите домакини във всеки клас. Насърчавайте ги да стават домакини на собствени уроци.
- Споделяйте своите идеи и опит. Канете присъстващите на урока да изпробват същите неща за себе си, започвайки с това да са домакини на собствен урок.
- Улеснете хората, за да приемат да стават домакини на собствен урок. Предвиждайте възможните възражения и намерете решения.

Използвайки конкретните си силни страни за Влияние, как ще представите?

² Gallup, 2016.

Когато всеки е за себе си, не се получава хармония.

— Дъг Флойд

Изграждане на отношения



- Установете връзка с хората.
- Помогнете на домакиня да накара всеки присъстващ да се почувства на място и специален.
- Адаптирайте всеки урок според присъстващите. Споделете положителното въздействие на dōTERRA върху света чрез dōTERRA Healing Hands™ и Co-Impact Sourcing™.



- Научете имената и здравните приоритети на гостите си. Запитайте ги дали биха се заинтересували да станат домакини на клас, конкретно относно тези приоритети.
- Помогнете на другите да се развълнуват за това, да бъдат домакини на клас, като споделите собствения си опит.
- Когато обсъждате с някого възможността да бъде домакин на клас, обърнете внимание на реакцията му. Определете какво мислят за това, дали се притесняват, обсъдете притесненията им.

Използвайки конкретните си силни страни за Изграждане на отношения, как ще представите?

Стратегическо мислене



- Преди да преподавате, определете конкретна цел за броя души, които ще дойдат на всеки клас.
- Фокусирайте се върху материала на презентацията и подайте възможно най-добрата информация. Концентрирайте се върху това, всяка част от урока да демонстрира как продуктите на dōTERRA осигуряват решения.
- Обмислете потенциалните въпроси, които е възможно да възникнат, и решете как да откликнете на тях. Предлагайте подходящи съвети и препоръки.



- След класа поговорете с гостите и вижте дали се интересуват от това, да бъдат домакини на собствен клас. Помогнете им да разберат как това ще бъде полезно за тях в бъдеще.
- Опишете какво бизнес възможността би могла да означава за тях и защо има смисъл да научат повече.
- Преодолейте препятствията, като предложите свежи перспективи и полезни указания за провеждане на клас, като опишете всяка стъпка.

Използвайки конкретните си силни страни за Стратегическо мислене, как ще представите?

Регистрирайте (enrol) ЧРЕЗ СВОИТЕ СИЛНИ СТРАНИ



Помогнете на хората да внесат етерични масла в домовете си и да положат начало на своя бизнес с dōTERRA. Каквито и да са техните цели, **приобщите** своите клиенти, като използвате силните си страни.



Хората, развили силните си страни, увеличават продажбите си с до 19 процента.³

Ключови стъпки:



Приобщавайте клиенти.



Извършвайте Прегледи на стила на живот.

Изпълнение



- Упражнявайте своя план за финализиране. Подгответе точно какво ще кажете и как ще представите предимствата на членството в dōTERRA. Направете справка с ръководството Launch или с ръководителите си, ако е необходимо.
- Помагайте на хората да се приобщат към Програмата за лоялност. Помогнете им да създадат Лоялна поръчка.
- Проследете присъстващите на урока или участващите в индивидуални занятия от Вашите списъци, които все още не са се регистрирали. Помогнете им да преминат следващите стъпки на приобщаването и да изберат комплект.



- Планирайте Преглед на стила на живот незабавно след класа, като оставяте достатъчно време, за да може продуктът на клиента да пристигне преди това.
- Използвайте Проследяване на успеха в ръководството Empowered Success Launch, за да сте сигурни, че сте провели Преглед на стила на живот с всеки от новите си клиенти.
- По време на Прегледа на стила на живот отделете време да ги попитате дали се интересуват от това, да станат домакини на клас или да предоставят препоръки.

Използвайки конкретните си силни страни за Изпълнение, как ще регистрирате?

Влияние



- Предвиждайте и отговаряйте на възможните възражения в края на класа.
- Помогнете на хората да изберат комплекти. Споделяйте какво работи добре за Вас и за хората, които познавате.
- Използвайте социалните мрежи, за да показвате най-добрите комплекти за регистриране за начинаещи, и обяснете колко е лесно да се започне.



- Извлечете максимума от Прегледа на стила на живот, като помогнете на другите да планират първите си три месеца с Поръчки за лоялност.
- Обяснете, че dōTERRA представлява възможност за уелнес стил на живот и осигуряване на същата възможност за всеки. Поканете ги да го споделят с другите.
- Споделете своята увереност, че продуктите на dōTERRA могат да предизвикат промяна в живота им. Помогнете им да се развълнуват при използването на продуктите.

Използвайки конкретните си силни страни за Влияние, как ще регистрирате?

³ Gallup, 2016.

Силните страни изграждат увереност. Увереността води до действие. Когато хората се чувстват уверени в собствените си способности, дарби и таланти, те са щастливи и вземат участие в този бизнес на ново, по-високо ниво.

— Никол Моултри

Изграждане на отношения



- Обсъдете с хората техните здравни приоритети и бизнес цели. Адаптирайте препоръките за комплекти според наученото.
- Открийте общи теми. Споделете споделете как Вашият комплект за регистрация Ви е помогнал с подобни здравни приоритети, когато сте започнали бизнеса си с dōTERRA™.
- Покажете на хората потенциала, който могат да отключат, когато живеят здравословно с dōTERRA. Помогнете им да изберат комплект, който ще им помогне да започнат лесно.



- Възможно е някои клиенти да се нуждаят от повече помощ, за да започнат. По време на техния Преглед на стила на живот им съобщете, че могат да разчитат на Вас, ако имат въпроси.
- Споделете с тях своя режим с етерични масла. Обяснете какви промени е предизвикал той за Вас.
- По време на Прегледа на стила на живот се запитайте дали този човек би желал да бъде Ваш партньор във Вашия бизнес с dōTERRA.

Използвайки конкретните си силни страни за Изграждане на отношения, как ще регистрирате?

Стратегическо мислене



- Посочете преки решения, като слушате и персонализирате според здравните приоритети на всеки отделен човек. Споделяйте препоръките си и защо те ще са ефективни.
- Разкажете на хората за Плана за компенсация и обяснете как той потенциално може да промени живота им.
- Споделете знанията си за етеричните масла и различните начини, по които те могат да започнат своя уелнес стил на живот с dōTERRA.



- Донесете материали за своите нови клиенти за Прегледа на стила на живот. Уверете се, че разполагат с надеждни източници на информация за етеричните масла.
- Помогнете им да видят промяната, която ще открият, живеейки здравословно с dōTERRA. Сравнете я с начина, по който е възможно да се чувстват, ако продължат, както досега.
- Запитайте дали се интересуват от споделяне или изграждане на бизнес с dōTERRA. Вслушайте се в техните интереси и притеснения и предложете своето мнение за най-добрия начин за тях.

Използвайки конкретните си силни страни за Стратегическо мислене, как ще регистрирате?

Подкрепяйте (support) СЪС СВОИТЕ СИЛНИ СТРАНИ



Подкрепяйте своите клиенти и членовете на екипа си, като комуникирате с тях редовно, предоставяте важни ресурси и ги свързвате с общността на dōTERRA™.

Ключови стъпки:



Комуникирайте с членовете на екипа си.



Намерете своите Строители.



Поддържайте екипа си силен! Работните групи, които развиват силните си страни, имат до 72 процента по-ниско текучество.⁴

Изпълнение



- Съставете график за разговори и обучения.
- Съобщавайте на клиентите си за ежемесечни специални предложения и промоции.
- Осигурете на клиентите си списък с ресурси, от които да научат повече за продуктите, като предстоящи събития, обучения или уеб семинари.



- Поставете си за цел да откриете трима строители през следващите 90 дни или друга цел, която е предизвикателство за Вас.
- Планирайте последователни обучения с новите си строители.
- Осигурявайте последователна отчетност и определяне на цели, като прилагате ръководството Launch за новите си строители.

Използвайки конкретните си силни страни за Изпълнение, как ще подкрепяте?

Влияние



- Разкажете своята история на новите си клиенти.
- Споделяйте важната информация с ентузиазъм и мотивация.
- Напомняйте на новите си клиенти за предимствата на Програмата за лоялност. Показвайте им колко е лесно да направят поръчка за месеца, ако още не са го направили.



- Насърчавайте другите да започнат собствен бизнес с dōTERRA. Помагайте им да преодоляват препятствия и трудности.
- Средното ниво на задържане на dōTERRA е 65 процента. Проследявайте своите нива на задържане, за да видите дали вие и екипът ви можете да се справите по-добре.
- Покажете на потенциалните строители какво могат да постигнат, работейки с вас, и защо те са подходящи за dōTERRA.

Използвайки конкретните си силни страни за Влияние, как ще подкрепяте?

⁴ Gallup, 2016.

Това, че лидерите и членовете на екипа ми разпознават и използват силните си страни, им дава възможност да осъществяват дейността си по-ефективно и с повече радост по СВОЙ начин.

— Робин Джоунс

Изграждане на отношения



- Свързвайте се редовно с нови клиенти, като се грижите нуждите им да бъдат удовлетворявани.
- Открийте начини да се свързвате с нови клиенти извън dōTERRA (напр. във фитнеса, събития на общността, клуб по четене и др.).
- Канете нови клиенти да се присъединят към Вас и екипа Ви на предстоящо събитие.



- Установете редовна практика за менторски обаждания с новите си строители. Изслушвайте техните победи и предизвикателства и ги насърчавайте, когато е необходимо.
- Помагайте на новите си строители да научат и разберат своето Защо.
- Свързвайте новите строители с лица в екипа си, които имат подобни интереси.

Използвайки конкретните си силни страни за Изграждане на отношения, как ще подкрепяте?

Стратегическо мислене



- Проследявайте и наблюдавайте резултатите, за да знаете кой се нуждае от подкрепа. Ако даден клиент не е направил поръчка след няколко месеца, свържете се с него и разберете защо.
- Осигурете на наскоро приобщените полезна информация и ресурси, като инструментите Empowered. Споделяйте доверието си в следването на установена система.
- Планирайте месечни теми за продуктово обучение и теми за бизнес обучение. Съобщавайте месечната тема на новите си клиенти.



- Ако имате хора, които се интересуват от това да строят, обмислете стратегически позиции.
- Отделете време в графика си за тих, необезпокоен размисъл и съзерцаване. Помислете за всеки от своите строители и начините, по които най-добре можете да ги подкрепяте.
- Помагайте на новите строители да визуализират бъдещето си с dōTERRA и ги насърчавайте да определят собствени цели за постигането му.

Използвайки конкретните си силни страни за Стратегическо мислене, как ще подкрепяте?

РЪКОВОДЕТЕ СЪС СВОИТЕ СИЛНИ СТРАНИ

С разрастването на Вашия екип, Вие ще израствате като лидер. Всеки лидер е различен, но Вие ще се справяте най-добре, когато откликвате на нуждите на екипа си. Скорошно проучване сред 10 000 служители показва, че последователите ценят четири неща най-много у своите лидери.⁵ Тези четири нужди са:

Стабилност; • Надежда; • Съгласие; • Доверие



Използвайте силните си страни, за да сте сигурни, че отговаряте на тези нужди на хората, които Ви следват. Използвайте талантите си за изпълнение, влияние, изграждане на отношения или стратегическо мислене, за да се превърнете в лидера, от който се нуждае Вашата организация.

Важна част от ръководенето с Вашите силни страни е това да помагате на другите да осъзнаят своите. Използвайте научените в това ръководство принципи, за да помогнете на екипа си да развива собствените си силни страни. Правейки това, имайте предвид следните ръководни принципи на развиването на силните страни:

- 1 Темите са неутрални.
- 2 Темите не са шаблони.
- 3 Ръководете с положителни намерения.
- 4 Различията са предимство.
- 5 Хората се нуждаят един от друг.



Самостоятелно можем да направим толкова малко, заедно можем да направим толкова много.

— Хелън Келър

Вие разбирате силата и потенциала на организацията, основана на силните страни, затова споделете наученото в това ръководство със своя екип. Помогнете на другите да развият собствените си таланти. По-долу са посочени идеи за интегриране на философията на силните страни в екипа Ви.

ИЗПЪЛНЕНИЕ

- Планирайте “Обаждания за силните страни”, подчертавайки по няколко таланта всеки път.
- Погрижете се лидерите Ви да са гледали видеозаписите за водещите си таланти.
- Изпратете *Наръчника "Силни страни"* до екипа си по имейл.

ВЛИЯНИЕ

- Направете видеозапис във Facebook Live, в който преглеждате основните моменти на *Наръчника "Силни страни"*.
- Довършете това ръководство и споделете как според Вас то Ви помага лично и във Вашия бизнес.
- Ръководете с примера си и започнете да използвате своите силни страни в ежедневните аспекти на бизнеса си. Споделете с другите как Ви се е отразило това.



ИЗГРАЖДАНЕ НА ОТНОШЕНИЯ

- Проведете телефонен разговор с всеки от Вашите отговарящи на изискванията лидери, обсъждайки неговите/нейните уникални силни страни и помагайки му/ѝ да разбере как да използва *Наръчника "Силни страни"*.
- Подгответе разпечатано копие на силните страни на лидерите си и го поставете в рамка като подарък.
- Изградете доверие и сплотеност, забавлявайки се, въз основа на силните страни, при следващото екипно обучение или събитие.



СТРАТЕГИЧЕСКО МИСЛЕНЕ

- Организирайте екипно обучение за преглед на *Наръчника "Силни страни"* и помогнете на всички да разберат как да го използват.
- Набележете силните страни на екипа си и проведете брейнсторминг със своите лидери за начина, по който да оптимизирате взаимните си таланти и умения.
- Проучете и научете повече за всяка от 34-те силни страни, за да станете по-добър ментор.



Вие имате характеристики и дарби, които Ви правят *уникални*. Вие можете да превърнете тези характеристики в *силни страни*.

Спрете да се сравнявате с другите – Вашите силни страни са Ви дадени с определена *цел*. Когато приемете истинската си същност, Вашият *потенциал* е неограничен!

—Емили Райт

