



Brochure des forces

POUR LES BÂTISSEURS



dōTERRA | CANADA

M'empuissancer

La Brochure des forces est un programme de développement personnel conçu pour vous aider à découvrir, comprendre et utiliser vos forces dans votre entreprise. Vos forces sont des schémas naturels de pensée, de comportement et de sentiment.

Visitez le site www.gallup.com/cliftonstrengths pour passer l'évaluation CliftonStrengths®, qui identifiera vos cinq thèmes principaux à partir d'une liste de 34 talents naturels uniques. Vos thèmes sont les talents sur lesquels vous vous appuyez le plus pour exécuter des plans, influencer les autres, établir des relations et penser stratégiquement.

Réaliser que la grandeur vient des talents individuels permet à votre confiance et à vos capacités d'atteindre de nouveaux sommets. En investissant dans ces talents et en les développant, ils deviennent des forces sur lesquelles vous pouvez compter dans votre entreprise.

34 thèmes de CliftonStrengths®

Les 34 thèmes de CliftonStrengths sont classés en quatre domaines : Exécution, Influence, Développement des relations et Réflexion stratégique. Scannez le code QR à côté de chaque domaine pour en savoir plus.

Les personnes qui se concentrent sur leurs forces ont 6 fois plus susceptibles d'être engagées dans leur travail et 3 fois plus susceptibles de déclarer avoir une excellente qualité de vie.

Exécution

Les personnes dont les thèmes d'Exécution sont dominants savent comment faire avancer les choses.

| | |
|-----------------------|---|
| Réalisateur | travaillant, motivé, actif, productif |
| Arrangeur | méthodique, flexible, collaboratif, ingénieux |
| Conviction | juste, équilibré, digne de confiance, conséquent |
| Équitable | juste, équilibré, digne de confiance, conséquent |
| Prudent | observateur, attentionné, vigilant, réfléchi |
| Discipline | structuré, consciencieux, stable, prévenant |
| Focus | persévérant, efficace, ambitieux, déterminé |
| Responsabilité | responsable, appliqué, fiable, dévoué |
| Restaurer | orienté vers les solutions, investigateur, réceptif, perspicace |



Influence

Les personnes ayant une Influence dominante savent comment prendre les choses en main, s'exprimer et s'assurer que leur équipe a voix au chapitre.

| | |
|---------------------|--|
| Activateur | entreprenant, vaillant, dynamique, énergique |
| Autorité | affirmé, franc, résolu, déterminé |
| Développeur | perspicace, axé sur la croissance, patient, mobilisateur |
| Compétition | motivé, compétitif, intense, performant |
| Maximisation | méticuleux, sélectif, motivé par l'excellence, inspiré |
| Assurance | entier, affirmatif, autonome, persévérant |
| Importance | indépendant, visionnaire, persuasif, proactif |
| Charisme | sociable, charismatique, bienveillant, énergisant |



Développement des relations

Les personnes dont les thèmes dominants relèvent du domaine Développement des relations établissent de liens solides qui leur permettent de réunir une équipe et de faire en sorte qu'elle soit supérieure à la somme de ses parties.

| | |
|--------------------------|--|
| Adaptabilité | flexible, spontané, réceptif, agréable |
| Connexion | rassembleur, axé sur la confiance, philosophe, inclusif |
| Développeur | perspicace, axé sur la croissance, patient, mobilisateur |
| Empathie | sensible, empathique, compréhensif, intuitif |
| Harmonie | pragmatique, agréable, collaboratif, souple |
| Inclusion | indulgent, équitable, convivial, accueillant |
| Individualisation | compréhensif, respectueux, observateur, flexible |
| Positivité | enthousiaste, optimiste, ludique, stimulant |
| Relationnel | bienveillant, authentique, sincère, transparent |



Réflexion stratégique

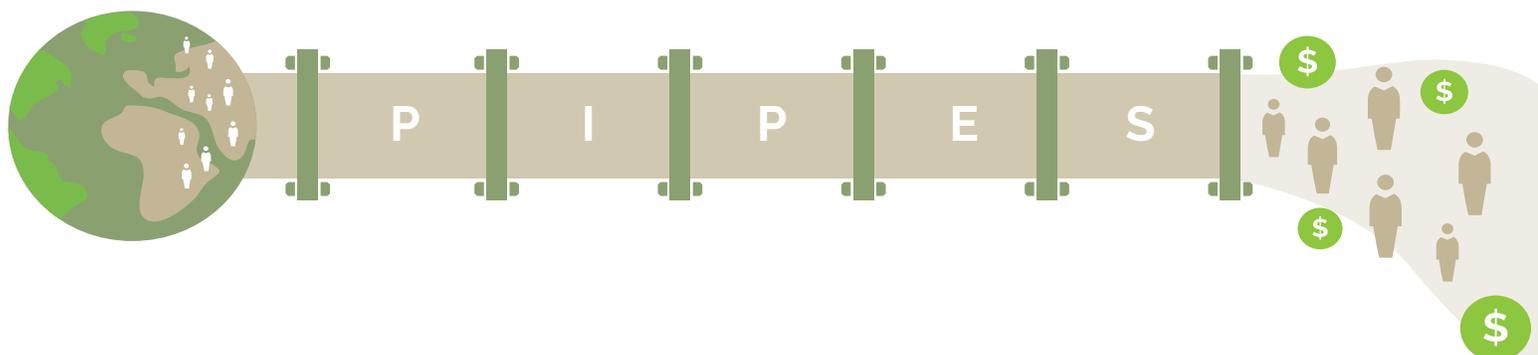
Les personnes ayant des thèmes de Réflexion stratégique dominants aident les équipes à réfléchir à ce qu'elles pourraient devenir. Elles absorbent et analysent l'information qui peut éclairer les autres à prendre les meilleures décisions.

| | |
|-------------------------|--|
| Analyste | cartésien, impartial, axé sur les données, rationnel |
| Contexte | authentique, intéressé par l'Histoire, studieux, adepte de concept |
| Futuriste | imaginatif, inspirant, énergique, orienté vers l'avenir |
| Idéation | créatif, original, innovant, perspicace |
| Input | curieux, informé, rigoureux, investigateur |
| Intellectualisme | modéré, philosophe, introspectif, réfléchi |
| Studieux | curieux, avide de connaissances, bon élève, passionné |
| Stratégique | observateur, stratégique, judicieux, sélectif |



Comment mettre ce guide en pratique

Une fois que vous connaissez et comprenez vos forces, vous êtes prêt à les utiliser pour développer votre entreprise dōTERRA. Ce guide vous aidera à appliquer vos forces à un cadre de construction d'entreprise éprouvé appelé **PIPES**: **P**réparer, **I**nviter, **P**résenter, **E**nrôler, et **S**outenir. Pour chaque étape du cadre, vous trouverez des suggestions d'actions qui correspondent le mieux à vos forces spécifiques. Ces étapes d'action sont basées sur l'expérience collective des leaders et des bâtisseurs de dōTERRA et ont pour but de vous aider à réussir dans votre entreprise. Ces suggestions sont organisées en fonction des domaines de forces : Exécution, Influence, Développement de relations et Réflexion stratégique. N'oubliez pas que l'utilisation de vos forces consiste à agir de la manière qui vous convient le mieux, alors choisissez parmi les exemples proposés ou inventez les vôtres.



Préparez Grâce à vos forces



Cette étape vous aide à fixer des objectifs pour l'avenir et à préparer le terrain pour partager et inviter. Suivez les étapes essentielles ci-dessous pour créer votre approche personnalisée de l'entreprise.

Mesures essentielles :

-  Fixez-vous des objectifs précis pour les prochains mois.
-  Établissez un échéancier pour votre entreprise.
-  Dressez la liste des personnes avec qui vous souhaitez discuter de produits dōTERRA et d'occasions d'affaires. .

Exécution



- Communiquez vos objectifs à votre upline ou aux membres de votre équipe pour vous aider à assumer votre responsabilité.
- Écrivez vos objectifs et placez-les bien en vue afin d'y avoir accès chaque jour.



- Planifiez le mois suivant et déterminez les mesures que vous devez prendre chaque semaine.
- Divisez votre échéancier en objectifs quotidiens réalisables et inscrivez-les dans votre calendrier. Faites le suivi de vos progrès.



- Remplissez le formulaire de suivi le Guide de croissance entrepreneuriale. Classez et hiérarchisez votre liste de personnes.
- Déterminez la façon la plus efficace de joindre les personnes figurant sur votre liste.

Quels sont les points forts de l'exécution que vous utiliserez pour vous préparer ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour vous préparer ?

Influence



- Déterminez l'objectif global que vous visez avec votre entreprise de dōTERRA et le changement que vous souhaitez apporter dans la vie des autres.
- Faites du développement personnel une priorité.



- Demandez à votre upline à quoi ressemblerait leur échéancier lorsqu'ils étaient là où vous vous situez actuellement. Servez-vous de leurs réponses pour mesurer vos progrès.
- Commencez dès maintenant! Vous pouvez peaufiner et améliorer votre projet au fur et à mesure.



- Pensez aux influenceurs avec qui vous aimeriez travailler et aux personnes qui seraient intéressées par ce que vous avez à proposer.
- Trouvez la meilleure façon de tisser des liens avec ces personnes. À quels groupes ou forums de discussion en ligne appartiennent-ils? proposer.

Quelles forces d'influence allez-vous utiliser pour vous préparer ?

Comment utiliserez-vous ces atouts pour vous préparer ?

“J'adore intégrer des forces dans mon entreprise dōTERRA. Elles me fournissent un langage clair lorsque je parle à mon équipe de leurs talents et compétences individuelles, et cela m'aide à communiquer de façon puissante et efficace. Depuis l'intégration des forces, nous avons établi des relations étroites entre les équipes, nous considérons mieux les aptitudes de chacun et nous encourageons la compassion, la confiance et la joie. Ces forces ont transformé mon entreprise.

Kristin Van Wey



Développement des relations



- Réfléchissez à la façon dont vous voulez améliorer la vie des autres grâce à dōTERRA. Combien de personnes souhaitez-vous aider?
- Établissez un calendrier de mentorat régulier et participez aux réunions d'équipe virtuelles et aux formations mensuelles.



- Établissez un calendrier de mentorat régulier et participez aux réunions d'équipe virtuelles et aux formations mensuelles.
- Prenez le temps de communiquer avec votre équipe de manière significative et personnelle. Inscrivez le nom des personnes dans votre échéancier et prévoyez suffisamment de temps pour les conversations.



- En pensant à votre réseau, dressez la liste des personnes avec qui vous aimeriez bâtir votre entreprise dōTERRA®.
- Demandez-vous : quelles sont celles qui possèdent des forces et des intérêts complémentaires, et qui pourraient apporter de la diversité à votre équipe?

Quels sont les points forts du renforcement des relations que vous utiliserez pour vous préparer ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour vous préparer ?

Réflexion stratégique



- Prenez le temps de visualiser et de consigner vos objectifs. Fixez un objectif d'affaires de 90 jours.
- Déterminez une vision pour votre entreprise. Définissez le contenu de vos ateliers du mois en fonction de votre désir de proposer cette vision aux autres.



- Une fois votre objectif établi, élaborez une stratégie comprenant vos besoins, les moyens d'atteindre votre objectif et un échéancier. Consultez le répertoire d'outils. La clé du succès.
- Pour chaque mois, créez un horaire d'ateliers, de rencontres individuelles, d'aperçus d'affaires, etc. Décrivez des sujets d'ateliers qui correspondent aux intérêts de votre groupe et qui stimulent leur enthousiasme à y participer.



- Dressez une liste des personnes qui, selon vous, démontreraient une ouverture potentielle à discuter de dōTERRA. Faites part de vos idées à un membre de votre famille ou à un ami.
- Apprenez-en autant que possible sur les bienfaits et les propriétés des huiles essentielles.

Quels sont les points forts de la réflexion stratégique que vous utiliserez pour vous préparer ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour vous préparer ?

Invitez

Grâce à vos forces



Cette étape vous aidera à mettre en œuvre votre stratégie de partage d'échantillons, d'histoires et d'invitations. Chacun a une façon différente d'inviter les gens à dōTERRA. Suivez les étapes ci-dessous pour développer et consolider la vôtre.

Mesures essentielles :



Établissez des liens avec les personnes de votre liste et découvrez leurs champs d'intérêt et leurs besoins.



Communiquez avec les autres et invitez-les à en apprendre davantage à propos de dōTERRA.

Exécution



- Établissez un système de communication qui assurera de n'oublier personne de votre liste.
- Déterminez un nombre précis de personnes à qui vous donnerez des échantillons.



- Exercez-vous à inviter des personnes à des événements auprès de vos amis, des membres de votre famille ou de votre upline.
- Fixez le nombre de personnes que vous souhaitez contacter sur une base journalière ou hebdomadaire.

Quels sont les points forts de l'Exécution que vous utiliserez pour inviter ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour inviter ?

Influence



- Utilisez les médias sociaux et d'autres moyens de réseautage afin d'élargir votre portée.
- Testez vous-même les produits sur une base continue et expliquez comment ils vous ont aidé à atteindre vos objectifs de bien-être.



- Observez un leader dōTERRA que vous admirez inviter quelqu'un à un événement.
- Préparez les principaux points de discussion à inclure dans vos invitations. Trouvez la meilleure façon de les exprimer.

Quelles sont les forces d'influence spécifiques que vous utiliserez pour inviter ?

Comment utiliserez-vous ces forces pour inviter ?

¹ Asplund, Jim, M.A., James K. Harter, Ph.D., Sangeeta Agrawal, M.S., and Stephani K. Plowman, M.A. La relation entre le développement des employés basé sur les forces et les résultats organisationnels. Report. Gallup. Washington, D.C.: Gallup, 2016.

Développement des relations



- Communiquez personnellement avec chaque personne que vous invitez. Prenez le temps d'établir une relation, d'écouter l'autre et de répondre à ses préoccupations.
- Établissez des bases communes avec les personnes à qui vous parlez. Emmenez-les à voir ce qu'ils ont en commun avec la mission dōTERRA®.



- Privilégiez les rencontres individuelles aux ateliers.
- Permettez-vous de modifier votre trajectoire en cours de route, selon ce qui vous convient le mieux.

Quels sont les points forts en matière d'établissement de relations que vous utiliserez pour inviter ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour inviter ?

Réflexion stratégique



- Visualisez la conversation que vous souhaitez avoir avec chaque personne. Réfléchissez à ce que vous leur direz et à la manière dont vous leur présenterez les produits dōTERRA.
- Utilisez vos connaissances des huiles essentielles pour faire découvrir aux autres les bienfaits des produits dōTERRA et les inciter à approfondir leurs connaissances sur le sujet.



- Dressez la liste détaillée du nombre d'invitations que vous devez envoyer afin d'atteindre vos objectifs.
- Utilisez une approche distinctive et systématique pour lancer vos invitations (rencontres individuelles, ateliers, etc.). Faites le suivi de vos résultats et apportez les ajustements nécessaires.

Quels sont les points forts de la réflexion stratégique que vous utiliserez pour inviter ?

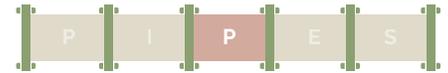
Comment utiliserez-vous ces points forts pour inviter ?



Les personnes qui ont développé leurs points forts ont montré jusqu'à 15 % d'engagement en plus dans leur travail.¹

Vous trouverez dans ce guide d'autres résultats de l'étude mondiale de Gallup montrant pourquoi les points forts sont importants !

Présentez Grâce à vos forces



Cette étape développe votre processus et votre confiance dans l'animation de cours et de rencontres individuelles. Que votre public soit grand ou petit, en personne ou en ligne, appuyez-vous sur vos points forts pour maximiser votre impact.

Mesures essentielles :



Organisez des ateliers et des rencontres individuelles.



Passez le flambeau.



Les personnes qui ont développé leurs forces ont augmenté leur rendement de 18 %.

Exécution



- Suivez le nombre de cours que vous donnez chaque mois et reliez-le aux autres objectifs que vous vous êtes fixés en matière de nouveaux clients et de nouveaux créateurs d'entreprise.
- Suivez le cours Solutions de la nature pour la présentation du produit et le guide Construire pour la présentation de l'opportunité commerciale.



- Créez un ordre du jour pour le cours qui inclut la programmation des cours à venir. Vous pouvez envisager d'utiliser un calendrier avec des dates spécifiques encadrées où les gens peuvent s'inscrire pour organiser un cours.
- Préparez un formulaire pour recueillir les coordonnées des personnes intéressées par l'organisation d'un cours. Faites un suivi peu de temps après et planifiez le cours.

Quels sont les points forts de l'Exécution que vous utiliserez pour votre présentation ?

Comment allez-vous utiliser ces points forts pour faire votre présentation ?

² Gallup, 2016.

Influence



- Incitez chaque personne du groupe à participer à la conversation. Mettez-les à l'aise et suscitez leur enthousiasme avant de commencer votre présentation.
- Faites circuler les huiles essentielles dès le début de l'atelier pour encourager votre groupe à se familiariser avec les produits et à utiliser le matériel de présentation.

- Étudiez la salle et repérez les animateurs potentiels dans chacun des ateliers. Encouragez-les à animer leur propre atelier.
- Faites en sorte que les participants aient spontanément envie d'animer leur propre atelier. Anticipez les objections possibles et proposez des solutions.

Quelles forces d'influence allez-vous utiliser pour votre présentation ?

Comment utiliserez-vous ces forces pour faire votre présentation ?

Développement des relations



- Entrez en contact avec les participants dès qu'ils se présentent à la porte.
- Aidez l'animateur à faire en sorte que tous les participants se sentent à l'aise et uniques.

- Apprenez le nom de vos participants et découvrez leurs priorités en matière de santé. Demandez-leur s'ils souhaitent organiser un atelier portant précisément sur ces priorités.
- Lorsque vous discutez de la tenue d'un atelier avec une personne, prêtez attention à sa réaction. Cerner ce qu'elle ressent à ce sujet et, si elle semble nerveuse, répondez à ses préoccupations.

Quels sont les points forts spécifiques en matière d'établissement de relations que vous utiliserez pour votre présentation ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour faire votre présentation ?

Réflexion stratégique



- Concentrez-vous sur le matériel de présentation et transmettez autant de renseignements que possible. Faites en sorte que chaque membre du groupe décrive comment les produits dōTERRA apportent des solutions.
- Envisagez les questions potentielles et préparez-vous à les aborder. Offrez des recommandations et des conseils pertinents.

- Dressez un portrait attrayant de ce que cette occasion d'affaires peut représenter pour eux en pointant les bonnes raisons d'en apprendre davantage.
- Surmontez leurs réserves en leur présentant les choses sous un angle différent et en leur donnant des conseils utiles en vue d'animer un atelier.

Quels sont les points forts de la réflexion stratégique que vous utiliserez pour votre présentation ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour faire votre présentation ?



On ne parvient pas à l'harmonie quand tout le monde chante la même note.

Doug Floyd

Enrôlez Grâce à vos forces



Cette étape décisive vous aidera à créer un plan d'inscription et à placer avec succès des personnes au sein de votre organisation. Quel que soit l'objectif, inscrivez les clients en utilisant vos points forts.

Mesures essentielles :

-  Enrôlez les clients.
-  Organiser des consultations de bien-être

Exécution



- Pratiquez votre plan de clôture. Sachez exactement ce que vous allez dire et comment vous allez présenter les avantages d'une adhésion à dōTERRA. Consultez le Guide de croissance entrepreneuriale ou les responsables de votre ligne ascendante si nécessaire.
- Déterminez votre taux de réussite avec les inscriptions LRP par rapport aux inscriptions non LRP et faites les ajustements nécessaires pour vous améliorer



- Programmez la consultation de bien-être immédiatement après le cours, en prévoyant suffisamment de temps pour que le produit client arrive en premier.
- Chaque semaine/mois, fixez des objectifs sur la façon dont les consultations de bien-être peuvent contribuer à susciter l'intérêt pour l'organisation de cours supplémentaires ou à créer des références.

Quelles sont les forces d'influence spécifiques que vous utiliserez pour enrôler les individus ?

Comment allez-vous utiliser ces forces pour enrôler ?

Influence



- Prévoyez les objections éventuelles et répondez-y à la fin de l'atelier.
- Utilisez les médias sociaux pour présenter les meilleures troupes d'inscription pour les débutants et expliquer à quel point il est facile de démarrer.



- Maximisez la consultation sur le bien-être en aidant les clients à planifier les trois premiers mois de leur vie. les clients à planifier leurs trois premiers mois de Les commandes de fidélisation.
- Expliquez que dōTERRA représente une occasion d'adopter un mode de vie axé sur le bien-être et d'offrir cette occasion à tous. Invitez-les à leur tour à en faire part aux autres. share it with others.

Quelles forces d'influence allez-vous utiliser pour vous inscrire ?

Comment utiliserez-vous ces atouts pour vous inscrire ?

Développement des relations



- Discutez avec les personnes de leurs priorités en matière de santé et de leurs objectifs d'affaires. Recommandez des trousse de manière personnalisée en fonction de ce qu'ils vous communiquent.
- Établissez des bases communes; faites part de la façon dont votre trousse d'inscription vous a aidé à mettre en oeuvre des priorités de santé semblables lorsque vous avez lancé votre entreprise dōTERRA®.



- Certains clients peuvent avoir besoin de plus d'aide pour commencer. Lors de la consultation sur le bien-être, faites savoir à tout le monde que vous serez là pour répondre à toutes les questions.
- Faites-leur part de votre routine personnelle avec les huiles essentielles. Expliquez les bienfaits qu'elles vous ont apportés.

Quels sont les points forts en matière de développement des relations que vous utiliserez pour vous inscrire ?

Comment utiliserez-vous ces atouts pour vous inscrire ?

Réflexion stratégique



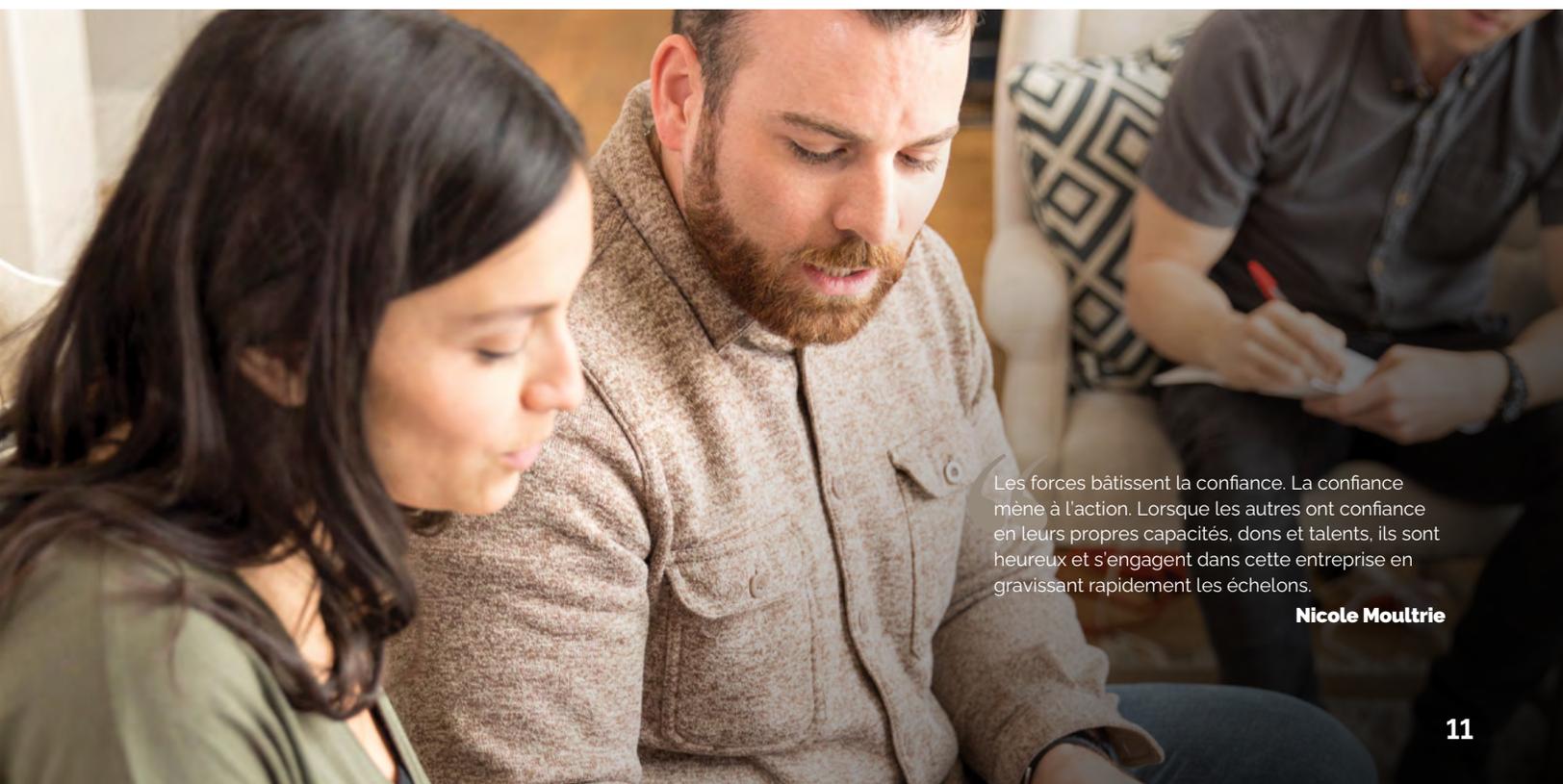
- Proposez des solutions directes en écoutant et en personnalisant les priorités de chacun en matière de santé. Présentez vos recommandations et expliquez en quoi elles sont efficaces.
- Parlez des régimes de rémunération et expliquez en quoi ils pourraient changer leur vie.



- Apportez de la documentation pour vos nouveaux clients lors de la consultation bien-être. Assurez-vous qu'ils disposent de sources d'information crédibles sur les huiles essentielles.
- Aidez-les à voir les bienfaits qu'ils connaîtront en adoptant un style de vie sain grâce à dōTERRA. Comparez ces bienfaits aux conséquences éventuelles à poursuivre leur style de vie actuel.

Quels sont les points forts en matière de développement des relations que vous utiliserez pour vous inscrire ?

Comment utiliserez-vous ces atouts pour vous inscrire ?



Les forces bâtissent la confiance. La confiance mène à l'action. Lorsque les autres ont confiance en leurs propres capacités, dons et talents, ils sont heureux et s'engagent dans cette entreprise en gravissant rapidement les échelons.

Nicole Moultrie

Soutenez

Grâce à vos forces



Cette étape consiste à fournir des ressources importantes et à mettre les gens en contact avec la communauté dōTERRA. En appliquant vos points forts, vous affinerez vos compétences en matière de leadership et construirez une équipe plus forte.

Mesures essentielles :



Effectuer un suivi auprès des membres



Trouvez vos bâtisseurs

Exécution



- Communiquez les promotions et les offres exclusives mensuelles à vos clients.
- Fournissez à vos clients une liste de ressources à propos des produits, comme les événements à venir, les formations ou les webinaires.



- Fixez-vous l'objectif de trouver trois bâtisseurs au cours des 90 prochains jours ou choisissez un autre objectif qui vous stimule.
- Mettez en œuvre le Guide de croissance entrepreneuriale avec vos nouveaux créateurs afin de garantir une responsabilisation et une fixation d'objectifs cohérentes.

Quels sont les points forts spécifiques de l'exécution que vous utiliserez pour apporter votre soutien ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour apporter votre soutien ?

Influence



- Partagez les informations importantes avec enthousiasme, motivé par un amour et un investissement sincères.
- Rappelez à vos nouveaux clients les avantages du programme de fidélité (LRP). Montrez-leur combien il est facile de passer leur commande mensuelle s'ils ne l'ont pas déjà fait.



- Encouragez les autres à démarrer leur propre entreprise dōTERRA. Aidez-les à surmonter les obstacles et à poursuivre.
- Montrez aux bâtisseurs potentiels ce qu'ils peuvent accomplir en travaillant avec vous et en quoi ils sont de bons candidats pour dōTERRA.

Quels sont les points forts spécifiques de l'exécution que vous utiliserez pour apporter votre soutien ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour apporter votre soutien ?



Le fait que mes leaders et les membres de mon équipe reconnaissent et adoptent leurs forces leur a permis d'exercer leurs activités à LEUR manière avec efficacité et dans la joie.

Robin Jones

Développement des relations



- Communiquez fréquemment avec vos nouveaux clients pour vous assurer que leurs besoins sont satisfaits.
- Trouvez des façons de tisser des liens avec de nouveaux clients en dehors de la communauté dōTERRA (p. ex., gym, événements communautaires, club de lecture, etc.).



- Planifiez des réunions virtuelles de mentorat avec vos nouveaux bâtisseurs sur une base régulière. Écoutez-les vous raconter leurs réussites et les défis qu'ils rencontrent, et encouragez-les au besoin.
- Aidez vos nouveaux bâtisseurs à découvrir et à comprendre leur "pourquoi."

Quels sont les points forts spécifiques de l'exécution que vous utiliserez pour apporter votre soutien ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour apporter votre soutien ?

Réflexion stratégique



- Surveillez et consignez vos chiffres afin de déterminer qui a besoin de soutien. Si un client n'a pas passé de commande après quelques mois, contactez-le pour en connaître la raison.
- Planifiez des sujets thématiques mensuels pour les formations sur les produits et l'entreprise. Communiquez le thème mensuel à vos nouveaux clients.



- Si vous connaissez des personnes qui souhaitent devenir bâtisseurs, envisagez des placements stratégiques.
- Aider les nouveaux bâtisseurs à visualiser leur avenir chez dōTERRA et encouragez-les à établir leurs propres objectifs pour y parvenir.

Quels sont les points forts spécifiques de l'exécution que vous utiliserez pour apporter votre soutien ?

Comment utiliserez-vous ces points forts pour apporter votre soutien ?

L'intégration et l'interprétation des résultats des tests CliftonStrengths® relèvent uniquement des croyances de dōTERRA et ne sont en aucun cas le produit de Gallup.

Dirigez Grâce à vos forces

Maintenant que vous avez terminé votre exercice de développement des points forts et que vous comprenez le pouvoir et le potentiel d'une organisation fondée sur les points forts, partagez ce que vous avez appris avec votre équipe. Vous trouverez ci-dessous quelques idées pour intégrer la philosophie des points forts dans votre équipe.

Exécution

- Prévoyez des réunions virtuelles sur les forces, en mettant l'accent sur quelques talents à la fois.
- Assurez-vous que vos leaders ont regardé les vidéos correspondant à leurs talents dominants.
- Envoyez la brochure des forces par courriel à votre équipe.

Quels sont les points forts de l'Exécution que vous utiliserez pour diriger ?

Comment utiliserez-vous ces atouts pour diriger ?

Influence

- Publiez une vidéo en direct sur Facebook mettant en évidence le contenu de la brochure des forces.
- Améliorez ce guide en communiquant ce qu'il apporte à votre vie personnelle et à votre entreprise.
- Donnez l'exemple et appliquez vos forces au quotidien dans tous les domaines de votre entreprise. Expliquez aux autres comment cette approche vous a influencé.

Quelles sont les forces d'influence spécifiques que vous utiliserez pour diriger ?

Comment utiliserez-vous ces atouts pour diriger ?



“
Seuls, nous pouvons faire
si peu; ensemble, nous
pouvons faire tant.
Helen Keller

Développement des relations

- Entrez en contact avec chacun de vos leaders qualifiés, en passant en revue leurs forces particulières et en les aidant à comprendre comment tirer parti de la brochure des forces.
- Imprimez une copie des forces de vos leaders et encadrez-la pour leur offrir en cadeau.
- Tissez des liens et organisant une activité amusante axée sur les forces lors de votre prochaine formation ou réunion d'équipe.

Quels sont les points forts spécifiques en matière de développement des relations que vous utiliserez pour diriger ?

Comment utiliserez-vous ces forces pour diriger ?

Réflexion Stratégique

- Organisez une formation d'équipe pour parcourir ensemble la brochure des forces et aider chacun à comprendre comment la mettre en pratique.
- Déterminez les forces de votre équipe et consignez des idées avec vos leaders pour mettre en valeur les talents et compétences de chacun.
- Approfondissez vos connaissances de chacune des 34 forces afin de devenir un meilleur mentor.

Quels sont les points forts spécifiques en matière de développement des relations que vous utiliserez pour diriger ?

Comment utiliserez-vous ces forces pour diriger ?

“Vous avez des dons qui vous rendent unique. C'est à vous de transformer ces dons en points forts et d'exploiter votre d'embrasser votre potentiel illimité”

Emily Wright

dōTERRA[®]
pursue what's **pure**[®]