

# Brochure des forces

POUR LES BÂTISSEURS

# LA CLÉ EST EN VOUS

dōTERRA® La clé est en vous est un programme de développement personnel conçu pour vous aider à connaître, à aimer et à vivre vos forces au quotidien. Vos « forces » sont vos schémas naturels de pensée, de comportement et de sentiment. Vous commencez par remplir l'évaluation CliftonStrengths®, qui établira vos « thèmes signature » ou vos cinq thèmes dominants d'une liste de 34 talents naturels particuliers. Vos thèmes signature sont les talents auxquels vous vous fiez le plus souvent pour exécuter des projets, influencer les autres, établir des relations et penser de manière stratégique. Le fait de constater que la réussite provient de vos talents individuels vous permet de gagner en confiance et de puiser dans vos capacités afin d'atteindre de nouveaux sommets. En investissant dans ces talents et en les perfectionnant, ils deviennent des forces.



Les 34 thèmes de CliftonStrengths sont classés en quatre domaines : Exécution, Influence, Développement des relations et Réflexion stratégique. Ne vous inquiétez pas si vous ne possédez pas un talent dominant dans un domaine en particulier. Ne pas être fort en Exécution, par exemple, ne signifie pas que vous ne pouvez pas mener des projets à terme. Concentrez-vous plutôt sur vos forces individuelles et sur la façon dont vous pouvez les mettre en pratique afin d'obtenir les résultats désirés.

## Les 34 thèmes CliftonStrengths®



Pour découvrir davantage sur vos forces uniques, visitez [doterra.com/CA/fr/empowered-you-strengths](https://doterra.com/CA/fr/empowered-you-strengths)

### EXÉCUTION

<b>Réalisateur</b>	travaillant, motivé, actif, productif
<b>Arrangeur</b>	méthodique, flexible, collaboratif, ingénieux
<b>Conviction</b>	passionné, confiant, fidèle à ses principes, engagé
<b>Équitable</b>	juste, équilibré, digne de confiance, conséquent
<b>Prudent</b>	observateur, attentionné, vigilant, réfléchi
<b>Discipline</b>	structuré, consciencieux, stable, prévenant
<b>Focus</b>	persévérant, efficace, ambitieux, déterminé
<b>Responsabilité</b>	responsable, appliqué, fiable, dévoué
<b>Restaurer</b>	orienté vers les solutions, investigateur, réceptif, perspicace

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

## INFLUENCE

<b>Activateur</b>	entreprenant, vaillant, dynamique, énergique
<b>Autorité</b>	affirmé, franc, résolu, déterminé
<b>Communication</b>	expressif, articulé, charismatique, transparent
<b>Compétition</b>	motivé, compétitif, intense, performant
<b>Maximisation</b>	méticuleux, sélectif, motivé par l'excellence, inspiré
<b>Assurance</b>	entier, affirmatif, autonome, persévérant
<b>Importance</b>	indépendant, visionnaire, persuasif, proactif
<b>Charisme</b>	sociable, charismatique, bienveillant, énergisant

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.

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.

## DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

## RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

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.



Pour en savoir plus sur vos forces dominantes, visitez [doterra.com/CA/fr/empowered-you-home](https://doterra.com/CA/fr/empowered-you-home)

# RECONNAISSEZ VOS FORCES

## Pourquoi est-il important de connaître mes forces?

Il a été démontré que les personnes qui mettent l'accent sur l'utilisation de leurs forces considèrent trois fois plus que les autres avoir une excellente qualité de vie

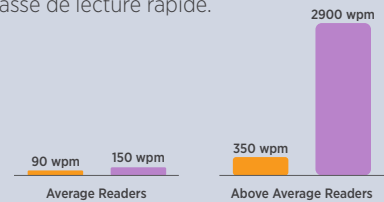
Vos forces sont vos propres « superpouvoirs ». Ces talents vous rendent unique et leur combinaison forme votre zone de génie. La connaissance de vos talents facilite la description des compétences particulières qui, une fois développées, vous aideront à atteindre vos objectifs.

Trop souvent, nous nous concentrons sur les faiblesses, ou sur ce qui est brisé, incorrect ou qui doit être "réparé." Toutefois, le fait de se concentrer sur le positif et de développer ses capacités et ses talents innés constitue un atout puissant. Par exemple, peu importe à quel point vous vous exercez, vous serez toujours plus habile pour écrire ou dessiner avec votre main dominante qu'avec l'autre main. En misant sur vos talents naturels plutôt qu'en tentant d'améliorer ce qui ne vous vient pas naturellement, vous obtenez toujours de meilleurs résultats. Vos talents ne déterminent pas ce que vous faites, mais ils déterminent la manière dont vous le faites.

*Il est préférable de consacrer votre temps à transformer vos talents naturels en forces.*



Une étude menée par l'Université du Nebraska démontre le pouvoir potentiel de la mise en valeur des forces de chacun. Le graphique ci-dessous montre la vitesse de lecture des lecteurs moyens et des lecteurs au-dessus de la moyenne **avant** et **après** avoir suivi une classe de lecture rapide.



**Il s'agit d'une augmentation de 66 % dans un cas par rapport à 728 % dans l'autre.**

## Comment les forces aideront-elles mon équipe?

Il a été démontré que les personnes qui mettent l'accent sur l'utilisation de leurs forces se considèrent comme six fois plus investies dans leur travail que les autres.

Le travail en équipe avec des personnes qui comprennent leurs forces vous permet de diriger, de soutenir, de collaborer et de croître de manière rapide et efficace. Vous êtes alors en mesure de comprendre ce qui vous motive et vous énergise, vous et les autres, et pouvez voir comment chaque membre de l'équipe peut travailler à son mieux. Cette approche vous permet de gagner la confiance et d'assurer la stabilité de votre équipe, particulièrement lorsque vous les aidez à tirer parti de leurs propres forces.

“ La mise en valeur des forces a changé la donne dans mon entreprise. Presque tous les jours, je sors de mon lit, je pense à ce que je veux faire de la journée, et je me demande par où je vais commencer. La force Activateur est mon moteur pour m'attaquer à mes projets. L'utilisation de la positivité et de la communication me permet de me présenter comme un leader et de partager mon message de guérison et d'abondance. Mais surtout, la connaissance des forces des autres a été le plus beau cadeau, car je peux utiliser cette information comme levier pour encadrer et aider les autres à maximiser leurs talents particuliers. ”

—D<sup>r</sup> Mariza Snyder

Bien des gens cherchent à atteindre des objectifs semblables, mais le chemin emprunté pour y parvenir est très différent pour chacun. La connaissance de vos forces vous guidera vers la réussite. Lorsque vous embrassez vos forces particulières, vous êtes habilité à réussir en faisant ce que vous faites naturellement de mieux.

Le fait de saluer les forces de votre équipe vous fera éprouver plus de compassion, de compréhension et d'empathie tout en continuant à établir des partenariats d'affaires. Cette approche est particulièrement puissante lorsque vous accompagnez les membres de votre équipe afin de les aider à exploiter leur propre potentiel et à réaliser leurs rêves.

Qu'advient-il lorsque nous réfléchissons à ce qui fonctionne bien avec les autres plutôt que de nous concentrer sur ce qui ne va pas avec eux?

—Donald O. Clifton

# AIMEZ VOS FORCES

L'estime de vos forces est une étape essentielle pour apprendre à les utiliser. Faites l'exercice ci-dessous afin de vous aider à reconnaître et à comprendre vos forces. Discutez ensuite de vos points forts à voix haute. Parlez de vos forces et de la façon dont vous les utilisez à votre famille, à vos amis, à vos coéquipiers et à votre upline.

## Énoncé des forces

Songez à des moments où vous avez utilisé vos forces dans le cadre de votre entreprise dōTERRA®, où vous avez connu une réussite ou avez eu une incidence positive sur la vie de quelqu'un d'autre. En gardant à l'esprit ces moments marquants, faites l'exercice ci-dessous. (Reportez-vous aux mots-clés aux pages 2 et 3 pour vous inspirer, au besoin.)

- 1 Rédigez une phrase pour chacune de vos cinq forces dominantes qui décrit ce à quoi elles correspondent pour vous.
- 2 Combinez vos cinq points forts dans un énoncé de forces personnelles.

Force	Description
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

### Exemple :

**Maximisation** - J'aime faire passer ce que j'accomplis de bon à excellent.

**Activateur** - Une fois que je sais ce que je veux réaliser, je prends des mesures pour y arriver.

**Futuriste** - J'aime réfléchir aux possibilités.

**Conviction** - Je possède certaines valeurs fondamentales immuables.

**Réalisateur** - J'établis des normes élevées pour moi-même dans divers domaines de la vie.

### Énoncé des forces

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Exemple :

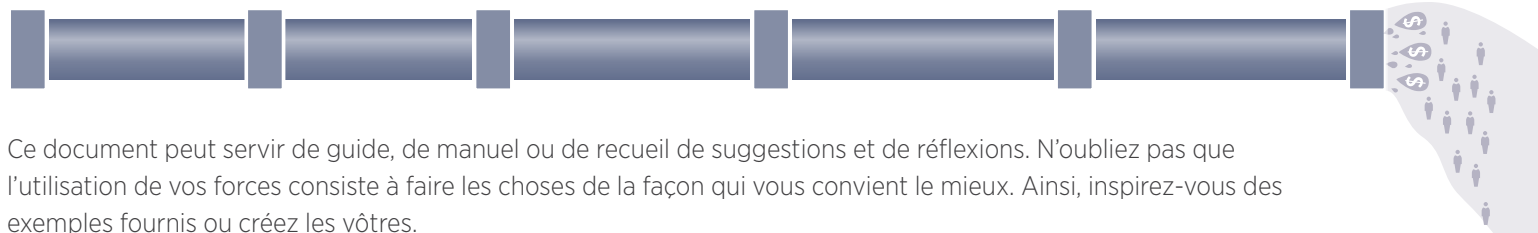
Je suis motivé par la réflexion au sujet de mes ambitions et de la manière dont je pourrais réussir à les réaliser, puis en suivant mes principes directeurs, je plonge dans l'action afin d'obtenir des résultats extraordinaires.

# VIVEZ VOS FORCES

## Comment mettre ce guide en pratique

Une fois que vous connaissez vos cinq forces dominantes et que vous avez bien défini ce qu'elles signifient pour vous, vous êtes prêt à les utiliser pour bâtir votre entreprise dōTERRA®! Ce guide a été conçu pour vous aider à dresser une liste détaillée des activités qui vous permettront de créer votre canalisation dōTERRA : **Préparez, Invitez, Présentez, Inscrivez, Soutenez**. Pour chacune d'elles, vous trouverez des mesures essentielles en consultant la [brochure Démarrer du programme La clé du succès](#), ainsi que des suggestions pour utiliser vos forces afin de les concrétiser. Basées sur l'expérience collective des bâtisseurs et des leaders de dōTERRA, ces mesures essentielles décrivent les tâches qui se sont avérées cruciales pour bâtir une entreprise dōTERRA. Ces suggestions sont organisées en fonction des domaines de forces de l'Exécution, de l'Influence, de la Développement des relations et de la Réflexion stratégique.

Les chances que deux personnes aient la même combinaison de cinq forces dominantes dans le même ordre sont de 1 sur 33 400 000.



Ce document peut servir de guide, de manuel ou de recueil de suggestions et de réflexions. N'oubliez pas que l'utilisation de vos forces consiste à faire les choses de la façon qui vous convient le mieux. Ainsi, inspirez-vous des exemples fournis ou créez les vôtres.




# Préparez GRÂCE À VOS FORCES

Exploitez vos forces en vous **préparant** à la réussite grâce à dōTERRA. Vous obtiendrez de meilleurs résultats en adaptant les mesures essentielles suivantes à votre manière, au moyen de vos forces particulières!

Lorsque nous les avons étudiés, les employés les plus performants étaient rarement les plus équilibrés. Au contraire, ils excellaient plutôt dans un domaine particulier.




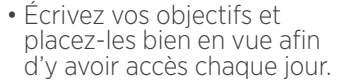
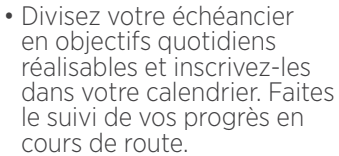
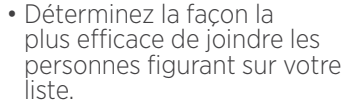
—Donald O. Clifton

## 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.

Consultez la série de brochures *La clé du succès pour découvrir encore plus de mesures essentielles!*

### Exécution

-  Communiquez vos objectifs à votre upline ou aux membres de votre équipe pour vous aider à assumer votre responsabilité.
-  Planifiez le mois suivant et déterminez les mesures que vous devez prendre chaque semaine. Planifiez les ateliers du mois suivant.
-  Remplissez le formulaire Évaluation du succès à partir de la brochure *Démarrer* du programme La clé du succès. Classez votre liste de personnes par ordre de priorité.
-  Écrivez vos objectifs et placez-les bien en vue afin d'y avoir accès chaque jour.
-  Divisez votre échéancier en objectifs quotidiens réalisables et inscrivez-les dans votre calendrier. Faites le suivi de vos progrès en cours de route.
-  Déterminez la façon la plus efficace de joindre les personnes figurant sur votre liste.





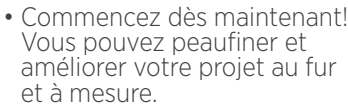
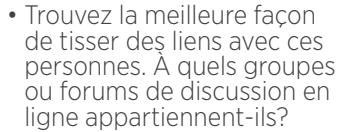
En utilisant vos forces en matière d'Exécution, de quelle manière allez-vous vous préparer?

---

---

---

### 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.
-  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.
-  Pensez aux influenceurs avec qui vous aimeriez travailler et aux personnes qui seraient intéressées par ce que vous avez à proposer.
-  Faites du développement personnel une priorité.
-  Commencez dès maintenant! Vous pouvez peaufiner et améliorer votre projet au fur et à mesure.
-  Trouvez la meilleure façon de tisser des liens avec ces personnes. À quels groupes ou forums de discussion en ligne appartiennent-ils?

En utilisant vos forces en matière d'Influence, de quelle manière allez-vous 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?

En utilisant vos forces en matière de Développement des relations , de quelle manière allez-vous 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. Consultez le programme *La clé de la vie* pour comprendre comment utiliser les différentes huiles.

En utilisant vos forces en matière de Réflexion stratégique, de quelle manière allez-vous vous préparer?

---



---




---

# Invitez GRÂCE À VOS FORCES



Chacun a une façon différente d'inviter les autres à se joindre à dōTERRA. Utilisez vos forces pour les **inviter** à votre façon! Créez un lien authentique avec les autres, partagez avec eux votre expérience avec les huiles essentielles et invitez-les à participer à une présentation.

## 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.



**Les personnes qui ont développé leurs forces ont obtenu un taux d'engagement envers leur travail plus élevé de 15 %<sup>1</sup>.**

*Recherchez les résultats tirés de l'étude mondiale de Gallup qui démontrent pourquoi les forces sont importantes.*

## 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.
- Rédigez un mot d'introduction ou un message d'invitation efficace qui vous interpelle. Consultez la page 9 de la brochure *Démarrer*.



- Exercez-vous à inviter des personnes à des événements auprès de vos amis, des membres de votre famille ou de votre upline.
- Déterminez au préalable les personnes que vous aimeriez inviter à un événement en particulier.
- Fixez le nombre de personnes que vous souhaitez contacter sur une base journalière ou hebdomadaire.

En utilisant vos forces en matière d'Exécution, de quelle manière allez-vous inviter?

---

---

---

## Influence



- Établissez la meilleure approche pour discuter de produits dōTERRA® et d'occasions d'affaires avec les personnes figurant sur votre liste.
- 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. La façon dont il procède peut vous inciter à vous améliorer.
- Préparez les principaux points de discussion à inclure dans vos invitations. Trouvez la meilleure façon de les exprimer.
- Faites part de vos impressions à propos de dōTERRA et de l'influence positive qu'elle produit dans le monde. Suscitez l'enthousiasme des autres à en apprendre davantage à propos de l'entreprise.

En utilisant vos forces en matière d'Influence, de quelle manière allez-vous inviter?

---

---

<sup>1</sup>Asplund, Jim, M.A., James K. Harter, Ph.D., Sangeeta Agrawal, M.S., and Stephani K. Plowman, M.A. *The Relationship Between Strengths-Based Employee Development and Organizational Outcomes. 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.
- Agrandissez votre cercle de connaissances en rencontrant les amis de vos amis.
- 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.
- Trouvez l'approche la plus authentique et naturelle à vos yeux pour inviter les autres à en apprendre davantage sur votre entreprise.
- Permettez-vous de modifier votre trajectoire en cours de route, selon ce qui vous convient le mieux.

En utilisant vos forces en matière de Développement des relations, de quelle manière allez-vous 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.
- Songez à des conversations à propos de dōTERRA qui se sont particulièrement bien déroulées. Quelles leçons avez-vous apprises de cette expérience qui pourraient s'appliquer à des situations futures?



- 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.
- Faites part de vos objectifs et de votre vision pour votre entreprise dōTERRA à d'autres personnes et invitez-les à se joindre à vous.

En utilisant vos forces en matière de Réflexion stratégique, de quelle manière allez-vous inviter?

---

---

---

Je crois à la normalisation des automobiles. Je ne crois pas à la normalisation des êtres humains.

—Albert Einstein

# Présentez GRÂCE À VOS FORCES

**Présentez** les offres de produits qui changent la vie, ainsi que les occasions d'affaires dōTERRA. Que votre présentation s'adresse à un petit ou un grand groupe, à domicile ou en ligne, utilisez vos forces afin d'optimiser votre effet.

## 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 %<sup>2</sup>.**

### Exécution



- Créez un aperçu de l'atelier à l'avance. Préparez la salle en tenant compte de tous les détails prévus.
- Suivez les consignes de la brochure *Les solutions de la nature* à propos de la présentation des produits et de la brochure *Bâtir* à propos de la présentation des occasions d'affaires.
- Fournissez des échantillons pour chaque personne du groupe. Préparez un atelier simple et facile à reproduire.



- Fixez-vous un objectif quant au nombre d'ateliers que vous aimeriez former à partir de chaque atelier.
- Offrez des cadeaux abordables (p. ex., des porte-clés) comme mesures incitatives à la réservation.
- Notez les coordonnées des personnes qui souhaiteraient animer un atelier. Faites un suivi rapproché et planifiez leur atelier.

**En utilisant vos forces en matière d'Exécution, de quelle manière allez-vous présenter?**

---

---

---

### 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.
- Profitez de l'énergie des grands groupes.



- Étudiez la salle et repérez les animateurs potentiels dans chacun des ateliers. Encouragez-les à animer leur propre atelier.
- Faites part de vos idées et vos expériences. Invitez les participants à expérimenter par eux-mêmes, notamment en organisant 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.

**En utilisant vos forces en matière d'Influence, de quelle manière allez-vous présenter?**

---

---

<sup>2</sup> Gallup, 2016.

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

—Doug Floyd

### 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.
- Personnalisez chaque atelier en fonction des participants. Faites connaître l’influence positive que dōTERRA a exercée dans le monde grâce à la Healing Hands Foundation® et à Co-Impact Sourcing®.



- 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.
- Donnez le goût aux autres d’organiser un atelier en leur faisant part de votre propre expérience.
- Lorsque vous discutez de la tenue d’un atelier avec une personne, prêtez attention à sa réaction. Cérnez ce qu’elle ressent à ce sujet et, si elle semble nerveuse, répondez à ses préoccupations.

En utilisant vos forces en matière de Développement des relations, de quelle manière allez-vous présenter?

---

---

---

### Réflexion stratégique



- Avant d’enseigner, établissez un objectif précis du nombre de personnes que vous inscrirez à chaque atelier.
- 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.



- Après l’atelier, discutez avec les participants et repérez ceux qui pourraient souhaiter animer leur propre atelier. Montrez-leur les avantages dont ils pourraient éventuellement tirer profit.
- 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.

En utilisant vos forces en matière de Réflexion stratégique, de quelle manière allez-vous présenter?

---

---

---

# Inscrivez GRÂCE À VOS FORCES



Aidez les autres à se procurer des huiles essentielles chez eux et à démarrer leur entreprise dōTERRA®. Quels que soient leurs objectifs, **inscrivez** vos clients en utilisant vos forces.



**Ceux qui ont développé leurs forces ont augmenté leurs ventes de 19 %<sup>3</sup>.**

## Mesures essentielles :



Inscrivez les clients.



Organisez des vues d'ensemble du style de vie.

### Exécution



- Mettez en pratique votre plan de clôture. Sachez exactement ce que vous direz et comment vous présenterez les avantages à devenir membre de dōTERRA. Consultez la brochure *Démarrer* ou les leaders de votre upline, au besoin.
- Aidez les autres à s'inscrire au programme de fidélité (LRP). Expliquez-leur comment configurer une commande LRP.
- Faites un suivi auprès des participants aux ateliers ou aux rencontres individuelles de vos listes qui ne se sont pas encore inscrits. Expliquez-leur les prochaines étapes de l'inscription et aidez-les à choisir une trousse.



- Prévoyez des vues d'ensemble du style de vie immédiatement après le cours, ce qui permettra aux clients de recevoir leurs produits à temps.
- Utilisez l'outil Évaluation du succès dans la brochure *Démarrer* du programme *La clé du succès* pour être en mesure d'exécuter une vue d'ensemble du style de vie de chacun de vos nouveaux clients.
- Pendant l'étape de vue d'ensemble du style de vie, prenez le temps de demander aux participants s'ils souhaitent animer un atelier ou fournir des références.

**En utilisant vos forces en matière d'Exécution, de quelle manière allez-vous inscrire?**

---

---

---

### Influence



- Prévoyez les objections éventuelles et répondez-y à la fin de l'atelier.
- Aidez les autres à choisir des trousse. Faites part de ce qui fonctionne bien pour vous et pour ceux que vous connaissez.
- Utilisez les médias sociaux pour présenter les meilleures trousse d'inscription pour les débutants et expliquer à quel point il est facile de démarrer.



- Maximiser la vue d'ensemble du style de vie en aidant les clients à planifier leurs commandes LRP des trois premiers mois.
- 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.
- Communiquez votre confiance dans les produits dōTERRA et leurs bienfaits. Suscitez l'enthousiasme des autres à l'idée d'utiliser les produits.

**En utilisant vos forces en matière d'Influence, de quelle manière allez-vous inscrire?**

---

---

<sup>3</sup> Gallup, 2016.

“ 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

“ Je ne suis pas le meilleur à démarrer, mais je suis imbattable pour me rendre au fil d'arrivée. ”

—Usain Bolt

### 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 œuvre des priorités de santé semblables lorsque vous avez lancé votre entreprise dōTERRA®.
- Montrez aux autres le potentiel qu'ils peuvent exploiter lorsqu'ils adoptent un style de vie sain grâce à dōTERRA. Aidez-les à choisir une trousse qui leur permettra de démarrer facilement.



- Certains clients pourraient avoir besoin d'aide, en particulier au départ. Pendant leur vue d'ensemble du style de vie, informez-le que vous demeurerez à leur disposition pour répondre à leurs questions.
- Faites-leur part de votre routine personnelle avec les huiles essentielles. Expliquez les bienfaits qu'elles vous ont apportés.
- Pendant une vue d'ensemble du style de vie, demandez-vous si vous aimeriez que cette personne s'associe à votre entreprise dōTERRA.

En utilisant vos forces en matière de Développement des relations, de quelle manière allez-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.
- Partagez vos connaissances sur les huiles essentielles et les différents moyens d'adopter un style de vie axé sur le bien-être grâce à dōTERRA.



- Apportez le matériel de référence à vos nouveaux clients lors de la vue d'ensemble du style de vie. 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.
- Renseignez-vous sur leur intention de s'associer à une entreprise dōTERRA ou à en bâtir une. Écoutez leurs préférences et leurs préoccupations et offrez votre point de vue sur la meilleure voie à suivre.

En utilisant vos forces en matière de Réflexion stratégique, de quelle manière allez-vous inscrire?

---

---

---

# Soutenez GRÂCE À VOS FORCES



**Soutenez** vos clients et les membres de votre équipe en effectuant un suivi sur une base régulière, en leur fournissant des ressources pertinentes et en les mettant en lien avec la communauté dōTERRA®.

## Mesures essentielles :



Effectuer un suivi auprès des membres.



Trouvez vos bâtisseurs.



**Consolidez votre équipe! Les groupes de travail qui ont développé leurs forces connaissent un taux de roulement de personnel jusqu'à 72 % inférieur aux autres<sup>4</sup>.**

### Exécution



- Élaborez un calendrier de suivi et de mentorat.
- 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 comme objectif de trouver trois bâtisseurs au cours des 90 prochains jours, ou tout autre objectif qui vous met au défi.
- Planifiez des formations sur une base régulière avec vos nouveaux bâtisseurs.
- Assurez une responsabilisation et un établissement d'objectifs constants en mettant en œuvre le contenu de la brochure *Démarrer* avec vos nouveaux bâtisseurs.

**En utilisant vos forces en matière d'Exécution, de quelle manière allez-vous soutenir?**

---

---

---

### Influence



- Racontez votre histoire à vos nouveaux clients.
- Communiquez les renseignements pertinents avec enthousiasme et motivation.
- 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.
- Le taux moyen de rétention de dōTERRA est de 65 %. Faites le suivi de vos taux de rétention et voyez si vous et votre équipe pouvez faire mieux.
- Montrez aux bâtisseurs potentiels ce qu'ils peuvent accomplir en travaillant avec vous et en quoi ils sont de bons candidats pour dōTERRA.

**En utilisant vos forces en matière d'Influence, de quelle manière allez-vous soutenir?**

---

---

---

<sup>4</sup> Gallup, 2016.

“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.).
- Invitez de nouveaux clients à se joindre à vous et à votre équipe lors d'un événement à venir.



- 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."
- Établissez le lien entre les nouveaux bâtisseurs et les membres de votre équipe qui partagent des intérêts semblables.

En utilisant vos forces en matière de Développement des relations, de quelle manière allez-vous soutenir?

---

---

---

### 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.
- Transmettez des renseignements et des ressources utiles aux nouveaux membres, comme les brochures et guides *La clé du succès* et *La clé est en vous*. Soyez convaincu et convaincant de l'importance d'un système établi.
- 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.
- Réservez dans votre horaire des plages dédiées à la méditation et à la réflexion silencieuse et ininterrompue. Réfléchissez à chacun de vos bâtisseurs et à la meilleure façon de les soutenir.
- Aider les nouveaux bâtisseurs à visualiser leur avenir chez dōTERRA et encouragez-les à établir leurs propres objectifs pour y parvenir.

En utilisant vos forces en matière de Réflexion stratégique, de quelle manière allez-vous soutenir?

---

---

---

# DIRIGEZ GRÂCE À VOS FORCES

À mesure que votre équipe s'agrandira, vous grandirez également en tant que leader. Chaque leader est différent, mais vous excellerez lorsque vous saurez répondre aux besoins de votre équipe. Un récent sondage auprès de 10 000 employés a révélé les quatre éléments que les membres préfèrent chez leurs leaders<sup>5</sup>. Ces quatre besoins sont :

*Stabilité • Espoir • Compassion • Confiance*



Appuyez-vous sur vos forces pour vous assurer de répondre aux besoins des personnes qui vous suivent. Mettez à profit vos compétences en Exécution, en Influence, en Développement des relations ou en Réflexion stratégique pour devenir le chef de file dont votre organisation a besoin.

Un leadership axé sur ses propres forces consiste en grande partie à aider les autres à prendre conscience des leurs. Employez les principes que vous avez appris dans ce guide afin d'aider votre équipe à développer ses propres forces. Surtout, gardez à l'esprit les principes directeurs du développement des forces :

- 1 Les thèmes sont neutres.
- 2 Les thèmes ne sont pas des étiquettes.
- 3 L'intention positive doit demeurer la source des actions dirigeantes.
- 4 Les différences constituent un avantage.
- 5 Les uns ont besoin des autres.



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

—Helen Keller

<sup>5</sup> Rath, Tom, and Barrie Conchie. *Strengths Based Leadership*. Gallup Press, 2008.



Maintenant que vous comprenez la puissance et le potentiel d'une organisation fondée sur les forces, suivez ce que vous avez appris dans ce guide et faites-en profiter votre équipe. Aidez les autres à développer leurs propres talents. Voici quelques idées visant à intégrer la philosophie des forces 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.



## 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.




## 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 organisez une activité amusante axée sur les forces lors de votre prochaine formation ou réunion d'équipe.

## 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.



Vous possédez des traits de caractère et des talents qui vous *distinguent*. Il vous appartient de les transformer en forces. Cessez de vous comparer aux autres : vos *forces* vous ont été attribuées dans *un but précis*. Lorsque vous embrassez votre authenticité, votre *potentiel* ne connaît plus de limites!

—Emily Wright

*voices*