

ō

# 優勢指南

為事業經營者提供



# 為您賦能

優勢指南是一項個人發展的計劃，旨在助您學習、了解並於事業中發揮您的優勢。您的優勢是您與生而來的思維、行為和感覺。

前往[www.gallup.com/cliftonstrengths](http://www.gallup.com/cliftonstrengths)參加CliftonStrengths®克利夫頓優勢評估，該評估將自34項獨特的優勢列表中確立您的前五項天賦。您的特質將是您執行計劃、影響他人、建立關係和戰略思維時的關鍵因子。

當充分理解成功源自於個人天賦，方能使您的信心及能力攀升至嶄新高度。透過投資與培養這些天賦，它們將成為您事業上大有裨益的優勢。

## 34項CliftonStrengths®克利夫頓優勢評估主題

34項的克利夫頓優勢主題分為四個領域：執行力、影響力、關係建立和戰略思維。掃描每個領域的二維碼深入了解更多訊息。

專注於自身優勢者投入工作度是常人的六倍，擁有優質生活的可能性高出常人三倍。

### 執行力

具有執行力特質的人知道如何化空談為行動。

Achiever®成就	勤奮、有動力、忙碌、成效十足
Arranger™統籌	有條理、具彈性、協作、足智多謀
Belief®信仰	熱情、堅定、有原則、盡心盡力
Consistency™公平	公平、平衡、值得信賴、可預測
Deliberative™審慎	細心、仔細、警惕、周到
Discipline™紀律	結構化、有組織、穩定、有計劃
Focus™專注	保持進度、高效、目標導向、有決心
Responsibility®責任	盡心盡力、勤奮、可靠、敬業
Restorative™排難	解決問題、研究性、反應靈敏、有洞察力



### 影響力

具有影響力特質的人知道如何擔負責任、暢所欲言並確保團隊的聲音被聽到。

Activator®行動	自發性、行動力、思維活躍、活力充沛
Command®統率	果斷、直接、明確、意志堅強
Communication®溝通	表現力、清晰、迷人、清楚易懂
Competition®競爭	有動力、競爭、激烈、贏家
Maximizer®完美	質量導向、選擇性、追求卓越、變革性
Self-assurance®自信	自信、確定、自主、堅定
Significance™意義性	獨立、傳承、有影響力、與眾不同
Woo™取悅	社交、迷人、引人入勝、充滿活力



## 關係建立

具有建立關係特質的人能與他人建立穩固的關係，將人們凝聚一堂並充分發揮團結力量大的優勢。

Adaptability®適應	具彈性、即興、反應靈敏、隨和
Connectedness®關聯	關聯搭建、信任、哲學、整合
Developer®伯樂	洞察力、成長導向、耐心、鼓勵
Empathy™體諒	感性、洞察力、理解力、直覺
Harmony®和諧	務實、隨和、協作、避免衝突
Includer®包容	包容、平等、友善、好客
Individualization®個別	理解力、鑒賞力、觀察、個人化
Positivity®積極	熱情、樂觀、有趣、令人興奮
Relator®交往 交往	貼心、真實、真誠、清楚易懂



## 戰略思維

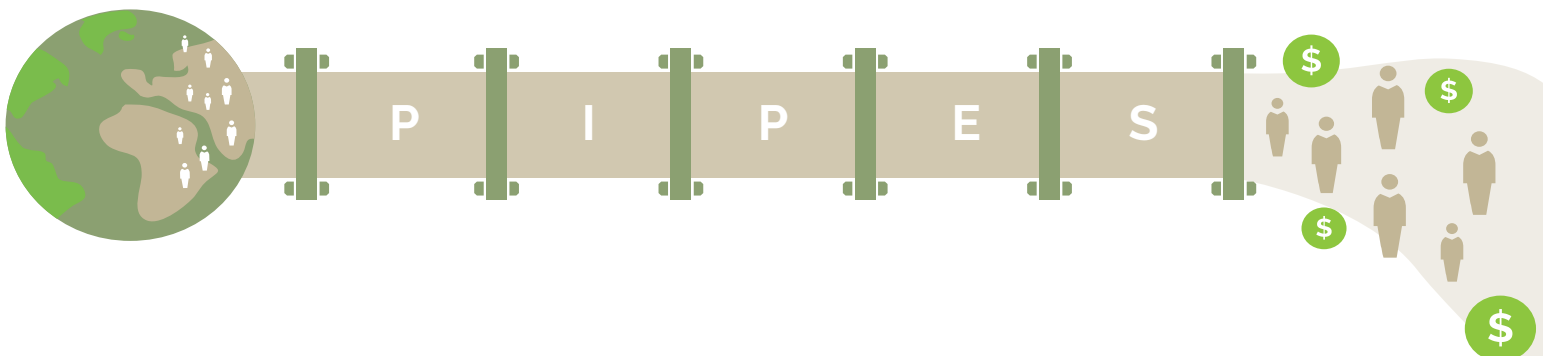
具有戰略思維的人能幫助團隊夥伴掌握可行的途徑。他們透過吸收並分析訊息以做出更好的決策。

Analytical®戰略	邏輯性、客觀、數據導向、持懷疑態度
Context®回顧	歷史性、回顧、好學、有遠見
Futuristic®前瞻	富有想像力、鼓舞人心、活力充沛、未來前瞻性
Ideation®理念	創造力、原創性、創新、洞察力
Input®搜集	好奇、見多識廣、廣泛涉略、調查力
Intellection®思維	理性、哲學、內省、反思
Learner®學習	好奇心、有興趣、快速學習、熱情
Strategic™戰略	觀察力、預見力、洞察力、選擇性



## 如何使用這本指南

一旦您清楚並了解自身優勢，您便可以將之用於經營您的dōTERRA事業。透過本指南，我們將您的優勢融合一個名為PIPES的成熟事業建立架構：其中包含準備、邀請、展示、入會及支援。針對架構中的每一個步驟，我們將為每個人獨特的優勢給予行動步驟的建議。這些行動步驟是根據dōTERRA領袖和事業經營者的集體經驗集結而成，旨在幫助您獲取事業上的成功。我們根據優勢領域的不同進行建議分類：執行力、影響力、關係建立和戰略思維。請謹記，以最適合您的方式行事方能發揮自身優勢，因此，您可以從建議中的範例選擇亦可自行構思。








# 發揮您的優勢 準備



此步驟可幫助您訂立未來目標，並為分享和邀請步驟奠定基礎。遵循下方關鍵行動步驟以打造屬於您個人的事業經營方法。

## 關鍵行動步驟：

-  為未來幾個月訂立明確的目標。
-  為您的事業訂立時間表。
-  列出您想與之討論doTERRA®產品及事業機會的人。

## 執行力



- 與您的上線或團隊夥伴討論您的目標，培養負責任的心態。
- 記錄下您的目標，並放置在每日可見的顯眼處。



- 藉由安排每週需採取的PIPES行動步驟以構思下個月的計劃。
- 將您的時間表拆解成可實踐的日常目標，並將它們寫在您的日曆中。追蹤您的進度。



- 填寫事業建構手冊中的成功追蹤表。針對您列出的人員清單進行分類和優先排序。
- 針對您所列出的人員清單，確立最有效的聯繫方式。

您會在準備步驟中運用哪些特定的執行力優勢呢？

---

您如何在準備步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 影響力



- 確立您的doTERRA事業整體目標，以及您希望為他人生活帶來的改變。
- 將個人發展置於首要之務。



- 詢問您的上線，當他或她身處於您當前位置時的進度時間表。將此資訊用作衡量您進步的標準。
- 立即開始！您可以在起步後不斷精進及改善您的計劃。



- 試想有哪些您所認識且欲合作的影響者，以及對您分享内容感興趣的人。
- 找出與可能感興趣者的最佳聯繫方式。他們慣用哪些線上群組或論壇？

您會在準備步驟中運用哪些特定的影響力優勢呢？

---

您如何在準備步驟中發揮這些優勢？

---

---

我喜歡將我的優勢融入我的dōTERRA事業中。當我與團隊論及至個人才能與天賦時，我能以清晰易懂的方式闡述，並在我的言談中為他們帶來強大且深遠的影響力。藉由優勢整合，我們建立了密切的跨團隊關係、開始欣賞彼此的才能，並培養同理心、信心與快樂。它將我的事業提升至另一層級。

Kristin Van Wey



## 關係建立



- 試想您希望如何藉由dōTERRA®產品改善他人生活。您希望幫助多少人？
- 當您為您的事業訂立目標時，請確立您希望與多少人一起打造財富管道？



- 建立定期指導計畫，並參加團隊電話會議和每月培訓活動。
- 花時間與團隊夥伴進行有意義的個人聯繫。按姓名將各夥伴安排至您的日曆，並預留足夠的時間進行對談。



- 試想並列出有哪些您認識且願意一起共事及打造dōTERRA事業的人。
- 試問自己，有哪些人員具有互補的優勢與興趣，可以為您的團隊注入多樣性。

您會在準備步驟中運用哪些特定的關係建立優勢呢？

---

您如何在準備步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 戰略思維



- 花時間構思並寫下您的目標。訂立90天的事業目標。
- 確立您的事業願景。試問自己，這個月您可以在課堂中帶來什麼樣的內容並藉此向他人傳遞此願景。



- 一旦目標確立後，制定待辦事項及何時實踐的戰略。使用領導力訓練系統指南中的工具，例如位階規劃表或三次方威力團隊獎金追蹤表。
- 制定每個月的課程表、一對一課程、事業概況等。制定符合與會者興趣且能使他們殷殷期盼的課程主題大綱。



- 集思廣益您認為願意就dōTERRA產品進行討論者。向親朋好友徵求意見。
- 盡可能地深入了解精油的功效與特性。

您會在準備步驟中運用哪些特定的戰略思維優勢呢？

---

您如何在準備步驟中發揮這些優勢？

---



---

# 發揮您的優勢 邀請



此步驟將助您執行分享試用品、故事和邀請的策略。每個人皆有不同的方式邀請他人加入dōTERRA。遵循以下行動步驟構思並實踐您的方式。

## 關鍵行動步驟：

-  與名單上的人員聯繫，並了解他們的興趣和需求。
-  與他人聯繫並邀請他們深入了解dōTERRA。

## 執行力



- 建立一個名單聯繫系統，以確保沒有漏掉任何人。
- 設定發放一定數量試用品的目標。



- 與親朋好友或您的上線進行角色扮演，練習如何邀請他人參加活動。
- 為每天或每週欲聯絡的人數訂立目標。

您會在邀請步驟中運用哪些特定的執行力優勢呢？

---

您如何在邀請步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 影響力



- 透過社交媒體或其他網路機會擴大您的觸及率。
- 持續使用產品，並分享它們如何幫助您實踐您的健康目標。



- 親眼見證您欣賞的dōTERRA領袖如何邀請他人參加活動。
- 準備重點話題以便在發出邀請時使用。

您會在邀請步驟中運用哪些特定的影響力優勢呢？

---

您如何在邀請步驟中發揮這些優勢？

---

---

<sup>1</sup> Asplund, Jim, M.A., James K. Harter, Ph.D., Sangeeta Agrawal, M.S.以及 Stephani K. Plowman, M.A.。乘著優勢下的關係—根據員工發展與組織成果。報告。華盛頓特區。: Gallup, 2016。

## 關係建立



- 親自接觸每一個您邀請的人。藉由花時間聆聽和解決每個人的問題以建立關係。
- 尋找與他人的共同點。幫助對方了解他們與dōTERRA使命的共同點。



- 考慮採用一對一面談而非多人課堂教學。
- 無論您的計劃為何，讓自己順應當下您認為最合適的路徑。

您會在邀請步驟中運用哪些特定的關係建立優勢呢？

---

您如何在邀請步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 戰略思維



- 預先在腦袋構思您欲與每個人進行的對話。仔細考慮您要說的話以及如何介紹dōTERRA® 產品。
- 藉由您的精油知識幫助他人了解dōTERRA產品如何使之受益，並邀請他們參加活動以深入探索。



- 分析您需要發出多少邀請方能實現您的目標。
- 使用特定、系統化的方法進行邀請(一對一面談、課堂教學等)。追蹤您的成果並根據需求進行調整。

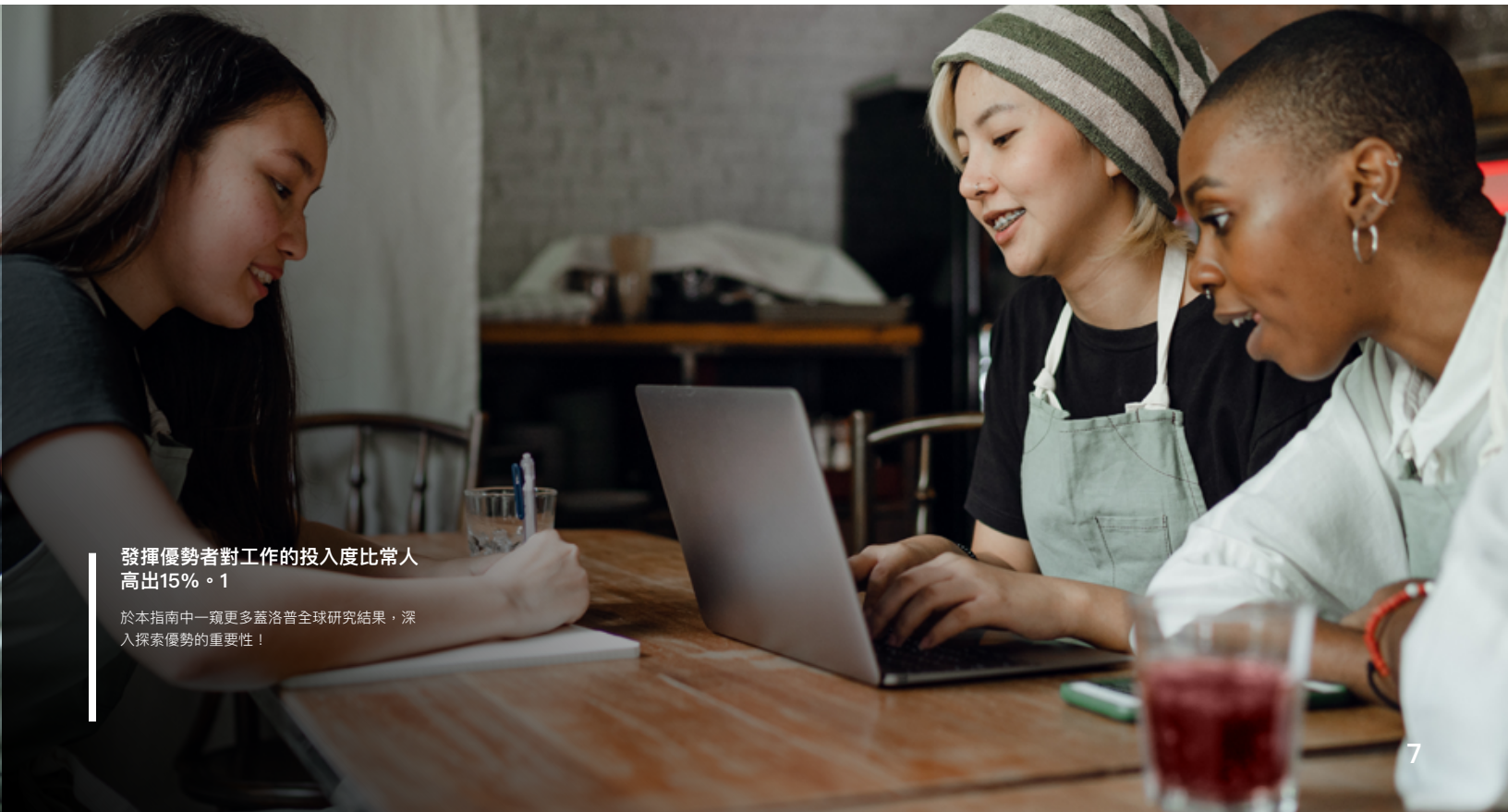
您會在邀請步驟中運用哪些特定的戰略思維優勢呢？

---

您如何在邀請步驟中發揮這些優勢？

---

---



發揮優勢者對工作的投入度比常人高出15%。<sup>1</sup>

於本指南中一窺更多蓋洛普全球研究結果，深入探索優勢的重要性！



# 發揮您的優勢 展示



此步驟有助加強您在課堂主持和一對一面談的流程及信心。無論您面對的群眾是大或小，面對面抑或是線上進行，充分發揮您的優勢方可最大化您的影響力。

## 關鍵行動步驟：



舉辦課堂教學及一對一會談



在每堂課中預訂下堂課的時間



發揮優勢者的續效能大幅提升  
18%。<sup>2</sup>

## 執行力



- 追蹤您每個月教授的課堂數量，並將因應新顧客以及新事業經營者而生的其他目標結合。
- 根據天然的保健方案指南進行產品說明，以及創業手冊進行事業機會說明



- 為課程安排日程，包含規劃未來課程時間。您可以考慮使用日曆，並將特定日期圈起來以便與會者報名參加舉辦課程。
- 備妥表格以便收集有興趣舉辦課程者的聯繫資訊。盡快與之跟進並安排課程。

您會在展示步驟中運用哪些特定的執行力優勢呢？

---

您如何在展示步驟中發揮這些優勢？

---

---

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



## 影響力



- 讓每個課堂與會者參與話題。在課堂進行前，營造讓每個人舒服和期待的氛圍。
- 於課堂之初便進行精油傳遞，此舉有助課堂與會者了解產品並融入課堂內容。



- 察言觀色，於每堂課中挖掘新主持人。鼓勵他們舉辦自己的課程。
- 讓舉辦課程的責任不再沉重。過程中可以預期相左的意見並找尋解決方案。

您會在展示步驟中運用哪些特定的影響力優勢呢？

---

您如何在展示步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 關係建立



- 在與會者踏進活動現場時便與之寒暄。
- 幫助主持人營造使每位與會者舒服及獨特的氛圍。



- 熟悉客人的姓名以及其健康優先考量。詢問他們是否有興趣舉辦一堂專門針對這些健康優先考量的課程。
- 當您在討論主持課程時，請留意對方的反應。確定對方的感受，若他們感到緊張，請針對他們的疑慮著手解決。their concerns.

您會在展示步驟中運用哪些特定的關係建立優勢呢？

---

您如何在展示步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 戰略思維



- 確定課堂素材的優先順序並盡可能提供最佳資訊。於課堂中的每個環節著重強調dōTERRA®產品如何提供解決方案。
- 試想每個可能提出的問題並決定如何解決這些問題。提供相關意見和建議。



- 勾勒出此事業機會對他們的意義為何，以及深入了解更多資訊的意義所在。
- 藉由提供全新的視角和實用的分步驟指引來主持課程有助解決棘手的難題。

您會在展示步驟中運用哪些特定的戰略思維優勢呢？

---

您如何在展示步驟中發揮這些優勢？

---

---





不同的聲音創造更和諧的世界。  
Doug Floyd

# 發揮您的優勢 入會



此決定性的步驟將幫助您制定招募計劃，並成功將人員安置於您的組織中。無論您的目標為何，請善用您的優勢吸引顧客入會。

## 關鍵行動步驟：

-  介紹顧客入會
-  進行健康生活自我評估

## 執行力



- 練習您的收尾計劃。預先試想您會說些什麼以及您將如何展示 dōTERRA 會員的優點。根據自身需求，參閱事業建構手冊或詢問您的上線。
- 比較LRP入會訂單和非LRP入會訂單的成功率，並進行調整改善。



- 課後立即安排健康諮詢，預留充足的時間待顧客訂購的產品抵達。
- 為每週/每月的健康諮詢設定目標，如何幫助他人興起舉辦額外課程的興趣或增加推薦率。

您會在入會步驟中運用哪些特定的執行力優勢呢？

---

您如何在入會步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 影響力



- 在課堂結束時解決預見、可能產生的相左意見。
- 使用社交媒體展示適合初學者的最佳入會套裝，並一展dōTERRA簡易好上手的使用方式。



- 藉由幫助顧客規劃前三個月的忠誠顧客訂單，最大限度地發揮健康諮詢的效用。
- 討論dōTERRA如何為您提供踏上健康生活方式的機會，並為每個人提供同樣的機會。邀請他們與他人分享。

您會在入會步驟中運用哪些特定的影響力優勢呢？

---

您如何在入會步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 關係建立



- 深入了解大家的健康優先考量 and 事業目標。根據您從顧客那裡得知的資訊量身挑選合適的套裝。
- 尋找共同點。分享您的入會套裝如何在您開展dōTERRA事業時，幫助您處理相似的健康優先事項。



- 某些顧客在開始時需要額外的協助。當進行健康諮詢時，讓每個人知道您將為大家解決任何問題。
- 與大家分享您的精油使用之道。詳盡解釋它為您帶來哪些不同。

您會在入會步驟中運用哪些特定的關係建立優勢呢？

---

您如何在入會步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 戰略思維



- 透過傾聽並根據每個人的健康優先事項量身提供直接的解決方案。分享您的建議以及它們為何有效。
- 介紹獎金計劃並解釋它或能改變生活中的財務層面。



- 在健康諮詢過程中為新顧客提供資源素材。確保他們擁有關於精油的可靠消息來源。
- 幫助他人了解藉由使用dōTERRA®產品擁有健康生活方式的過程中，他們將體驗哪些不同。與繼續維持當下狀態進行對比，他們可能會有哪些感受。

您會在入會步驟中運用哪些特定的戰略思維優勢呢？

---

您如何在入會步驟中發揮這些優勢？

---

---



優勢建立信心。信心產生行動。當人們對於自己的能力、天賦和才能感到信心十足，他們將以愉悅的心態迎接一個新的且更高水平的事業。

Nicole Moultrie





# 發揮您的優勢 支援



此步驟著重於提供重要資源並將人們與dōTERRA社群連結。透過善用您的優勢，您能微調您的領導技能並打造一個更強大的團隊。

## 關鍵行動步驟：

-  與夥伴持續跟進
-  尋找您的事業經營者

## 執行力



- 向您的顧客傳達每月特價和優惠活動資訊。
- 向您的顧客提供一系列資源以助其了解有關產品的更多資訊，例如即將舉行的活動、培訓或網路研討會。



- 設定一個目標，在接下來的90天內找到三個事業經營者，抑或是挑選一個富有挑戰性的目標。
- 與您的新事業經營者一起實踐事業建構指南，以確立擔負連貫性的責任及目標設定。

您會在支援步驟中運用哪些特定的執行力優勢呢？

---

您如何在支援步驟中發揮這些優勢？

---

---

## 影響力



- 以滿腔的熱情分享重要訊息，化誠摯的熱愛及投資為動力。
- 提醒新顧客忠誠顧客獎勵計劃的益處。若他們尚未參加此計劃，向他們展示如何輕而易舉完成訂單。



- 鼓勵他人開展屬於自己的dōTERRA事業。幫助他們克服障礙和難關。
- 向潛在的事業經營者展示如何透過與您合作取得成功，以及為什麼他們適合加入dōTERRA。

您會在支援步驟中運用哪些特定的影響力優勢呢？

---

您如何在支援步驟中發揮這些優勢？

---

---



藉由帶領我的領袖和團隊夥伴認識並發揮其優勢，他們能夠以更有效、更快樂的方式開展事業。

Robin Jones

## 關係建立



- 定期與新顧客聯絡，確保滿足他們的需求。
- 尋找dōTERRA以外的新顧客聯繫方法(例如健身房、社區活動或讀書會)。



- 與新事業經營者建立定期電話輔導會議。傾聽他們迎來的豐碩成果及挑戰，並在必要時刻給予鼓勵。
- 幫助新事業經營者學習及理解他們加入的理由。

您會在支援步驟中運用哪些特定的關係建立優勢呢？

您如何在支援步驟中發揮這些優勢？

## 戰略思維



- 跟進並掌握您的數據，以便掌握誰需要支援。若顧客在數個月後仍未下訂單，請與之聯繫並了解情況。
- 每個月自產品教育和事業培訓挑選主題作為當月重點。將每月主題傳遞予您的新顧客。



- 若他人有興趣成為事業經營者，請參考排線策略。
- 幫助新事業經營者編織他們與dōTERRA的未來，並鼓勵他們訂立欲實踐的目標。

您會在支援步驟中運用哪些特定的戰略思維優勢呢？

您如何在支援步驟中發揮這些優勢？

# 發揮您的優勢 領導

現在您已經完成優勢建構練習，並了解以優勢為基礎打造而成的組織所擁有的力量和潛力，將您所習得的知識與您的團隊分享。以下為您提供將優勢概念融入團隊的一些想法。

## 執行力

- 安排“優勢發掘電話訪談”，每次羅列數項天賦。
- 確保您的領袖已觀看關於他們所擁有的天賦的介紹影片。
- 將優勢指南以電子郵件的方式寄送予團隊夥伴。

您會在領導過程中運用哪些特定的執行力優勢呢？

---

---

您如何在領導過程中發揮這些優勢？

---

---

---

## 影響力

- 進行介紹優勢指南的Facebook直播。
- 完成本指南並分享您認為它如何幫助您個人及您的事業。
- 以身作則，於日常生活中發揮您的優勢。與他人分享它如何影響您。

您會在領導過程中運用哪些特定的影響力優勢呢？

---

---


您如何在領導過程中發揮這些優勢？

---

---

---





一個人的力量很渺小，但一群人的力量是偉大的。

Helen Keller

### 關係建立

- 致電每一位符合資格的領袖，幫助他們了解自身的優勢以及如何使用優勢指南。
- 將每位領袖的天賦列印成紙本，並將其裱框作為贈禮。
- 在下一次的團隊培訓或活動中進行優勢相關的活動，增加團隊融洽和團結精神。

您會在領導過程中運用哪些特定的關係建立優勢呢？

---

---

您如何在領導過程中發揮這些優勢？

---

---

---

### 戰略思維

- 為團隊舉行優勢指南培訓活動，幫助大家了解如何使用該指南。
- 列舉出團隊的優勢並與您的領袖集思廣益，討論如何優化每個人的天賦和才能。
- 針對34項優勢進行個別研究和深入了解以成為更優秀的導師。

您會在領導過程中運用哪些特定的戰略思維優勢呢？

---

---

您如何在領導過程中發揮這些優勢？

---

---

---

“您擁有讓您脫穎而出的天賦。將這些天賦化為優勢並發揮無限潛力的決定權在您手中。”

---

Emily Wright

dōTERRA®  
pursue what's pure®