

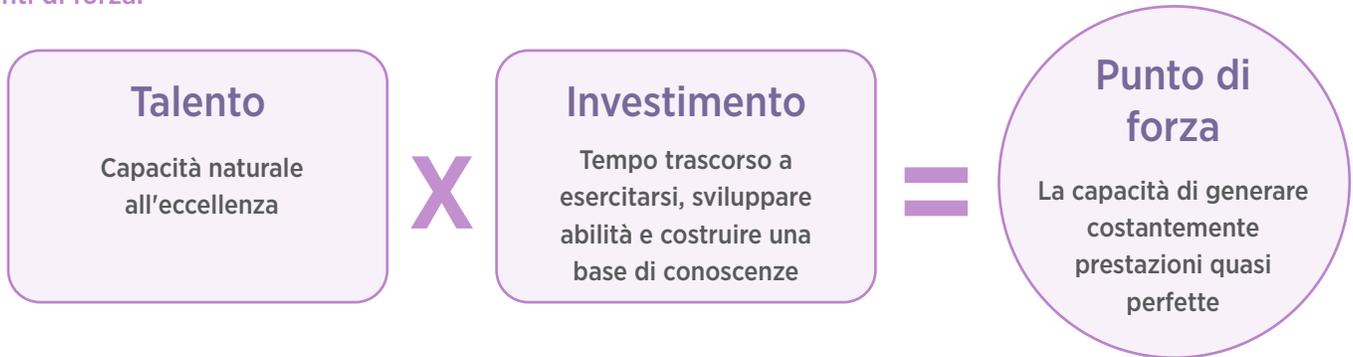
Guida Strengths

PER I BUILDER



EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You è un programma di sviluppo personale pensato per aiutarti, ogni giorno a riconoscere, amare e sfruttare i tuoi punti di forza. I "punti di forza" sono la combinazione del nostro modo di pensare, comportarci e sentire. Per iniziare, effettua la valutazione CliftonStrengths®, che identificherà i tuoi "Signature Theme" o i tuoi cinque talenti dominanti da un elenco di 34 talenti naturali unici. Per Signature Theme si intendono i talenti su cui fai maggior affidamento per portare a termine dei progetti, influenzare altre persone, costruire delle relazioni e pensare in modo strategico. Prendere coscienza del fatto che l'eccellenza deriva dai propri talenti individuali, consente di raggiungere nuovi livelli di competenze e sicurezza in sé stessi. **Investendo su questi talenti e sviluppandoli, li trasformeremo in punti di forza.**



I 34 talenti di CliftonStrengths sono suddivisi in quattro ambiti: Executing (Eseguire), Influencing (Influenzare), Relationship Building (Costruire relazioni) e Strategic Thinking (Pensare in modo strategico). Non preoccuparti se non hai un talento principale in un particolare settore: per esempio, se Executing (Eseguire) non è uno dei tuoi talenti, non significa che non sei in grado di portare a termine dei progetti. Concentrati piuttosto sui tuoi punti di forza individuali e su come sfruttarli per ottenere i risultati che desideri.

I 34 talenti di CliftonStrengths®

EXECUTING (ESEGUIRE)

Achiever®	Grande lavoratore, motivato, indaffarato, produttivo
Arranger®	Organizzato, flessibile, collaborativo, pieno di risorse
Belief®	Entusiasta, sicuro, di buoni principi, impegnato
Consistency®	Equo, equilibrato, affidabile, prevedibile
Deliberative®	Osservatore, attento, vigile, ponderato
Discipline®	Strutturato, organizzato, stabile, pianificato
Focus®	Consapevole dei progressi, efficiente, orientato agli obiettivi, determinato
Responsibility®	Impegnato, diligente, fidato, dedito
Restorative®	Risolutore di problemi, investigativo, reattivo, acuto

Le persone con talenti dominanti nell'ambito Executing (Eseguire) sanno come far sì che le cose accadano.

INFLUENCING (INFLUENZARE)

<u>Activator</u> [®]	Intraprendente, orientato all'azione, dinamico, energico
<u>Command</u> [®]	Risoluto, diretto, decisivo, determinato
<u>Communication</u> [®]	Espressivo, eloquente, accattivante, trasparente
<u>Competition</u> [®]	Motivato, competitivo, intenso, vincente
<u>Maximizer</u> [®]	Orientato alla qualità, selettivo, guidato dall'eccellenza, trasformativo
<u>Self-assurance</u> [®]	Sicuro di sé, certo, autonomo, tenace
<u>Significance</u> [®]	Indipendente, che lascia il segno, incisivo, che fa la differenza
<u>Woo</u> [®]	Socievole, affascinante, coinvolgente, energizzante

Le persone con talenti dominanti nell'ambito Influencing (Influenzare) sanno come assumere il comando, farsi sentire e assicurarsi che il gruppo venga ascoltato.

Le persone con talenti dominanti nell'ambito Relationship Building (Costruire relazioni) hanno la capacità di costruire relazioni forti che motivano il team a restare unito e lo rendono migliore della somma delle sue parti.

RELATIONSHIP BUILDING (COSTRUIRE RELAZIONI)

<u>Adaptability</u> [®]	Flessibile, spontaneo, reattivo, disponibile
<u>Connectedness</u> [®]	Diplomatico, affidabile, filosofico, integrativo
<u>Developer</u> [®]	Perspice, orientato alla crescita, paziente, incoraggiante
<u>Empathy</u> [®]	Emotivo, acuto, comprensivo, intuitivo
<u>Harmony</u> [®]	Pratico, disponibile, collaborativo, che evita i conflitti
<u>Includer</u> [®]	Tollerante, orientato all'uguaglianza, cordiale, accogliente
<u>Individualization</u> [®]	Comprensivo, riconoscente, osservatore, personalizzante
<u>Positivity</u> [®]	Entusiasta, ottimista, amante del divertimento, entusiasmante
<u>Relator</u> [®]	Attento, autentico, sincero, trasparente

STRATEGIC THINKING (PENSARE IN MODO STRATEGICO)

<u>Analytical</u> [®]	Logico, analitico, guidato dai dati, scettico
<u>Context</u> [®]	Storico, retrospettivo, studioso, prospettivo
<u>Futuristic</u> [®]	Fantastico, motivante, energizzante, orientato al futuro
<u>Ideation</u> [®]	Creativo, originale, innovativo, acuto
<u>Input</u> [®]	Curioso, informato, archiviante, investigativo
<u>Intellection</u> [®]	Ragionevole, filosofico, introspettivo, riflessivo
<u>Learner</u> [®]	Curioso, interessato, che apprende velocemente, appassionato
<u>Strategic</u> [®]	Osservatore, anticipatore, accorto, selettivo

Le persone con talenti dominanti nell'ambito Strategic Thinking (Pensare in modo strategico) considerano le eventualità. Captano e analizzano le informazioni che possono poi portare a decisioni migliori.

SCOPRI I TUOI PUNTI DI FORZA

Perché è importante conoscere i propri punti di forza?

Le persone che sfruttano consapevolmente i propri punti di forza hanno: una probabilità tre volte superiore di affermare di avere una qualità di vita eccellente

I tuoi punti di forza sono i tuoi super poteri. Si tratta di una serie unica di talenti la cui combinazione descrive le aree in cui eccelli. Conoscere i propri talenti rende più facile identificare le abilità specifiche che, una volta sviluppate, aiuteranno a raggiungere i propri obiettivi.

Spesso tendiamo a concentrarci sulle debolezze o su ciò che non funziona e deve essere "aggiustato". Quando invece sarebbe più opportuno concentrarci sugli aspetti positivi e sullo sviluppo dei propri talenti innati. Per esempio, non importa quanta pratica facciamo, saremo sempre più bravi a scrivere e disegnare con la nostra mano dominante rispetto a quella non dominante. Valorizzare i propri talenti naturali porterà sempre risultati migliori rispetto a tentare di migliorare ciò che non ci viene naturale. I tuoi talenti non determinano ciò che fai, ma come lo fai.

Concentrarsi sul trasformare i propri talenti naturali in punti di forza è tempo ben speso.



Uno studio condotto dall'Università del Nebraska dimostra l'impatto potenziale che è possibile ottenere quando ci si concentra sui propri punti di forza. Il grafico sottostante mostra la velocità di lettura del lettore medio e del lettore sopra la media prima e dopo aver partecipato a una lezione specifica.



Un aumento del 66% contro il 728%.

In che modo i punti di forza aiuteranno il mio team?

Le persone che sfruttano consapevolmente i propri punti di forza hanno: una probabilità sei volte superiore di essere coinvolte nel loro lavoro

Lavorare in squadra con persone che comprendono i propri punti di forza ti permette di guidare, sostenere, collaborare e crescere in modo più veloce ed efficace. Essere consapevole di ciò che motiva e stimola te e gli altri ti aiuta a comprendere in che modo ogni membro del team può dare il suo meglio. Di conseguenza, ciò ti consente di creare fiducia e stabilità all'interno del team, in particolare aiutando ogni membro a sfruttare i propri punti di forza.

Cosa succede quando iniziamo a concentrarci sugli aspetti positivi delle persone invece che fissarci su quelli negativi?

—Donald O. Clifton

"Da quando ho iniziato a concentrarmi sui punti di forza, la mia attività è cambiata completamente. Quasi ogni mattina mi sveglio e penso: "Cosa voglio ottenere oggi e da cosa dovrei iniziare?" Activator è il mio motore per affrontare quei progetti. Utilizzare Positivity e Communication mi consente di pormi come leader e condividere il mio messaggio di guarigione e benessere. Ma l'aspetto più importante è stato comprendere i punti di forza degli altri, perché posso utilizzare queste informazioni per offrire sostegno e aiutarli a potenziare i loro talenti personali."

—Dr. Mariza Snyder

Molte persone lavorano per raggiungere obiettivi simili, ma il percorso che intraprendono per arrivarci potrebbe essere molto diverso. Conoscere i propri punti di forza offre un piano d'azione per arrivare al successo. Quando sfrutti la tua combinazione unica di talenti, potrai ottenere successo facendo ciò che ti riesce naturalmente meglio.

Riconoscere i punti di forza del tuo team ti consente inoltre di dimostrare più compassione, comprensione ed empatia per costruire collaborazioni lavorative più forti. Ciò è particolarmente importante mentre guidi i membri del tuo team e li aiuti a sbloccare le loro potenzialità e lavorare per realizzare i loro sogni.

AMA I TUOI PUNTI DI FORZA

Amare i tuoi punti di forza è un passaggio essenziale per imparare a utilizzarli. Completa l'esercizio sottostante per imparare a riconoscere e sfruttare i tuoi punti di forza. Poi, discutine apertamente. Parla dei tuoi punti di forza e di come li utilizzi con parenti e amici, con il tuo team o con la tua upline.

Dichiarazione dei punti di forza

Pensa ai momenti in cui hai utilizzato i tuoi punti di forza nella tua attività dōTERRA™, in particolare quando hai ottenuto successo o hai avuto un impatto positivo sulla vita di qualcuno. Focalizzando questi momenti, completa l'esercizio sottostante. (Se necessario fai riferimento alle parole chiave a pagina 2-3 per trovare qualche spunto).

- 1 Descrivi in una frase i tuoi cinque principali punti di forza e cosa significano per te.
- 2 Inserisci questi cinque punti di forza all'interno di una dichiarazione personale.

Punto di forza	Descrizione
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Esempio:

- Maximiser** - Mi piace trasformare le cose da buone a ottime.
- Activator** - Quando so cosa voglio ottenere, mi metto all'opera.
- Futuristic** - Mi piace pensare alle possibilità.
- Belief** - Ho dei valori di base che non cambiano.
- Achiever** - Mi impongo standard elevati in vari ambiti della vita.

Dichiarazione dei punti di forza

Esempio:

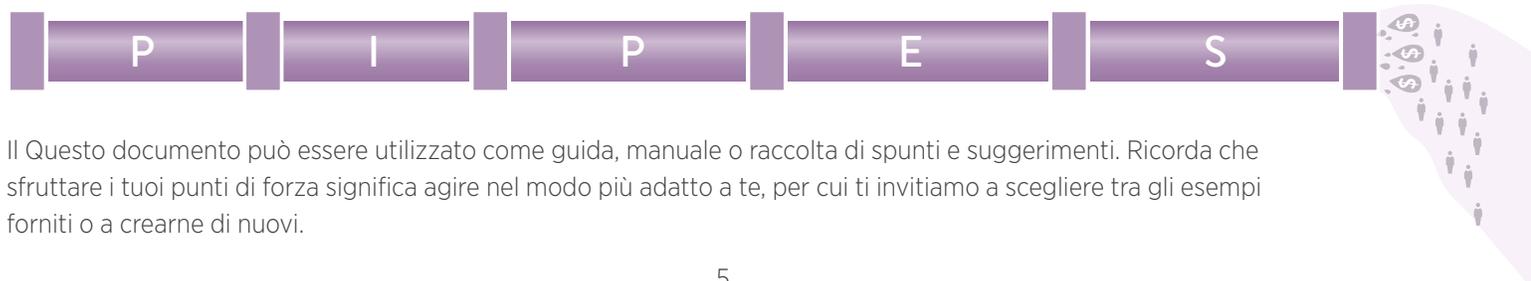
Prima di tutto penso a come potrebbe essere qualcosa e cosa posso fare per renderla eccezionale, poi, seguendo i miei principi guida, mi attivo rapidamente per ottenere risultati straordinari.

VIVI I TUOI PUNTI DI FORZA

Come usare questa guida

La probabilità che qualcun altro abbia i tuoi stessi cinque punti di forza, nello stesso ordine è di 1 su 33.400.000.

Dopo che avrai individuato i tuoi cinque principali punti di forza, e cosa questi significano per te, potrai iniziare a utilizzarli per costruire la tua attività con dōTERRA™! Questa guida ti offre un'analisi delle attività che ti aiuteranno a iniziare a costruire la tua rete dōTERRA: **Prepara, Invita, Presenta, Espandi, Sostieni**. Per ciascuna di esse troverai dei passaggi essenziali nella guida [Empowered Success Launch](#), insieme ai consigli su come sfruttare i tuoi punti di forza per realizzarle. **In base all'esperienza collettiva dei leader e builder dōTERRA**, questi passaggi essenziali rappresentano le azioni che si sono dimostrate cruciali nella costruzione di un'attività con dōTERRA. Questi consigli sono organizzati secondo gli ambiti Executing (Eseguire), Influencing (Influenzare), Relationship Building (Costruire relazioni) e Strategic Thinking (Pensare in modo strategico) relativi ai punti di forza.



Preparati AD USARE I TUOI PUNTI DI FORZA



Sfrutta i tuoi punti di forza e **preparati** al successo con dōTERRA. Se adatterai i seguenti passaggi essenziali alla tua personalità, utilizzando la tua combinazione unica di punti di forza, otterrai risultati migliori!

In base ai nostri studi, gli individui con prestazioni eccellenti si dimostrano di rado abili in tutto. ma presentano piuttosto qualità ben definite.

—Donald O. Clifton

Passi decisivi:

- Definire obiettivi chiari per i mesi successivi.
- Stabilire delle scadenze per la propria attività.
- Creare un elenco di persone a cui si desidera parlare dei prodotti e dell'opportunità commerciale di dōTERRA.

Consulta la guida alle qualifiche *Empowered Success* per ulteriori e importanti attività!

Executing (Eseguire)

- Esponi i tuoi obiettivi all'upline o ai membri del team per aiutarti a mantenere le tue responsabilità.
- Scrivi i tuoi obiettivi e mettili in un posto in cui puoi vederli ogni giorno.
- Pianifica il mese successivo, programmando le azioni PIPES da intraprendere ogni settimana. Programma le lezioni del mese successivo.
- Definisci degli obiettivi quotidiani attuabili e scrivi le scadenze sul calendario. Monitora man mano i tuoi progressi.
- Compila il "Monitoraggio del Successo" che trovi nella guida *Empowered Success Launch*. Crea un elenco di persone e suddividile per priorità e categorie.
- Determina il modo più efficace per contattare le persone nel tuo elenco.

Come ti preparerai, avvalendoti dei tuoi punti di forza specifici nell'ambito Executing (Eseguire)?

Influencing (Influenzare)

- Determina l'obiettivo generale della tua attività dōTERRA e quale differenza desideri portare nella vita delle persone.
- Dai la priorità allo sviluppo personale.
- Chiedi alla tua upline con quali tempistiche stessero progredendo quando si trovavano al punto in cui sei tu adesso. Usa questi dati come riferimento per misurare i tuoi progressi.
- Inizia subito! Puoi perfezionare e migliorare il tuo programma man mano che vai avanti.
- Pensa alle persone influenti che conosci e con le quali vorresti lavorare e a quelle che sarebbero interessate ad ascoltarti.
- Determina il modo migliore per entrare in contatto con le persone che potrebbero essere interessate. Di quali gruppi o forum online fanno parte?

Come ti preparerai, avvalendoti dei tuoi punti di forza specifici nell'ambito Influencing (Influenzare)?

Adoro integrare i punti di forza nella mia attività dōTERRA. Questa pratica mi offre un linguaggio chiaro quando parlo con il mio team riguardo ai talenti e alle abilità di ciascun individuo, e mi aiuta a comunicare in modi più efficaci e di maggiore impatto. Da quando integriamo i punti di forza abbiamo creato relazioni più forti tra i team, imparato ad apprezzare le abilità di ciascuno e stimolato empatia, sicurezza e gioia. Ha trasformato la mia attività.

—Kristin Van Wey

Relationship Building (Costruire relazioni)



- Pensa a come desideri migliorare la vita di altre persone attraverso dōTERRA. Quante persone vuoi aiutare?
- Mentre definisci gli obiettivi per la tua attività, determina quante persone desideri che si uniscano a te per costruire una rete economica.



- Stabilisci un programma di tutoraggio regolare e partecipa a incontri con il team ed eventi di formazione mensili.
- Riserva del tempo per entrare in contatto con il team in un modo più personale e significativo. Organizza le persone nella tua agenda per nome e dedica un bel po' di tempo per conversare.



- Pensando alle persone che conosci, fai un elenco di quelle con cui ti piacerebbe lavorare per costruire la tua attività dōTERRA.
- Chiediti chi potrebbe avere punti di forza e interessi complementari e porterebbe diversità al tuo team.

Come ti preparerai, avvalendoti dei tuoi punti di forza specifici nell'ambito Relationship Building (Costruire relazioni)?

Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)



- Riserva del tempo per riflettere e scrivi i tuoi obiettivi. Definisci un obiettivo commerciale a 90 giorni.
- Determina una visione per la tua attività. Chiediti cosa puoi insegnare nelle tue lezioni questo mese che ti consentirebbe di condividere quella visione con altre persone.



- Dopo aver stabilito il tuo obiettivo, definisci le azioni da intraprendere e le tempistiche per raggiungerlo. Utilizza gli strumenti delle guide Empowered Success come i planner delle qualifiche e del Potere del Tre.
- Crea un programma di lezioni, incontri individuali, panoramiche commerciali, ecc. per ogni mese. Delinea degli argomenti per le lezioni in base agli interessi del pubblico e invoglia le persone a partecipare.



- Presenta le tue idee alle persone che ritieni possano essere interessate a dōTERRA. Butta giù delle idee insieme a un parente o amico.
- Impara il più possibile sui benefici e sulle proprietà degli oli essenziali.

Come ti preparerai, avvalendoti dei tuoi punti di forza specifici nell'ambito Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)?

Invita CON I TUOI PUNTI DI FORZA



Ognuno di noi ha un modo diverso di invitare altre persone a entrare a far parte di dōTERRA. Usa i tuoi punti di forza per **invitare** a modo tuo! Comunica in modo sincero, condividi la tua esperienza con gli oli essenziali e invita a una presentazione.



Le persone che hanno sviluppato i loro punti di forza dimostrano un impegno fino al 15% superiore nel loro lavoro.¹

Trova gli altri risultati dello studio globale condotto da Gallup in questa guida e scopri perché i punti di forza sono importanti!

Passi decisivi:



Contatta le persone nel tuo elenco e scopri i loro interessi e le loro esigenze.



Contatta le persone e invitale a scoprire di più su dōTERRA.

Executing (Eseguire)



- Stabilisci un sistema per contattare le persone nel tuo elenco e per assicurarti di non tralasciare nessuno.
- Definisci come obiettivo la distribuzione di campioncini a un numero definito di persone.
- Identifica una frase efficace per invitare le persone che si addica alla tua personalità. Vedi pagina 9 della Guida Launch.



- Esercitati a invitare le persone agli eventi facendo pratica con amici, parenti o con la tua upline.
- Individua le persone che desideri invitare a ciascun evento prima di parlare con loro.
- Stabilisci il numero di persone da contattare ogni giorno e/o settimana.

In che modo inviterai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Executing (Eseguire)?

Influencing (Influenzare)



- Lavora sul tuo elenco: decidi il modo migliore di approcciare le persone nel tuo elenco e parlare con loro dei prodotti e dell'opportunità commerciale di dōTERRA.
- Utilizza i social media e altre opportunità di networking per espandere la tua visibilità e conoscenze.
- Utilizza i prodotti in modo coerente e racconta in che modo ti hanno aiutato a raggiungere i tuoi obiettivi in fatto di salute.



- Osserva un altro leader dōTERRA che ammira mentre invita qualcuno a un evento. Prendere spunto dagli altri leader ti incoraggerà a migliorare.
- Prepara i punti essenziali di cui discutere quando presenti il tuo invito. Trova il modo migliore per comunicare ciò che vuoi dire.
- Esprimi cosa provi per dōTERRA e spiega l'impatto positivo che l'azienda ha nel mondo. Invoglia altre persone a voler scoprire di più sull'azienda.

In che modo inviterai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Influencing (Influenzare)?

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

Relationship Building (Costruire relazioni)



- Stabilisci un contatto personale con ogni persona che inviti. Dedica del tempo per costruire una relazione, ascoltare e chiarire eventuali dubbi.
- Amplia la tua rete incontrando gli amici dei tuoi amici.
- Trova dei punti in comune con le persone a cui stai parlando. Aiutale a scoprire cosa hanno in comune con la missione di dōTERRA.



- Valuta la possibilità di tenere incontri individuali piuttosto che lezioni di gruppo.
- Trova il modo più spontaneo e naturale quando inviti le persone a scoprire di più.
- Segui il percorso che ritieni più opportuno in base al momento, indipendentemente da ciò che avevi programmato.

In che modo inviterai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Relationship Building (Costruire relazioni)?

Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)



- Immagina in anticipo la conversazione che desideri avere con ciascuna persona. Pensa a cosa dirai e a come presenterai loro i prodotti dōTERRA.
- Sfrutta le tue conoscenze sugli oli essenziali per aiutare le persone a scoprire in che modo dōTERRA può offrire loro beneficio e invitala a saperne di più.
- Ripensa alle conversazioni su dōTERRA che hai avuto in passato e che sono andate a buon fine. Che cosa puoi imparare da queste esperienze che possa essere applicato a situazioni future?



- Crea una lista degli inviti che devi presentare per raggiungere i tuoi obiettivi.
- Utilizza un approccio specifico e sistematico agli inviti (incontri individuali, lezioni di gruppo, ecc.). Monitora i risultati ed effettua delle modifiche se necessario.
- Comunica gli obiettivi e la visione che riservi per la tua attività dōTERRA e invita altre persone a unirsi a te.

In che modo inviterai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)?

Credo nella standardizzazione delle automobili. Non credo nella standardizzazione degli esseri umani.

—Albert Einstein

Presenta CON I TUOI PUNTI DI FORZA



Presenta i prodotti e la rivoluzionaria opportunità commerciale di dōTERRA. Non importa se ti rivolgi a un pubblico ridotto o vasto, di persona o online, sfrutta i tuoi punti di forza per massimizzare l'impatto.

Passi decisivi:



Organizza lezioni di gruppo e Individuali.



Durante le lezioni prendi le prenotazioni per le lezioni successive.



Le persone che hanno sviluppato i loro punti di forza hanno riscontrato un miglioramento delle loro prestazioni fino al 18%.²

Executing (Eseguire)



- Delinea la lezione in anticipo. Prepara la stanza pianificando e considerando ogni dettaglio.
- Segui la guida alle lezioni *Natural Solutions* per la presentazione dei prodotti e la *guida Build* per presentare l'opportunità commerciale.
- Fornisci dei campioncini a ogni partecipante alla lezione. Mantieni la lezione semplice e facile da riproporre.



- Stabilisci un obiettivo per il numero di lezioni che vorresti prenotare durante quella lezione.
- Porta con te qualche omaggio economico (ad es. un portachiavi) come incentivo per le prenotazioni.
- Prepara un modulo per appuntare i dati delle persone che sarebbero interessate a tenere una lezione. Ricontatta queste persone subito dopo e fissa la loro lezione.

In che modo presenterai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Executing (Eseguire)?

Influencing (Influenzare)



- Coinvolgi nella conversazione tutte le persone che partecipano alla lezione. Aiutale a sentirsi a loro agio e crea entusiasmo prima di iniziare la tua presentazione.
- Fai circolare gli oli essenziali all'inizio della lezione per aiutare i partecipanti a interagire con i prodotti e con il materiale della presentazione.
- Rivolgi la tua attenzione a tutte le persone presenti.



- Esamina la stanza e identifica nuovi potenziali presentatori. Incoraggiali a tenere la loro lezione.
- Condividi idee ed esperienze. Invita i partecipanti a provare la stessa esperienza in prima persona, iniziando con l'organizzazione di una lezione.
- Fai in modo che le persone possano accettare facilmente di tenere una lezione. Anticipa possibili obiezioni e trova soluzioni.

In che modo presenterai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Influencing (Influenzare)?

² Gallup, 2016.

Non c'è armonia quando tutti cantano la stessa nota.

—Doug Floyd

Relationship Building (Costruire relazioni)



- Crea un contatto con le persone non appena entrano nella stanza.
- Aiuta chi presenta a far sentire tutti i partecipanti speciali e a proprio agio.
- Personalizza ogni lezione in base ai partecipanti. Comunica l'impatto positivo che dōTERRA ha avuto nel mondo attraverso dōTERRA Healing Hands™ e Co-Impact Sourcing™.



- Impara i nomi dei partecipanti e le loro priorità in fatto di salute. Chiedi loro se sarebbero interessati a tenere una lezione incentrata specificatamente su queste priorità.
- Fai sentire le persone entusiaste di tenere una lezione condividendo la tua esperienza.
- Quando parli a qualcuno della possibilità di tenere una lezione, fai attenzione alla sua reazione. Cerca di determinare il suo stato d'animo e, se dimostra preoccupazione, rispondi a eventuali dubbi.

In che modo presenterai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Relationship Building (Costruire relazioni)?

Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)



- Prima di iniziare la lezione, definisci un obiettivo specifico di quante persone iscriverei in ciascuna classe.
- Concentrati sul materiale della presentazione e offri le migliori informazioni possibili. Incentra ciascuna parte della lezione sul dimostrare le soluzioni offerte dai prodotti dōTERRA.
- Tieni in considerazione eventuali domande che potrebbero sorgere e decidi come rispondere ad esse. Offri consigli e raccomandazioni pertinenti.



- Dopo la lezione, parla con i partecipanti e scopri se sono interessati a tenere loro stessi una presentazione. Aiutali a individuare i benefici per il loro futuro.
- Spiega cosa potrebbe significare per loro l'opportunità commerciale e perché è utile saperne di più.
- Supera eventuali esitazioni offrendo una prospettiva nuova e pratiche istruzioni passo passo su come tenere una lezione.

In che modo presenterai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)?

Espandi CON I TUOI PUNTI DI FORZA



Aiuta le persone a introdurre gli oli essenziali nella loro casa e a iniziare un'attività con dōTERRA. Qualsiasi obiettivi tu abbia, **espandi** la rete sfruttando i tuoi punti di forza.



Le persone che hanno sviluppato i loro punti di forza hanno riscontrato un miglioramento delle loro vendite fino al 19%.³

Passi decisivi:



Iscrivi nuove persone.



Programma delle "Panoramiche dello stile di vita".

Executing (Eseguire)



- Esercitati sul tuo piano di espansione. Prepara cosa dirai esattamente e come presenterai i benefici dell'iscrizione a dōTERRA. Consulta la Guida Launch o i leader della tua upline se necessario.
- Aiuta le persone a iscriversi al Programma Fedeltà. Aiutale a impostare un ordine ricorrente.
- Ricontatta le persone nei tuoi elenchi che hanno partecipato alle lezioni o agli incontri individuali ma che non si sono ancora iscritte. Spiega loro i passaggi successivi dell'iscrizione e aiutale a scegliere un kit.



- Organizza delle Panoramiche dello Stile di Vita subito dopo la lezione, lasciando passare il tempo sufficiente affinché i clienti ricevano prima i prodotti.
- Utilizza il "Monitoraggio del Successo" nella guida Empowered Success Launch per assicurarti di organizzare un incontro con ogni nuovo cliente in cui spiegherai lo stile di vita dōTERRA.
- Durante la Panoramica dello Stile di Vita chiedi loro se sono interessati a tenere una lezione o a segnalare qualcuno.

In che modo iscriverei nuove persone utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Executing (Eseguire)?

Influencing (Influenzare)



- Anticipa e rispondi a possibili obiezioni al termine della lezione.
- Aiuta le persone a scegliere i kit. Spiega cosa funziona bene per te e per le persone che conosci.
- Usa i social media per pubblicizzare i migliori kit di iscrizione per i principianti e spiega quanto è facile iniziare.



- Ottimizza la Panoramica dello Stile di Vita aiutando i clienti a pianificare i loro primi tre mesi di ordini ricorrenti (Programma Fedeltà).
- Spiega che dōTERRA offre l'opportunità di condurre uno stile di vita all'insegna del benessere e di presentare questa opportunità anche agli altri. Invita le persone a far conoscere dōTERRA.
- Dimostra la tua sicurezza sul fatto che i prodotti dōTERRA possano portare una differenza nella vita delle persone. Aiuta le persone a sentirsi entusiaste di provare i prodotti.

In che modo iscriverei nuove persone utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Influencing (Influenzare)?

³ Gallup, 2016.

I punti di forza costruiscono la fiducia. La fiducia porta all'azione. Quando le persone si sentono sicure delle proprie capacità, dei propri doni e talenti, sono felici e intraprendono questo attività ad un nuovo e più alto livello.

—Nicole Moultrie

Relationship Building (Costruire relazioni)



- Parla alle persone delle loro priorità in fatto di salute e dei loro obiettivi economici e commerciali. Offri consigli personalizzati sui kit in base a quello che ti hanno riferito.
- Trova dei punti in comune: spiega in che modo il kit di iscrizione ti ha aiutato a fronteggiare simili priorità di salute quando hai iniziato la tua attività con dōTERRA™.
- Mostra alle persone tutto il potenziale che potranno liberare se vivono uno stile di vita sano con dōTERRA. Aiutale a scegliere un kit per iniziare in modo facile.



- Alcuni clienti potrebbero aver bisogno di maggiore aiuto per iniziare. Durante la Panoramica dello Stile di Vita, informali che sarai sempre a disposizione per qualsiasi domanda.
- Descrivi loro come usi gli oli essenziali ogni giorno. Spiega la differenza che hanno portato nella tua vita.
- Durante la Panoramica dello Stile di Vita, chiediti se quella persona sarebbe interessata a collaborare alla tua attività dōTERRA.

In che modo iscriverei nuove persone utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Relationship Building (Costruire relazioni)?

Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)



- Ascolta e proponi soluzioni dirette, personalizzandole in base alle priorità di salute di ciascuno. Offri dei consigli e spiega perché funzioneranno.
- Parla alle persone del Piano di remunerazione e spiega in che modo potrebbe potenzialmente cambiare la loro vita.
- Condividi le tue conoscenze sugli oli essenziali e i vari percorsi che è possibile intraprendere per iniziare a condurre uno stile di vita all'insegna del benessere con dōTERRA.



- Alla Panoramica dello Stile di Vita, porta con te del materiale informativo per i nuovi clienti. Assicurati che abbiano delle fonti attendibili di informazioni sugli oli essenziali.
- Aiuta le persone a scoprire quali differenze riscontreranno vivendo uno stile di vita sano con dōTERRA. Fai dei confronti con il modo in cui si sentirebbero se continuassero a fare quello che fanno adesso.
- Chiedi se sono interessate a promuovere o creare un'attività con dōTERRA. Ascolta i loro interessi e le loro preoccupazioni e offri la tua opinione sul percorso migliore da seguire.

In che modo iscriverei nuove persone utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)?

Sostieni CON I TUOI PUNTI DI FORZA



Aiuta i tuoi clienti e i membri del team **sostenendoli** e seguendoli regolarmente, dando loro accesso a risorse preziose e mettendoli in contatto con la comunità dōTERRA™.



Mantieni forte il tuo team! I gruppi di lavoro che sviluppano i propri punti di forza riscontrano un ricambio inferiore al 72%.⁴

Passi decisivi:



Tieniti in contatto con i membri.



Trova i tuoi builder.

Executing (Eseguire)



- Crea una programmazione per l'affiancamento e controllo.
- Informa i clienti sulle promozioni e le offerte speciali mensili.
- Fornisci ai clienti un elenco di risorse per apprendere di più sui prodotti tra cui eventi, formazione e webinar in programma.



- Stabilisci come obiettivo quello di trovare tre builder nei 90 giorni successivi, oppure scegli un obiettivo per metterti alla prova.
- Organizza eventi di formazione regolari per i nuovi builder.
- Implementa la Guida Launch con i nuovi builder per creare un senso di responsabilità e una definizione chiara degli obiettivi.

In che modo sosterrai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Executing (Eseguire)?

Influencing (Influenzare)



- Racconta la tua storia ai nuovi clienti.
- Condividi informazioni importanti con entusiasmo e motivazione.
- Ricorda ai nuovi clienti i vantaggi del Programma Fedeltà. Mostra loro quanto è facile effettuare un ordine mensile se non l'hanno già fatto.



- Incoraggia gli altri ad avviare la loro attività con dōTERRA. Aiutali a superare gli ostacoli e le difficoltà.
- Il tasso medio di fidelizzazione di dōTERRA è pari al 65%. Monitora i tuoi tassi di fidelizzazione e scopri se tu e il tuo team potete migliorarli ulteriormente.
- Mostra ai potenziali builder cosa possono ottenere se collaborano con te e spiega loro perché sarebbero perfetti per dōTERRA.

In che modo sosterrai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Influencing (Influenzare)?

⁴ Gallup, 2016.

Il fatto che i leader e i membri del mio team abbiano individuato e valorizzato i loro punti di forza, ha permesso loro di poter lavorare nel modo che preferivano, con più entusiasmo.

—Robin Jones

Relationship Building (Costruire relazioni)



- Contatta regolarmente i nuovi clienti, assicurandoti che le loro esigenze siano soddisfatte.
- Trova dei modi di interagire con i nuovi clienti al di fuori di dōTERRA (ad esempio in palestra, ad eventi locali, a circoli letterari, ecc.).
- Invita i nuovi clienti a partecipare a un evento insieme a te e al tuo team.



- Stabilisci una routine regolare di telefonate di tutoraggio con i nuovi builder. Ascolta i loro successi e le loro difficoltà e incoraggiali quando necessario.
- Aiuta i nuovi builder a scoprire e comprendere le loro motivazioni.
- Metti in contatto i nuovi builder con le persone nel tuo team che hanno interessi simili.

In che modo sosterrai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Relationship Building (Costruire relazioni)?

Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)



- Monitora i risultati per comprendere chi ha bisogno di sostegno. Se un cliente non ha effettuato un ordine dopo un paio di mesi, contattalo e scopri il motivo.
- Fornisci ai nuovi iscritti informazioni e risorse utili come gli strumenti Empowered. Dimostra la tua sicurezza nel seguire un sistema consolidato.
- Organizza incontri a tema mensili per approfondimenti sui prodotti e argomenti di formazione commerciale. Informa i nuovi clienti sul tema trattato ogni mese.



- Se individui persone interessate a diventare builder, considera i posizionamenti strategici.
- Riserva del tempo nella tua giornata per pensare e meditare in tranquillità e senza interruzioni. Pensa a ciascun builder e a come puoi sostenerlo al meglio.
- Aiuta i nuovi builder a immaginare il loro futuro con dōTERRA e incoraggiali a definire degli obiettivi da raggiungere.

In che modo sosterrai utilizzando i tuoi specifici punti di forza nell'ambito Strategic Thinking (Pensare in modo strategico)?

GUIDA CON I TUOI PUNTI DI FORZA

Man mano che il tuo team cresce, crescerai anche tu come leader. Ogni leader è diverso, ma raggiungerai il tuo massimo quando saprai soddisfare le esigenze del tuo team. Da un recente sondaggio condotto su 10.000 dipendenti è emerso che le qualità più apprezzate in un leader sono quattro.⁵ Queste quattro qualità sono:

Stabilità • Speranza • Empatia • Fiducia



Sfrutta i tuoi punti di forza per assicurarti di soddisfare le esigenze delle persone che ti seguono. Utilizza le tue abilità di eseguire, influenzare, costruire relazioni e pensare in modo strategico per diventare il leader di cui la tua struttura di vendita ha bisogno.

Utilizzare i tuoi punti di forza per guidare gli altri significa anche aiutare questi ultimi a scoprire e valorizzare i propri. Metti in pratica i principi appresi in questa guida per aiutare il team a sviluppare i propri punti di forza. Per farlo, tieni a mente questi principi guida sullo sviluppo dei punti di forza:

- 1 I talenti sono neutri.
- 2 I talenti non sono etichette.
- 3 Guida con intenzione positiva.
- 4 Le differenze sono un vantaggio.
- 5 Le persone hanno bisogno l'una dell'altra.



Da soli possiamo fare poco, insieme possiamo fare tanto.

—Helen Keller

Ora che comprendi tutto il potere e le potenzialità di una struttura di vendita basata sui punti di forza, condividi con il tuo team ciò che hai appreso in questa guida. Aiuta gli altri a sviluppare i propri talenti. Di seguito ti proponiamo alcune idee per incorporare la filosofia dei punti di forza all'interno del tuo team.

EXECUTING (ESEGUIRE)

- Organizza delle telefonate sui punti di forza, evidenziando alcuni talenti alla volta.
- Assicurati che i tuoi leader abbiano guardato i video sui loro talenti principali.
- Invia per e-mail la *Guida Strengths* al tuo team.



INFLUENCING (INFLUENZARE)

- Crea un video Live su Facebook mettendo in evidenza la *Guida Strengths*.
- Completa questa guida e comunica in che modo sta aiutando te personalmente e la tua attività.
- Dai il buon esempio e inizia a sfruttare i tuoi punti di forza negli aspetti quotidiani della tua attività. Comunica agli altri l'influenza che ha avuto su di te.



RELATIONSHIP BUILDING (COSTRUIRE RELAZIONI)

- Fai una telefonata a ogni leader qualificato per parlare dei suoi specifici punti di forza e aiutarlo a comprendere come utilizzare la *Guida Strengths*.
- Stampa una copia dei punti di forza dei tuoi leader, poi incorniciala e offrila come regalo.
- Crea unità e stabilisci dei buoni rapporti programmando un'attività divertente basata sui punti di forza per il prossimo evento o corso di formazione con il team.

STRATEGIC THINKING (PENSARE IN MODO STRATEGICO)

- Organizza una sessione di formazione con il team per esaminare la *Guida Strengths* e aiutare ciascuno a comprendere come utilizzarla.
- Definisci i punti di forza del tuo team e discuti insieme ai leader in che modo ottimizzare i talenti e le abilità di ognuno.
- Ricerca e scopri di più sui 34 punti per migliorare ulteriormente come tutor.



Hai caratteristiche e doni che ti rendono *speciale*.

Sta a te trasformare queste caratteristiche in *punti di forza*. Smetti di paragonarti agli altri: questi punti di forza ti sono stati dati per un *scopo*. Valorizzando la parte di te più autentica, le tue *potenzialità* saranno illimitate!

—Emily Wright

