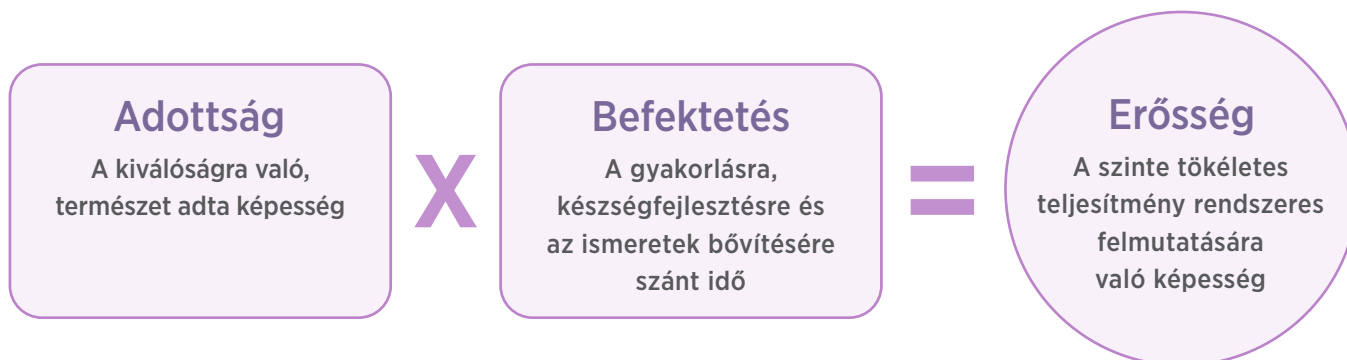


Erősségklausz

ÜZLETÉPÍTŐKNEK

EMPOWERED YOU

A dōTERRA® Empowered You egy olyan személyes fejlődést támogató program, amely azzal a céllal jött létre, hogy segítsen megismerni, megszeretni és a mindennapokban is hasznosítani erősségeit. „Erősségei” az Ön természetes kialakult gondolkodási, viselkedési és érzelmi mintái. Első lépésként el kell végeznie a CliftonStrengths® felmérést, amellyel azonosíthatja, melyek a saját meghatározó adottságai (ún. „Signature Theme”-jei) vagy az Önre jellemző öt legerőteljesebb terület a felmérés 34 konkrét, természetes adottságot jelölő témaköre közül. Saját Signature Theme jegyei azon adottságait jelölik, amelyekre elsődlegesen hagyatkozik tervei megvalósítása, mások befolyásolása, kapcsolatai építése és stratégiai gondolkodás közben. Amint belátja, hogy a nagyszerűség kulcsát saját egyéni adottságai adják, önbizalmát és képességeit is új szintekre emelheti. **Ha fektet ezekbe az adottságokba, és fejleszti őket, erősségeket kovácsolhat belőlük.**



A 34 CliftonStrengths témakör négy fő terület köré szerveződik: Megvalósítás, Befolyásolás, Kapcsolatépítés és Stratégiai gondolkodás. Ne aggódjon, ha egy adott területen nem rendelkezik meghatározó adottsággal – ha a Megvalósítás terén nem kiugróan tehetséges, az még nem jelenti, hogy nem tud tervek megvalósítását. Összpontosítson inkább az Önre jellemző egyéni erősségekre, valamint arra, hogyan kamatoztathatja őket a kívánt eredmények eléréséhez.

A 34 CliftonStrengths® témakör

MEGVALÓSÍTÁS

<u>Achiever®</u>	szorgalmas, motivált, buzgó, produktív
<u>Arranger®</u>	összeszedett, rugalmas, együttműködő, leleményes
<u>Belief®</u>	szenvedélyes, határozott, elvhű, elkötelezett
<u>Consistency®</u>	igazságos, kiegyensúlyozott, becsületes, kiszámítható
<u>Deliberative®</u>	figyelmes, körültekintő, éber, megfontolt
<u>Discipline®</u>	szervezett, összeszedett, megingathatatlan, tervkövető
<u>Focus®</u>	fejlődéstudatos, hatékony, célorientált, eltökélt
<u>Responsibility®</u>	elkötelezett, igyekvő, megbízható, elhivatott
<u>Restorative®</u>	problémamegoldó, vizsgálódó, fogékony, éleslátású

A Megvalósítás témakörében domináns egyének pontosan tudják, hogyan váltsák valóra elképzeléseiket.



BEFOLYÁSOLÁS

<u>Activator</u> [®]	kezdeményező, cselekvésközpontú, dinamikus, energikus
<u>Command</u> [®]	ellentmondást nem tűrő, egyenes, határozott, erős akaratú
<u>Communication</u> [®]	kifejező, közérthető, megnyerő, nyitott
<u>Competition</u> [®]	motivált, versengő, heves, nyertes típus
<u>Maximizer</u> [®]	minőségorientált, válogatós, kiválóságra törekvő, megreformáló
<u>Self-assurance</u> [®]	magabiztos, határozott, önálló, kitartó
<u>Significance</u> [®]	független, hagyatéképítő, nyomot hagyó, változáshozó
<u>Woo</u> [®]	barátságos, elbűvölő, lebilincselő, energiát adó

A Befolyásolás témakörében domináns egyének tudják, hogyan vegyék kezükbe az irányítást, adjanak hangot a véleményüknek, és gondoskodjanak arról, hogy a csapatukat meg is hallgassák.

A Kapcsolatépítés témakörében domináns egyéneknek megvan hozzá az adottságuk, hogy olyan szoros kapcsolatokat építsenek, amelyek összetartják a csapatot, és többet hoznak ki belőle, mint amennyit az egyes tagok összessége adna.

KAPCSOLATÉPÍTÉS

<u>Adaptability</u> [®]	rugalmas, spontán, fogékony, elfogadó
<u>Connectedness</u> [®]	hidakat építő, bizakodó, filozofikus, egységességre törekvő
<u>Developer</u> [®]	jó megfigyelő, növekedésorientált, türelmes, ösztönző
<u>Empathy</u> [®]	érzelmileg kifinomult, éleslátású, megértő, intuitív
<u>Harmony</u> [®]	gyakorlatias, elfogadó, együttműködő, konfliktusmegoldó
<u>Includer</u> [®]	toleráns, egyenlőségelvű, barátságos, befogadó
<u>Individualization</u> [®]	megértő, elismerő, figyelmes, egyéniségközpontú
<u>Positivity</u> [®]	lelkes, optimista, derűs, izgalmas
<u>Relator</u> [®]	gondoskodó, megbízható, őszinte, nyitott

STRATÉGIAI GONDOLKODÁS

<u>Analytical</u> [®]	logikus gondolkodású, objektív, adatvezérelt, szkeptikus
<u>Context</u> [®]	előzményszempontú, visszatekintő, megfontolt, távlati megközelítésű
<u>Futuristic</u> [®]	képzeletgazdag, inspiráló, energiát adó, jövőközpontú
<u>Ideation</u> [®]	kreatív, eredeti, innovatív, éleslátású
<u>Input</u> [®]	kérdezősködő, tájékozott, archiváló típus, vizsgálódó
<u>Intellection</u> [®]	racionalis, filozofikus, önelemző, átgondolt
<u>Learner</u> [®]	kíváncsi, érdeklődő, gyorsan tanuló, szenvedélyes
<u>Strategic</u> [®]	figyelmes, előrelátó, jó ítélőképességű, osztályozó

A Stratégiai gondolkodás témakörében domináns egyének mérlegelik a lehetőségeiket. Begyűjtik és elemzik azokat az információkat, amelyek alapján átgondoltabb döntéseket hozhatnak.

ISMERJE MEG ERŐSSÉGEIT

Miért fontos, hogy tisztában legyünk az erősségeinkkel?

Kimutatták, hogy akik erősségeik kamatoztatására összpontosítanak: Háromszor nagyobb valószínűséggel számolnak be kiváló életminőségről

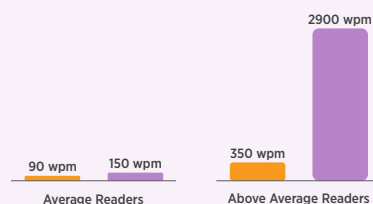
Erősségeiben rejlik az Ön szuperereje. Erősségei alkotják különleges képességei tárházát és egymással kombinálva csillantják meg zsenialitását. Ha tisztában van vele, hogy miben tehetséges, könnyebben tudja azokat a speciális képességeket is azonosítani, amelyeket fejlesztve elérheti a céljait.

Túl sok figyelmet szentelünk a gyengeségeknek, annak, ami elromlott, eleve rossz vagy „javításra” szorul”. A pozitívumokra való összpontosítással és a belső adottságaink és képességeink fejlesztésével azonban meghatározó eredményeket tudunk felmutatni. Igyekezhetünk bármennyire, a domináns kezünkkel például mindig ügyesebben fogunk írni és rajzolni, mint a nem domináns kezünkkel. A természetes adottságainkra építve mindig jobb eredményeket érünk el, mintha olyasmit igyekeznénk fejleszteni, ami nem a természetünkből fakad. Adottságaink nem azt határozzák meg, *amit* teszünk, hanem *ahogyan* tesszük azt.

Idejét úgy töltheti el a leghatékonyabban, ha természetes adottságait erősségekké fejleszti.



Egy a Nebraskai Egyetemen végzett tanulmány remekül szemlélteti az erősségekre való összpontosítás lehetséges kimenetelét. Az alábbi grafikon az átlagos és az átlag feletti olvasók olvasási sebességét szemlélteti a gyorsolvasás tanfolyam **előtt** és **után**.



66%-os növekedés tapasztalható a 728%-ossal szemben.

Hogyan válhatnak az erősségeim a csapatom hasznára?

Kimutatták, hogy akik erősségeik kamatoztatására összpontosítanak: Hatszor nagyobb valószínűséggel köteleződnek el a munkájukban

Csapatként olyanokkal dolgozni együtt, akik tisztában vannak az erősségeikkel, gyorsabb és hatékonyabb vezetésre, támogatásra, együttműködésre és növekedésre tesz képpé. Tudjuk, mi motivál és mi ad energiát nekünk és másoknak is, ami segít átlátni, hogyan képesek az egyes csapattagok a legjobb teljesítményt nyújtani. Ezáltal bizalmat és stabilitást építhetünk ki a csapatunkban, különösen azzal, ha segítünk a tagoknak elfogadni és kiaknázni a saját erősségeiket.

Mi történik, ha azzal foglalkozunk, miben igazán jó valaki, ahelyett, hogy megrekedünk a gyengeségeknél?

—Donald O. Clifton

Az erősségek előtérbe helyezése fordulópontot jelentett a vállalkozásomban. Már szinte minden reggel úgy ébredek, hogy arra gondolok: „Mi mindent szeretnék ma megtenni, és mivel kellene kezdenem?” Nálam az Activator a motor ezeknek a projekteknek az irányításában. A Positivity és a Communication témakörök bevetése segít, hogy vezetőként tudjak fellépni, és meg tudjam osztani a gyógyulásról és jólétről szóló üzenetemet. A legnagyobb adomány azonban mégis mások erősségeinek felismerése, ugyanis az ilyen információk alapján mentorálhatom és támogathatom az illetőt egyéni adottságai tökéletesítésében.

—Dr. Mariza Snyder

Sokan törekednek hasonló célok elérésére, de az odáig vezető *út* sokban különbözik. Erősségeink ismerete megmutatja a sikerhez vezető utat. Saját erősségeink kiaknázása felvértez bennünket, hogy azzal érnünk el sikereket, amiben ösztönösen a legjobbak vagyunk.

Csapatunk erősségeinek megbecsülése miatt több együttérzést, megértést és empátiát táplálunk majd a jövőbeli üzleti partnerségek kiépítése során is. Ez különösen a csapattagok mentorálása, egyéni potenciáljuk felszabadítása és az álmaik megvalósítása érdekében végzett munka tekintetében bír óriási jelentőséggel.

SZERESSE ERŐSSÉGEIT

Erősségeink szeretete nélkülözhetetlen ahhoz, hogy megtanuljuk kamatoztatni őket. Végezze el az alábbi gyakorlatot, amely segít Önnek felismerni és kiaknázni az erősségeit. Majd beszélgessen el valakivel az erősségeiről. Beszéljen a családjával, barátaival, csapattársaival és az Önhöz képest felsőbb szinteken elhelyezkedőkkel az erősségről és arról, hogyan tudja őket az előnyére fordítani.

Erősségeim egy mondatban

Idézzon fel olyan pillanatokat, amikor erősségeire támaszkodott a dōTERRA™-val épített vállalkozásában – olyan alkalmakat, amikor sikerben volt része vagy kedvező hatást gyakorolt valaki életére. Ezeket az erőssége által meghatározott pillanatokat szem előtt tartva végezze el az alábbi gyakorlatot. (Szükség esetén támaszkodjon a 2–3. oldalakon található kulcsszavakra.)

- 1 Egy-egy mondatpal fogalmazza meg öt meghatározó erősségét, és azt, hogy Ön milyen képet alkot róluk.
- 2 Majd az öt erősségét bemutató állításokból szűrjön le egy összefoglaló állítást a személyes erősségeiről.

Erősség	Leírás

Például:

Maximiser - Szeretem nagyszerűvé tenni azt, ami jó.
Activator - Amint világosság válik előttem, hogy mit szeretnék elérni, el is kezdek dolgozni érte.
Futuristic - Szeretem számba venni a lehetőségeket.
Belief - Vannak bizonyos központi értékeim, amelyek sosem változnak.
Achiever - Az élet számos területén magasra teszem a mércét.

Erősségeim egy mondatban

Például:

Késztetést érzek, hogy előbb végiggondoljam a lehetőségeket, és hogy miként hozhatom ki belőlük a legtöbbet, majd a vezérelveim mentén habozás nélkül a tettek mezejére is lépek, hogy rendkívüli eredményeket érjek el.

HASZNOSÍTSA ERŐSSÉGEIT

Az Erősségkalauz használata

Ha már ismeri az öt legmeghatározóbb erősségét, és meg is fogalmazta, mit jelentenek az Ön számára, készen áll arra, hogy dōTERRA™-vállalkozása építéséhez is hasznosítani kezdje őket. Ez az útmutató azt a célt szolgálja, hogy első lépésként segítsen elemeire bontani azokat a tevékenységeket, amelyek révén Ön létrehozhatja saját üzleti csatornáját a dōTERRA világában:

Prepare (Felkészülés), Invite (Meghívás), Present (Bemutató), Enrol (Beléptetés), Support (Támogatás). Minden szakasz kapcsán megtudhatja, melyek az [Empowered Success program Indulás](#) című útmutatója alapján legfontosabbnak ítélt teendők, arra vonatkozó javaslatokkal kiegészítve, hogyan alkalmazhatja erősségeit a teljesítésükhöz. **A dōTERRA vezetői és üzletépítői által gyűjtött kollektív tapasztalatok alapján** ezek azok az elengedhetetlen lépések, amelyek egy dōTERRA-vállalkozás kiépítéséhez létfontosságúnak bizonyultak. A javaslatok az erősségek Megvalósítás, Befolyásolás, Kapcsolatépítés és Stratégiai gondolkodás területei köré szerveződnek.

Annak az esélye, hogy valakinek ugyanaz az öt legmeghatározóbb erőssége, mint Önnek, ráadásul ugyanabban a fontossági sorrendben, 1 a 33 400 000-hez.



Készüljön fel AZ ERŐSSÉGEIRE ALAPOZVA



Éljen az erősségeivel már akkor is, amikor még csak **felkészül** a dōTERRA-val elérhető közös sikerekre. Jobb eredményeket érhet el, ha a legfontosabb teendőket az egyéniségének megfelelően, a saját erősségeire alapozva végzi el.

A vizsgálat során az igazán kiváló előadók stílusa ritkán volt makulátlan. Épp ellenkezőleg: inkább csiszolatlanok voltak.

—Donald O. Clifton

A legfontosabb teendők:



Tűzzön ki egyértelmű célokat az elkövetkező hónapokra.



Készítsen ütemtervet vállalkozása számára.



Állítson össze egy listát azokról a személyekről, akikkel szeretne elbeszélgetni a dōTERRA termékeiről és üzleti lehetőségeiről.

További fontos teendőkért tekintse át az Empowered Success program szintekről szóló útmutatóit!

Megvalósítás



- Ossa meg céljait az Ön felett elhelyezkedő tagokkal vagy csapattagjaival is, hogy ezáltal számadásra sarkallja magát.
- Írja le céljait, és tegye olyan helyre, ahol mindennap szem előtt vannak.



- Tervezze meg a következő hónapját, ütemezze be heti bontásban a szükséges PIPES-tevékenységeket. Ütemezze be a következő havi oktatásokat.
- Bontsa le ütemtervét teljesíthető, napi célokra, és vegye fel őket a naptárjába. Kövesse nyomon előrehaladását.



- Töltse ki az Empowered Success program *Indulás* című útmutatójának Sikerkövető (Success Tracker) részét. Kategorizálja és helyezze fontossági sorrendbe a listáján szereplő embereket.
- Határozza meg a leghatékonyabb módját annak, hogy elérjen a listáján szereplő emberekhez.

Hogyan készül fel a Megvalósítás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Befolyásolás



- Állapítsa meg a dōTERRA-vállalkozása keretében elérni kívánt átfogó célját, és hogy milyen változást szeretne hozni az emberek életébe.
- Helyezze előtérbe a személyes fejlődést.



- Érdeklődjön az Ön felett állóktól, milyen időbeosztásuk volt, amikor ott tartottak, ahol Ön. Használja ezt összehasonlítási alapként előrehaladása méréséhez.
- Vágjon bele most! Tervét még menet közben is finomíthatja és korrigálhatja.



- Vegye számba azokat a befolyást gyakorló személyeket, akikkel szeretne együtt dolgozni, és azokat is, akik nyitottak lennének arra, amit Ön megosztana velük.
- Állapítsa meg, hogyan lenne a legjobb kapcsolatba lépni az érdeklődőkkel. Milyen online csoportokban vagy fórumokon vannak jelen?

Hogyan készül fel a Befolyásolás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Élvezem, hogy erősségeimnek dōTERRA-vállalkozásomban is hasznát vehetem. Segít, hogy egyértelműen tudjak fogalmazni, amikor a csapatommal egyéni adottságaikról és tehetségeikről beszélgetek, és oly módon tudjak kommunikálni velük, hogy az hatékony és eredményes legyen rájuk nézve. Erősségeink integrálása óta szoros csapatszintű kapcsolatokat alakítottunk ki, elkezdtük jobban értékelni a másik képességeit és együttműködésre, magabiztosságra és derűlátásra ösztönözzük egymást. Teljesen átalakította az üzletvitelemet.

—Kristin Van Wey

Kapcsolatépítés



- Gondolja végig, hogyan szeretné jobbá tenni mások életét a dōTERRA révén. Hány embernek szeretne segíteni?
- Üzleti céljai kitűzése közben azt is döntse el, hány embert szeretne bevonni pénzügyi csatornája kiépítésébe.



- Alakítson ki rendszeres mentori ütemtervet, vegyen részt csapatszintű hívásokban és havi rendszerességgű képzéseken.
- Szakítson időt a csapátával való tartalmas és személyes kapcsolatépítésre. Jegyezze elő az embereket név szerint a naptárjában, és szánjon bőségesen időt a velük folytatott beszélgetésekre.



- Vegye számba ismerősei közül azokat, akikkel szívesen építené együtt dōTERRA-vállalkozását, és készítsen róluk egy listát.
- Tegye fel magának a kérdést, hogy kik azok, akik egymást kiegészítő erősségekkel és érdeklődési körrel rendelkeznek, ezáltal pedig sokszínűséget visznek a csapatába.

Hogyan készül fel a Kapcsolatépítés témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Stratégiai gondolkodás



- Szánjon időt céljai megfogalmazására és leírására. Tűzzön ki egy 90 napra szóló üzleti célt.
- Határozza meg üzleti elképzelését. Tegye fel magának a kérdést, hogy mi mindent taníthat meg az adott hónapban tartott oktatások keretében, hogy másokkal is megossza ezt az elképzelést.



- Célja megállapítását követően készítsen stratégiai tervet arról, hogy mit és mikorra kell teljesítenie ahhoz, hogy azt el is érje. Ehhez támaszkodjon az Empowered Success útmutatók eszközeire, úgymint a szinttervezőkre vagy a 3-as erő bónusz követését segítő táblázatra.
- Készítsen minden hónapra részletes időbeosztást csoportos és egyéni oktatásairól, üzleti áttekintéseiről stb. Állítson össze a közönsége érdeklődésének megfelelő oktatási témaköröket, hogy motiválja őket a részvételre.



- Ossza meg ötleteit olyan emberekkel, akik ön szerint nyitottak lennének egy dōTERRA-ról szóló beszélgetésre. Gyűjtsön ötleteket családtagjaitól és barátaitól is.
- Sajátítsa el az esszenciális olajok annyi jótékony hatását és tulajdonságát, amennyit csak tud.

Hogyan készül fel a Stratégiai gondolkodás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Hívjon meg másokat

AZ ERŐSSÉGEIRE ALAPOZVA



Mindenki más módon invitál embereket, hogy lépjenek be a dōTERRA-ba. Éljen az erősségeivel, hogy Ön is a saját módján **hívja meg** az embereket! Lépjen velük közvetlenül kapcsolatba, ossza meg esszenciális olajokkal kapcsolatos tapasztalatait, és hívja meg őket egy bemutatóra.

A legfontosabb teendők:



Lépjen kapcsolatba a listáján szereplő emberekkel, és ismerje meg érdeklődési körüket és igényeiket.



Találja meg velük a közös hangot, és hívja meg őket, hogy még többet megtudhassanak a dōTERRA-ról.



Azok, akik fejlesztették erősségeiket 15 százalékkal nagyobb elkötelezettségről tesznek bizonyosságot a munkájukban.¹

Figyelje a Gallup globális tanulmányának további eredményeit is az útmutató hátralevő részében, hogy megtudja, miért számítanak olyan sokat az erősségeink.

Megvalósítás



- Alakítson ki egy rendszert, amelynek keretében tartani tudja a kapcsolatot a listáján szereplőkkel, hogy biztosan senki ne kerülje el a figyelmét.
- Tervezze meg, hány embernek adna termékmintákat.
- Meghívó gyanánt fogalmazzon meg egy olyan hangzatos szöveget, amely illik a személyiségéhez. Ehhez tekintse meg az Indulás útmutató 9. oldalát.



- Gyakorolja szerepjáték formájában az emberek meghívását eseményekre barátokkal, családtagokkal vagy az Önhöz képest felsőbb szinteken elhelyezkedőkkel.
- Legyen mindig felkészült, hogy kit milyen eseményre szeretne meghívni, mielőtt beszélne az illetővel.
- Tervezze meg, hány emberhez szeretne elérni napi és/vagy heti szinten.

Hogyan hív meg embereket a Megvalósítás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Befolyásolás



- Elemezze a listáját, hogy el tudja dönteni, mi a legjobb módja, hogy megszólítsa a listáján szereplőket, és átbeszélje velük a dōTERRA termékeit és üzleti lehetőségeit.
- Használja a közösségi médiát és egyéb kapcsolatépítési lehetőségeket is, hogy minél szélesebb körben szólíthasson meg embereket.
- Használja rendszeresen a termékeket, és ossza meg másokkal is, hogyan segítettek elérni egészségügyi céljait.



- Legyen jelen, amikor egy Ön által nagyra tartott dōTERRA-vezető meghív valakit egy eseményre. Ha szemtanúja lesz egy ilyen meghívásnak, az Önt is fejlődésre sarkallja.
- Gyűjtse össze előre a legfontosabb beszédtemákat a meghívásokhoz. Találja meg a legjobb módját annak, hogy elmondja, amit szeretne.
- Ossza meg a dōTERRA-val kapcsolatos benyomásait és a világra gyakorolt kedvező hatását. Keltse fel az emberek érdeklődését, hogy még többet meg akarjanak tudni a vállalatról.

Hogyan hív meg embereket a Befolyásolás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

¹ Asplund, Jim, M.A., James K. Harter, Ph.D., Sangeeta Agrawal, M.S., és Stephani K. Plowman, M.A. *The Relationship Between Strengths-Based Employee Development and Organizational Outcomes (Az alkalmazottak erősségalapú fejlesztése és a szervezeti eredmények közötti összefüggések) Report.* (Beszámoló) Gallup. Washington, D.C.: Gallup, 2016.

Kapcsolatépítés



- Alakítson ki személyes kapcsolatot minden meghívottal. Szánjon időt a kapcsolatépítésre, hallgassa meg őket, és próbáljon megoldást találni a problémáikra.
- Bővítse ismeretségi körét úgy, hogy megismerkedik a barátai barátaival.
- Találja meg a közös pontot azokkal, akikkel beszélgetésbe elegyedik. Segítsen rávilágítani, mely pontokon tudnak azonosulni a dōTERRA küldetésével.



- Mérlegelje egyéni oktatások szervezését csoportosak helyett.
- Találjon egy olyan autentikus megközelítést, amit természetesnek érez ahhoz, hogy meghívja az embereket ismereteik bővítésére.
- Engedje meg magának, hogy esetenként a terveit mellőzve, a pillanatnak leginkább megfelelő utat válassza.

Hogyan hív meg embereket a Kapcsolatépítés témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Stratégiai gondolkodás



- Jóval előbb alakítson ki magában egy képet a beszélgetésről, amit az egyes emberekkel szeretne folytatni. Gondolja végig, mit fog nekik mondani, és hogyan mutatja be nekik a dōTERRA termékeit.
- Kamatoztassa az esszenciális olajokkal kapcsolatos tudását, és világítson rá, hogyan gyakorolhat a dōTERRA jótékony hatásokat az emberek életére, majd hívja meg őket, hogy további ismereteket gyűjtsenek.
- Idézzon fel olyan múltbeli beszélgetéseket a dōTERRA-ról, amelyek jól sikerültek. Mi olyat szűrt le azokból a tapasztalatokból, amelynek jövőbeli helyzetekben is hasznát veheti?



- Számolja ki, hány meghívásra lesz szüksége céljai teljesüléséhez.
- Használjon konkrét, módszeres megközelítést a meghívásokhoz (egyéni, csoportos oktatások stb.). Kövesse nyomon az eredményeit, és szükség szerint változtasson, amin kell.
- Ossza meg az emberekkel dōTERRA-vállalkozása kapcsán kitűzött céljait és elképzeléseit, majd kérje meg őket, hogy csatlakozzanak Önhöz.

Hogyan hív meg embereket a Stratégiai gondolkodás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Hiszek az autók szabványosításában.
Az emberek szabványosításában nem.
—Albert Einstein

Tartson bemutatót

AZ ERŐSSÉGEIRE ALAPOZVA



Mutassa be a dōTERRA olyan termékeit és üzleti lehetőségeit, amelyek akár életre szóló változásokat is hozhatnak. Eltekintve attól, hogy kisebb vagy nagyobb közönség előtt, otthon vagy online tart bemutatót, támaszkodjon az erősségeire a lehető legjobb hatás érdekében.

A legfontosabb teendők:



Tartson csoportos oktatásokat és egyéni beszélgetéseket.



Az oktatások alkalmával toborozzon résztvevőket más oktatásokra.



Azok, akik fejlesztették erősségeiket akár 18 százalékkal is képesek voltak javítani a teljesítményüket.²

Megvalósítás



- Az oktatások felépítését előre dolgozza ki. Készítse elő az oktatás helyszínét, és közben tervezzen meg és mérlegeljen minden részletet.
- A termékbemutatáshoz kövesse a *Természetes megoldások* képzési segédanyagot, az üzleti lehetőségek bemutatásához pedig az *Építkezés útmutatót*.
- Biztosítson termékmintákat az oktatás valamennyi résztvevőjének. Az oktatás legyen egyszerű és könnyen megismételhető.



- Készítsen tervet arról, hogy hány újabb oktatásra szeretne feliratkozókat toborozni az adott oktatás kapcsán.
- Vigyen magával néhány apró ajándékot (pl. kulcstartót), hogy ösztönözze a további oktatásokra való feliratkozást.
- Készüljön olyan nyomtatvánnyal is, amelyre rögzítheti azoknak az adatait, akik a jövőben szívesen tartanának maguk is oktatást. Nem sok idő elteltével egyeztessenek, és tűzzék ki az oktatás időpontját.

Hogyan tart bemutatót a Megvalósítás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Befolyásolás



- Váltson néhány szót az oktatás valamennyi résztvevőjével. Gondoskodjon róla, hogy otthonosan érezzék magukat, és kíváncsian várják a bemutatót.
- Már az oktatás elején adjon körbe esszenciális olajokat, hogy a közönsége könnyebben tudjon kapcsolódni a termékekhez, és közelebb kerüljön a bemutató anyagához.
- Éljen a nagy létszámú közönség kínálta lehetőségekkel.



- Olvasson a jelenlévők sorai között, és azonosítsa azokat, akik maguk is alkalmasak lennének oktatás tartására. Bátorítsa őket a saját bemutatójuk megtartására.
- Ossza meg ötleteit és tapasztalatait. Ösztönözze a résztvevőket, hogy szerezzenek maguk is hasonló tapasztalatokat, kezdve a saját oktatásuk megtartásával.
- Könnyítse meg a számukra, hogy igent mondjanak egy saját oktatás megtartására. Vegye már előre számba a lehetséges ellenvetéseket, és keressen rájuk megoldást.

Hogyan tart bemutatót a Befolyásolás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

² Gallup, 2016.

Ha mindenki ugyanazt a hangot éneklí, az még nem teremt harmóniát.

—Doug Floyd

Kapcsolatépítés



- Teremtsen kapcsolatot az emberekkel, amint belépnek az ajtón.
- Segítsen a házigazdának elérni, hogy minden résztvevő otthonosan és különlegesnek érezze magát.
- Szabjon minden oktatást a résztvevők igényeire. Ossa meg a kedvező hatást, amelyet a dōTERRA gyakorolt a világra a dōTERRA Healing Hands™ és a Co-Impact Sourcing™ révén.



- Tanulja meg vendégei nevét, és ismerje meg egészségügyi prioritásaikat. Kérdezze meg tőlük, lenne-e kedvük egy kifejezetten ezekre a prioritásokra összpontosító oktatást tartani.
- Ébressze fel másokban is az oktatások tartása iránti lelkesedést a saját tapasztalatai megosztása révén.
- Amikor oktatás tartásáról beszélget valakivel, figyeljen a reakcióira. Mérje fel, milyen érzéseket vált ki belőle, és ha valami aggasztja, próbálja azt orvosolni.

Hogyan tart bemutatót a Kapcsolatépítés témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Stratégiai gondolkodás



- Az oktatás megtartása előtt tűzze ki célul, hány embert szeretne képzésenként beléptetni.
- A bemutató anyagára összpontosítva adja át a lehető leghatékonyabban ismereteit. Az oktatás minden részében helyezzen hangsúlyt annak a szemléltetésére, hogy a dōTERRA termékei miként szolgálnak megoldásokkal.
- Vegye számba, milyen kérdések merülhetnek fel, és hogy Ön miként reagál majd rájuk. Adjon odavágó tanácsokat, mondja el, Ön mit ajánlana.



- Az oktatás után beszélgessen a vendégekkel, és mérje fel, nyitottak-e saját oktatás tartására. Világítson rá, hogyan válna ez a javukra a jövőben.
- Váolja fel, hogy mit jelenthet számukra ez az üzleti lehetőség, és miért érdemes még többet tanulni.
- Küzdje le a gátlásokat friss nézőpontok felkínálásával, és az oktatások megtartásáról szóló, lépésről lépésre haladó hasznos útmutatóval.

Hogyan tart bemutatót a Stratégiai gondolkodás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Léptessen be másokat

AZ ERŐSSÉGEIRE ALAPOZVA



Segítsen, hogy mások is magukkal vihessék otthonukba az esszenciális olajokat, és elkezdjék építgetni saját dōTERRA™-vállalkozásukat. Álljon előttük bármilyen célkitűzés, **léptesse be** vásárlóit a saját erősségeire alapozva.



Azok, akik fejlesztették erősségeiket akár 19 százalékkal is képesek voltak javítani az eladásaikon.³

A legfontosabb teendők:



Léptessen be vásárlókat.



Tartson Életmód-áttekintéseket.

Megvalósítás



- Dolgozza ki az utolsó lépéshez választott stratégiáját. Készüljön fel, mit fog pontosan mondani, és hogyan mutatja be a dōTERRA-tagsággal járó előnyöket. Szükség esetén lapozza fel az Indulás útmutatót vagy forduljon az Ön felett álló vezetőkhöz tanácsért.
- Segítsen az embereknek belépni az LRP Hűségprogramba (Loyalty Rewards Program). Mutassa meg az LRP-rendelések leadásának egyes lépéseit.
- Keresse fel azokat a listáján szereplő személyeket a csoportos vagy egyéni oktatásokról, akik még nem léptek be. Mutassa meg nekik a belépés következő lépéseit, és segítsen nekik csomagot választani.



- Ütemezzen be Életmód-áttekintéseket rögtön az oktatást követően, elegendő időt hagyva arra, hogy a vásárló előbb még megkapja a rendelt terméket.
- Használja az Empowered Success program Indulás című útmutatójának Sikerkövető (Success Tracker) nyomtatványát, hogy biztosan minden új vásárlójával megtartsa az Életmód-áttekintést.
- Az Életmód-áttekintés alatt arra is szánjon időt, hogy kiderítse, szeretne-e az illető maga is oktatást tartani vagy potenciális belépőket ajánlani.

Hogyan léptet be másokat a Megvalósítás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Befolyásolás



- Vegye előre számba a lehetséges ellenvetéseket, és ajánljon rájuk megoldást az oktatás végén.
- Segítsen az embereknek csomagokat választani. Ossza meg, hogy az Ön és ismerősei számára mi vált be.
- Használja a közösségi médiát a kezdők számára legideálisabb belépőcsomagok bemutatásához, és mondja el, milyen könnyű az indulás.



- Hozza ki a legtöbbet az Életmód-áttekintésből úgy, hogy segít a vásárlóinak megtervezni az első három hónapra szóló LRP-rendeléseiket.
- Magyarázza el, hogy a dōTERRA lehetőséget teremt számunkra a wellnesséletmódra, és hogy mások számára is biztosítani tudjuk ugyanezt a lehetőséget. Kérje meg őket, hogy másokkal is osszák ezt meg.
- Osztogozzon másokkal is azon meggyőződésén, hogy a dōTERRA termékei változást hoznak az életükbe. Segítsen, hogy maguk is kedvet kapjanak a termékek használatához.

Hogyan léptet be másokat a Befolyásolás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

³ Gallup, 2016.

Az erősségek építik az önbizalmat. Az önbizalom pedig tettekre sarkall. Amikor az ember biztos a saját képességei, adottságai és tehetségei tekintetében, az új, magasabb szintű elégedettséggel és üzleti elköteleződéssel tölti el.

—Nicole Moultrie

Kapcsolatépítés



- Beszélje át az emberekkel egészségügyi prioritásaikat és üzleti céljaikat. A gyűjtött információk alapján javasoljon nekik személyre szabott csomagokat.
- Keressen közös pontot; mesélje el, az Ön belépőcsomagja hogyan segített hasonló egészségügyi prioritásai tekintetében, amikor annak idején belefogott dōTERRA™-vállalkozásába.
- Hívja fel az emberek figyelmét, milyen lehetőségekre tehetnek szert, ha egészséges életmódot élnek a dōTERRA-val. Segítsen nekik kiválasztani azt a csomagot, amellyel könnyű lesz számukra az indulás.



- Egyes vásárlóknak több segítségre lehet szükségük az induláshoz. Életmód-áttekintésük során biztosítsa őket afelől, hogy Önre bármikor számíthatnak majd, ha kérdésük lesz.
- Mutassa be nekik, Ön milyen esszenciális olajokat használ életmódszerűen. Mesélje el, milyen változásokat hozott ez az életébe.
- Az Életmód-áttekintés során tegye fel magának a kérdést, hogy az illető vajon szívesen betársulna-e az Ön saját dōTERRA-vállalkozásába.

Hogyan léptet be másokat a Kapcsolatépítés témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Stratégiai gondolkodás



- Hallgassa meg minden jelölt saját egészségügyi prioritásait, és készüljön közvetlen, személyre szabott megoldásokkal. Össza meg javaslatait, és hogy miért lennének eredményesek.
- Beszélje át az emberekkel a jutalékrendszert, és fejtse ki, hogyan változtatná meg az életüket.
- Össza meg az esszenciális olajokkal kapcsolatos tudását és a különböző útvonalakat, amelyek közül választva elkezdhetik wellnesséletmódjukat a dōTERRA-val.



- Vigyen magával segédanyagokat is új vásárlói számára az Életmód-áttekintésre. Biztosítsa, hogy hitelt érdemlő információforrásokkal szolgáljanak az esszenciális olajokról.
- Segítsen meglátniuk, milyen változásokra számíthatnak, ha egészséges életmódot élnek a dōTERRA-val. Állítsa ezt ellentétbe azzal, ahogyan akkor éreznék magukat, ha a jelenlegi életmódjukat vinnék tovább.
- Érdeklődjön arról, nyitottak-e saját dōTERRA-vállalkozás építésére és másokkal való megosztására. Hallgassa meg, mi minden érdekli vagy éppen nyomasztja őket, és adjon tanácsot, hogy milyen úton kellene elindulniuk.

Hogyan léptet be másokat a Stratégiai gondolkodás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Nyújtson támogatást AZ ERŐSSÉGEIRE ALAPOZVA



Támogassa vásárlóit és csapattagjait azzal, hogy rendszeresen érdeklődik felőlük, fontos segédanyagokat bocsát a rendelkezésükre, és bevonja őket a dōTERRA™ közösségébe.



Táplálja csapata erejét! Azokban a munkacsoportokban, amelyek fejlesztették az erősségeiket, közel 72 százalékkal kevesebb volt a lemorzsolódás.⁴

A legfontosabb teendők:



Kövesse nyomon tagjait.



Keressen üzletépítőket.

Megvalósítás



- Készítsen ütemtervet az emberek nyomon követéséhez és mentorálásához.
- Tájékoztassa vásárlóit a hónap különlegességeiről és promócióiról.
- Bocsássa vásárlói rendelkezésére a segédeszközök listáját, hogy bővíthessék a termékekkel kapcsolatos ismereteiket: értesüljenek a közelgő eseményekről, képzésekről vagy webináriumokról.



- Tűzze ki célul, hogy az elkövetkező 90 nap során találjon három üzletépítőt, vagy keressen egyéb kihívást jelentő célt.
- Ütemezzen be rendszeres képzéseket új üzletépítőivel.
- Gondoskodjon következetes számadásról és célkitűzésekről új üzletépítői körében, az Indulás útmutatóban leírtak megvalósítása révén.

Hogyan nyújt támogatást a Megvalósítás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Befolyásolás



- Mesélje el a saját történetét új vásárlóinak.
- Az új információkról mindig lelkesedéssel és motiváltan tájékoztasson.
- Emlékeztesse új vásárlóit az LRP Hűségprogrammal járó előnyökre. Mutassa meg nekik, milyen könnyű leadni a havi rendelést, ha eddig még nem tették meg.



- Bátorítson másokat is arra, hogy fogjanak bele saját dōTERRA-vállalkozásukba. Segítse őket az akadályok és gátló tényezők leküzdésében.
- A dōTERRA átlagos megtartási aránya 65 százalék. Kövesse nyomon saját megtartási arányát, hogy ellenőrizze, vajon Ön és a csapata jobb eredményt is el tud-e érni.
- Hívja fel a potenciális üzletépítők figyelmét arra, hogy mi mindent érhetnek el Önnel együttműködve, és miért passzolnak a dōTERRA üzleti világába.

Hogyan nyújt támogatást a Befolyásolás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

⁴ Gallup, 2016.

Azzal, hogy a vezetőim és a csapattagjaim felismerték a saját erősségeiket, és elkezdték kijátszani őket, lehetőségük nyílt sokkal hatékonyabban és lelkesebben építeni az üzletüket a SAJÁT egyéniségüknek megfelelően.

—Robin Jones

Kapcsolatépítés



- Rendszeresen tartsa a kapcsolatot az új vásárlókkal, hogy biztosan teljesüljenek az igényeik.
- Találja meg a módját, hogy a dōTERRA-n kívül is potenciális új vásárlókkal kerüljön kapcsolatban (pl. edzőteremben, közösségi eseményeken, olvasóklubban stb.).
- Hívja meg vásárlóit, hogy csatlakozzanak Önhöz és a csapatához egy közelgő eseményen.



- Alakítson ki rendszeres mentori hívásokat új üzletépítői körében. Hallgassa meg diadalaikat és megpróbáltatásaikat, szükség esetén pedig bátorítsa őket.
- Segítsen új üzletépítőinek, hogy felfedezzék és megértsék a belső motivációjukat.
- Hozza össze az új üzletépítőket a csapatán belüli hasonló érdeklődési körű tagokkal.

Hogyan nyújt támogatást a Kapcsolatépítés témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

Stratégiai gondolkodás



- Kövesse nyomon és ellenőrizze a számadatokat, hogy tudja, ki szorul segítségre. Ha egy vásárló már hónapok óta nem adott le rendelést, keresse fel, hogy kiderítse, mi lehet az oka.
- Az új beléptetett tagoknak biztosítson hasznos információkat és segédeszközöket, például Empowered eszközöket. Adja nekik tovább a már kialakított rendszer követésébe vetett bizalmát.
- Ütemezzen be havonta új témákat a termékekről szóló oktatások és az üzleti képzések terén. A havi témákról új vásárlóit is tájékoztassa.



- Ha van olyan, akik üzletépítő szeretne lenni, vegyen fontolóra stratégiai elhelyezéseket.
- Ütemtervében a csendes, zavartalan gondolkodásra és elmélkedésre is szakítson időt. Vegye sorra üzletépítőit, és hogy miként tudná leghatékonyabban támogatni őket.
- Segítsen a kezdő üzletépítőknél elképzelni a jövőjüket a dōTERRA-nál, és bátorítsa őket saját célok kitűzésére a teljesülése érdekében.

Hogyan nyújt támogatást a Stratégiai gondolkodás témakörében felismert egyéni erősségei segítségével?

VEZESSEN AZ ERŐSSÉGEIRE ALAPOZVA

A csapata növekedésével Ön is növekszik vezetőként. Minden vezető más és más, ha azonban eleget tesz csapata igényeinek, azzal a legjobbat hozza ki magából. Egy közelmúltbeli felmérés, amelyet 10 000 alkalmazott körében végeztek, rámutatott, hogy a követők rendszerint négy dolgot tartanak a legtöbbre vezetőikben.⁵ Ez a négy elvárás a következő:

Stabilitás • Remény • Együttérzés • Bizalom



Támaszkodjon erősségeire, hogy biztosan meg tudja felelni ezeknek az elvárásoknak azoknak az embereknek a kedvéért, akik követik Önt. Használja a megvalósítás, a befolyásolás, a kapcsolatépítés vagy a stratégiai gondolkodás terén felismert adottságait, hogy azzá a vezetővé váljon, akire a szervezetének szüksége van.

Az erősségeink általi vezetés egyik lényeges szempontja, hogy másoknak is segítsünk felismerni a sajátjukat. Használja a jelen útmutatóban megismert alapelveket arra, hogy segítsen csapatának saját erősségeik fejlesztésében. Közben pedig tartsa szem előtt az erősségek fejlesztésével kapcsolatos alábbi irányelveket:

- 1 A témakörök semlegesek.
- 2 A témakörök nem címkék.
- 3 Vezessen jó szándékkal.
- 4 A különbségekből előny kovácsolható.
- 5 Az embereknek szükségük van egymásra.



Egyedül oly kevés telik tőlünk, míg együtt oly sokra vagyunk képesek.

—Helen Keller

Ön már érti az erősségalapú szervezetben rejlő erőt és lehetőséget, ezért ossza meg csapatával is az itt tanultakat. Segítsen másoknak is adottságaik fejlesztésében. Íme néhány ötlet az erősség szemléletű filozófia bevezetésére csapata körében.

MEGVALÓSÍTÁS

- Ütemezzenek be hívásokat az erősségek témájában is (ún. „Strengths Calls”), amelyek keretében mindig más és más adottságokról esne szó.
- Gondoskodjon róla, hogy vezetői is megnézzék a legmeghatározóbb adottságaikról szóló videókat.
- Az *Erősségkalauzt* küldje szét e-mailben a csapatának.

BEFOLYÁSOLÁS

- Készítsen egy élő Facebook-videót, amelyben felhívja a figyelmet az *Erősségkalauzra*.
- Töltse ki ezt az útmutatót, és ossza meg másokkal is, milyen segítséget kap tőle mind személyes, mind üzleti értelemben.
- Állítson példát követői elé, és kezdje erősségeit vállalkozása napi teendői tekintetében is kamatoztatni. Ossza meg másokkal is, milyen hatást gyakorol ez Önre.



KAPCSOLATÉPÍTÉS

- Szervezzen egy-egy hívást minden minősített vezetővel, beszéljék át egyéni erősségeiket, és segítsen nekik eligazodni az *Erősségkalauz*.
- Nyomtassa ki vezetői erősségeit, és bekeretezve ajándékozza oda nekik.
- Erősítse a kapcsolatokat és az összetartást egy mókás, erősségekre alapozó tevékenységgel csapata következő képzése vagy közös eseménye keretében.



STRATÉGIAI GONDOLKODÁS

- Szervezzen egy csapatszintű képzést, ahol átbeszéljük az *Erősségkalauzt*, és mindenkinek segít elsajátítani a használatát.
- Térképezze fel csapata erősségeit, és ötleteljen a vezetőivel, hogyan hozzák ki a legtöbbet egymás adottságaiból és képességeiből.
- Járjon utána, és tanuljon meg még többet mind a 34 erősségről, hogy még jobb mentorrá váljon.



Sajátos jellemvonásai és adottságai teszik
egyedivé. Csak Önön múlik, hogy ezeket a
tulajdonságokat *erősségekké* kovácsolja-e. Ne
hasonlítsa magát másokhoz – erősségei s a j á t o s
célt szolgálnak. Ha elfogadja valódi énjét, azzal
korlátlan számú *lehetőség* nyílik meg Ön előtt!

—Emily Wright

