

Guía de Fortalezas

PARA CONSTRUCTORES



EMPOWERED YOU

Empowered You de dōTERRA® es un programa de desarrollo personal, diseñado para ayudarte a conocer, amar y potencializar tus fortalezas, día con día. Tus fortalezas son tus patrones naturales de pensamiento y comportamiento. Primero, debes tomar la evaluación de CliftonStrengths® para identificar tus *Cualidades Únicas* de entre las 34 cualidades naturales. Tus *Cualidades Únicas* son las características que más usas para ejecutar tus planes, influir sobre otros, desarrollar relaciones, y pensar estratégicamente. Ten en cuenta que ejercitar estas cualidades te dará la seguridad y la capacidad para alcanzar nuevas metas.

Cuando inviertas en estas, y las desarrolles, se convertirán en tus fortalezas.

Cualidad

Característica distintiva personal, que tendrás que desarrollar para alcanzar la excelencia.

X

Inversión

Tiempo que pasas practicando, desarrollando habilidades, y una base de conocimiento.

=

Fortaleza

Capacidad para lograr un desempeño óptimo así como resistir circunstancias adversas en el proceso.



Las 34 cualidades de CliftonStrengths® están organizadas en cuatro tópicos: Ejecución, Influencia, Formación de Relaciones, y Pensamiento Estratégico.

No te preocupes si no tienes desarrollada una cualidad en alguno de estos tópicos en particular, por ejemplo, no tener una cualidad superior en Ejecución, no significa que no puedas ejecutar planes. Enfócate en aquellas cualidades que sí tienes y creas que están desarrolladas, para utilizarlas a tu favor, y lograr los resultados que desees.

34 cualidades de CliftonStrengths®

EJECUCIÓN

<u>Triunfo</u> <u>(Achiever®)</u>	Trabaja duro, Motivado, Ocupado, Productivo.
<u>Coordinación</u> <u>(Arranger™)</u>	Organizado, Flexible, Colaborador, Recursivo.
<u>Convicción</u> <u>(Belief®)</u>	Apasionado, Seguro, Con principios, Comprometido.
<u>Consistencia</u> <u>(Consistency™)</u>	Justo, Equilibrado, Confiable, Predecible.
<u>Deliberación</u> <u>(Deliberative™)</u>	Observador, Cuidadoso, Vigilante, Juicioso.
<u>Disciplina</u> <u>(Discipline™)</u>	Estructurado, Organizado, Estable, Planificador.
<u>Enfoque</u> <u>(Focus™)</u>	Consciente del progreso, Eficiente, Enfocado en metas, Determinado.
<u>Responsabilidad</u> <u>(Responsibility®)</u>	Comprometido, Diligente, Confiable, Dedicado.
<u>Restauración</u> <u>(Restorative™)</u>	Resuelve problemas, Investigador, Receptivo, Perspicaz.

Quienes tienen cualidades dominantes en *Ejecución*, saben cómo hacer que las cosas sucedan.

INFLUENCIA

<u>Activación</u> <u>(Activator®)</u>	Proactivo, Orientado a acciones, Dinámico, Energético.
<u>Liderazgo</u> <u>(Command®)</u>	Asertivo, Directo, Decisivo, Con fuerza de voluntad.
<u>Comunicación</u> <u>(Communication®)</u>	Expresivo, Articulado, Cautivador, Transparente.
<u>Persistencia</u> <u>(Competition®)</u>	Motivado, Competitivo, Intenso, Ganador.
<u>Ampliación</u> <u>(Maximizer®)</u>	Orientado en la calidad, Selectivo, Motivado a lograr la excelencia, Transformador.
<u>Seguridad</u> <u>(Self-assurance®)</u>	Seguro de sí mismo, Determinado, Autónomo, Persistente.
<u>Significación</u> <u>(Significance™)</u>	Independiente, Constructor de un legado, Impactante, Marca la diferencia.
<u>Socialización</u> <u>(Woo™)</u>	Social, Encantador, Cautivador, Energizante.

Quienes tienen cualidades dominantes en *Influencia*, saben hacerse cargo de las cosas, dicen lo que quieren decir, y se aseguran que su equipo sea escuchado.

FORMACIÓN DE RELACIONES

<u>Adaptabilidad</u> <u>(Adaptability®)</u>	Flexible, Espontáneo, Responsivo, Simpático.
<u>Conexión</u> <u>(Connectedness®)</u>	Construye puentes, Confiado, Filosófico, Integrador.
<u>Desarrollo</u> <u>(Developer®)</u>	Perceptivo, Orientado al crecimiento, Paciente, Alentador.
<u>Empatía</u> <u>(Empathy™)</u>	Emocional, Perspicaz, Comprensivo, Intuitivo.
<u>Armonía</u> <u>(Harmony®)</u>	Práctico, Simpático, Colaborador, Minimizador de conflictos.
<u>Inclusión</u> <u>(Includer®)</u>	Tolerante, Enfocado en la igualdad, Amigable, Acogedor.
<u>Individualización</u> <u>(Individualization®)</u>	Entendimiento, Agradecido, Observador, Adaptable.
<u>Optimismo</u> <u>(Positivity®)</u>	Entusiasta, Optimista, Amante de la diversión, Emocionante.
<u>Afinidad</u> <u>(Relator®)</u>	Atento, Auténtico, Genuino, Transparente.

Quienes tienen cualidades dominantes en *Formación de Relaciones*, tienen la capacidad de construir relaciones sólidas para mantener unido al equipo y convertirlo en algo más grande que la suma de sus partes.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

<u>Análisis</u> <u>(Analytical®)</u>	Lógico, Objetivo, Motivado por datos, Escéptico.
<u>Contexto</u> <u>(Context®)</u>	Histórico, Retrospectivo, Estudioso, Perspectivo.
<u>Futurista</u> <u>(Futuristic®)</u>	Imaginativo, Inspirador, Energizante, Orientado al futuro
<u>Ideación</u> <u>(Ideation®)</u>	Creativo, Original, Innovador, Perspicaz.
<u>Aportación</u> <u>(Input®)</u>	Inquisitivo, Informado, Almacenador, Investigador.
<u>Intelección</u> <u>(Intellection®)</u>	Razonable, Filosófico, Introspectivo, Reflexivo.
<u>Aprendizaje</u> <u>(Learner®)</u>	Curioso, Interesado, Rápido estudio, Apasionado.
<u>Estratégico</u> <u>(Strategic™)</u>	Observador, Prevenido, Discerniente, Selectivo.

Quienes tienen cualidades dominantes en *Pensamiento Estratégico*, ayudan a los equipos a enfocarse en aquello que pueden lograr ser. Absorben y analizan la información que los ayuda a tomar mejores decisiones.

APRENDE TUS FORTALEZAS

¿Por qué es importante conocer mis Fortalezas?

Se ha visto que cuando las personas se enfocan en usar sus fortalezas:
Es tres veces más probable que reporten tener una excelente calidad de vida.

Tus fortalezas son tus súper poderes. Son tu conjunto de cualidades únicas y su combinación describe tu potencial genuino. Conocer tus cualidades te facilita identificar las habilidades específicas que, al desarrollarlas, te ayudarán a lograr tus metas.

Con gran frecuencia, nos enfocamos en las debilidades, en aquello que está roto, que está mal, aquello que necesita “arreglos”. Pero cuando nos enfocamos en lo óptimo, y desarrollamos nuestras cualidades innatas, entonces desarrollamos algo enriquecedor. El desarrollar tus cualidades naturales te da mejores resultados que tratar de mejorar algo que no te sale natural. Tus cualidades no determinan lo que haces, determinan cómo lo haces.

¿Cómo le ayudarán las Fortalezas a mi Equipo?

Se ha visto que cuando las personas se enfocan en usar sus fortalezas:
Es probable que sean seis veces más comprometidos con su trabajo.

Trabajar en equipo con personas que entienden sus fortalezas, te dará la capacidad para dirigir, apoyar, colaborar y crecer más rápido de manera eficaz. Entender lo que motiva y energiza, a ti y a los otros, te ayudará a entender cómo cada miembro del equipo podrá desempeñarse mejor. Esto te ayudará a desarrollar confianza y estabilidad con tu equipo. En particular, te ayudará a abrazar sus fortalezas.

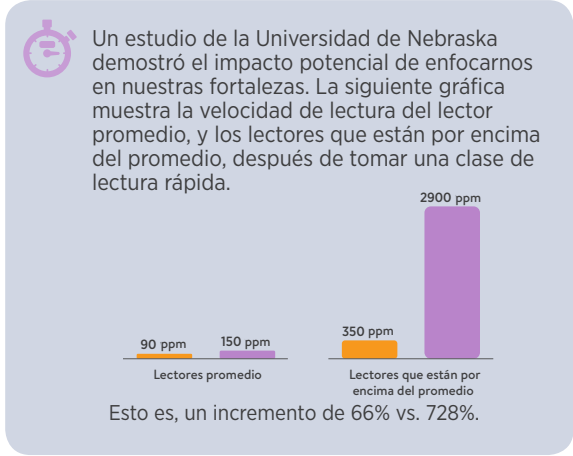
« En mi negocio, enfocarme en las fortalezas ha sido revolucionario. Casi todos los días me levanto pensando: ‘¿Qué quiero lograr hoy y por dónde debo empezar?’. Ser Activador es mi motor para emprender estos proyectos. Usar la Positividad y la Comunicación me permite aparecer como Líder y compartir mi mensaje de sanación y abundancia. Pero lo más importante es que, entender las fortalezas de los demás ha sido el mayor regalo, porque puedo usar esta información para ser mentora y ayudarles a maximizar su conjunto único de cualidades. »

—Dra. Mariza Snyder

Muchas personas trabajan para alcanzar metas similares, pero el camino que tú tomes para llegar ahí, será muy diferente. Conocer tus fortalezas te muestra el mapa que te llevará al éxito. Cuando abracés ese conjunto de fortalezas únicas, estarás empoderado para alcanzar el éxito, haciendo lo que naturalmente haces mejor.

Además, el aprecio por las fortalezas de tu equipo te ayuda a tener más compasión, entendimiento y empatía, conforme sigues desarrollando sociedades de negocio. Esto es particularmente poderoso cuando eres mentor de los miembros de tu equipo, pues les ayudas a abrir su potencial y a trabajar por alcanzar sus sueños.

El mejor uso de tu tiempo es enfocarte en transformar tus cualidades naturales en fortalezas.



«¿Qué sucede cuando pensamos en las cualidades de las personas, en lugar de obsesionarnos con sus debilidades?»
—Donald O. Clifton

VALORA TUS FORTALEZAS

Valorar tus fortalezas es un paso vital para aprender a usarlas. Haz los siguientes ejercicios para ayudarte a reconocer y aceptar tus fortalezas. A continuación, analízalas en voz alta. Habla de tus fortalezas y cómo usarlas con tu familia, tus amigos, los miembros del equipo, y tu Upline.

Declaración de Fortalezas

Recuerda diferentes momentos en los que hayas usado tus fortalezas en tu negocio dōTERRA®; momentos en que hayas tenido éxito o un impacto enriquecedor en la vida de alguien más. Con esto en mente, haz el siguiente ejercicio. (Si necesitas inspiración, revisa las palabras clave de las páginas 4-5.)

- 1 Escribe una oración que describa cada una de tus 5 principales fortalezas y qué piensas en torno a ellas.
- 2 Combina los enunciados de tus cinco fortalezas en una Declaración de Fortalezas personales.

Fortaleza	Descripción

Declaración de Fortalezas

Ejemplo:

Ampliación - Me gusta que las situaciones pasen de bueno a grandioso.

Activación - Sé qué es lo que quiero lograr, emprendo la acción.

Visión - Me gusta pensar en posibilidades.

Convicción - Tengo ciertos valores centrales que no cambian.

Triunfo - Me pongo altos estándares en diversas áreas de mi vida.

Ejemplo:

Me motivo pensando en lo que podría ser y cómo puedo hacerlo grandioso, luego, actuando según mis principios guía, emprendo rápido la acción para lograr resultados extraordinarios.

VIVE TUS FORTALEZAS

Cómo usar esta guía

¡Ahora que conoces tus cinco fortalezas principales y que has puesto en palabras lo que significan para ti, estás listo para empezar a usarlas mientras construyes tu negocio dōTERRA®! Esta guía está diseñada para que empieces a desglosar las actividades que te ayudarán a crear tu tubería dōTERRA®: **Prepara, Invita, Presenta, Inscribe, Apoya**. Para cada uno encontrarás pasos de acción vital en la *Guía de Lanzamiento Empowered Success*, y sugerencias para usar tus fortalezas y lograr crear una tubería sólida. Basados en la experiencia colectiva de Líderes y Constructores dōTERRA®, estos pasos de acción vital son las tareas que han demostrado ser cruciales para construir un negocio dōTERRA®. Las sugerencias están organizadas según los dominios de fortalezas de *Ejecución, Influencia, Formación de Relaciones y Pensamiento Estratégico*.



Este documento se puede usar como guía, libro de trabajo, o conjunto de sugerencias y visiones. Recuerda, usar tus fortalezas es hacer las cosas de la manera más adecuada para ti, así que debes elegir uno de los ejemplos presentados, o crear los tuyos.

Las probabilidades de que alguien tenga tus mismas cinco fortalezas principales en el mismo orden son de 1 en 33,400,000.

Prepara UTILIZANDO TUS FORTALEZAS



Aprovecha tus fortalezas mientras te **Preparas** para el éxito con dōTERRA®. ¡Tendrás mejores resultados si sigues estos pasos de acción vital a tu manera, usando tu conjunto único de fortalezas!

«Cuando estudiamos a individuos con excelentes desempeños rara vez eran "redondos". Por el contrario, estaban afilados»
—Donald O. Clifton

Pasos de acción vital:

- Establecer metas claras para los meses por venir.
- Establecer cronogramas para el negocio.
- Hacer una lista de personas con quienes te gustaría conversar sobre los productos dōTERRA® y la oportunidad de negocio.

¡Consulta las guías de Rangos de Empowered Success para ver más pasos de acción vital!

Ejecución

- Comunica tus metas a tu *Upline* o los miembros de tu equipo para ayudarte a rendir cuentas.
- Anota tus metas y ponlas en un lugar donde las veas todos los días.
- Planea el contenido del siguiente mes, y programa las acciones para las PIPIAS que debes tomar cada semana. Programa las clases para el siguiente mes.
- Desglosa tu cronograma en metas diarias que puedas alcanzar, y anótalas en tu calendario. Lleva un seguimiento de tus avances.
- Llena el Rastreador del Éxito de la *Guía de Lanzamiento de Empowered Success*. Prioriza y clasifica tu lista de personas.
- Determina la manera más efectiva de llegar a las personas de tu lista.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Ejecución*, cómo te prepararás?

Influencia

- Establece tu meta general para tu negocio dōTERRA® y la diferencia que quieres marcar en la vida de otras personas.
- Haz del desarrollo personal una prioridad.
- Pregunta a tu *Upline* cómo era su cronograma cuando estaba en el lugar donde tú estás ahora. Úsalo como medida de tu progreso.
- ¡Empieza ya! Puedes afinar y mejorar tus planes sobre la marcha.
- Piensa en las personas influyentes con las que quisieras trabajar, y personas que estarían interesadas en escuchar lo que tienes que decir.
- Encuentra la mejor manera de conectar con las personas que pueden estar interesadas. ¿A qué grupos o foros en línea pertenecen?

¿Usando tus fortalezas específicas de *Influencia*, cómo te prepararás?

«Me encanta integrar ciertas fortalezas a mi negocio dōTERRA®. Me ayuda con un lenguaje claro mientras hablo con mi equipo sobre sus talentos y dones individuales, y me ayuda a comunicarme de formas poderosas e impactantes para ellos.

Desde que integramos ciertas fortalezas, hemos desarrollado relaciones cruzadas en el equipo que son muy cercanas, llegando a apreciar las habilidades de los demás. También hemos impulsado la compasión, la confianza y la alegría. Las fortalezas han transformado mi negocio.

—Kristin Van Wey



Formación de Relaciones

- Piensa en cómo quieres que mejoren las vidas de otros a través de dōTERRA®. ¿Cuántas personas deseas ayudar hoy?
- Mientras estableces metas para tu negocio, debes determinar cuántas personas quieres que se unan a ti, a la par que construyes una tubería financiera.
- Establece un programa regular de asesorías y participa en llamadas de equipo y capacitaciones mensuales.
- Aparte tiempo para conectarte con tu equipo de manera significativa y personal. Programa a las personas en tu agenda, por nombre, y aparta tiempo suficiente para conversar.
- Piensa en las personas que conoces; haz una lista de los que disfrutarán trabajar contigo construyendo tu negocio dōTERRA®.
- Pregúntate quién tiene fortalezas intereses complementarios y que podrían ayudar con la diversidad de tu equipo.

¿Usando tus fortalezas de *Formación de Relaciones*, cómo te prepararás?

Pensamiento Estratégico

- Tómate el tiempo de visualizar y anotar tus metas. Establece una meta de negocios de 90 días.
- Determina la visión para tu negocio. Pregúntate qué puedes enseñar en tus clases este mes que te ayudará a compartir tu visión con otras personas.
- Una vez que hayas establecido tu meta, desarrolla la estrategia de cuándo y qué debes lograr. Usa las herramientas de las guías de *Empowered Success*, como los planificadores de Rangos o Poder de 3.
- Prepara un programa para cada mes. Clases, reuniones Uno a Uno, o vista general del negocio. Prepara un bosquejo de los temas de la clase que se ajuste a los intereses de tu audiencia y haz que se sientan emocionados de asistir.
- Haz lluvia de ideas entre las personas que crees que estarán abiertas a hablar de dōTERRA®. Haz una prueba lanzando estas ideas al aire con un familiar o un amigo.
- Aprende lo más que puedas sobre los beneficios y las propiedades de los aceites esenciales. Usa el programa Vida Empoderada para entender cómo se usan los diferentes aceites.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Pensamiento Estratégico*, cómo te prepararás?

Invita UTILIZANDO TUS FORTALEZAS



Cada quien tiene una manera propia de invitar a las personas a dōTERRA®. ¡Usa tus fortalezas para **invitar** a tu manera! Haz conexiones auténticas con las personas, comparte tus experiencias con los aceites esenciales, e invítalos a una presentación.

Pasos de acción vital:

- Conectar con las personas de tu lista y descubrir sus intereses y necesidades.
- Acercarte a las personas e invitarlas a conocer más de dōTERRA®.

Las personas que desarrollaron sus fortalezas tuvieron un compromiso 15% mayor con su trabajo.¹

¡En esta guía puedes ver más resultados del estudio global de Gallup, que demuestran por qué las fortalezas importan!

Ejecución

-
-
- Desarrolla un sistema para acercarte a las personas de tu lista y asegurarte de no olvidar a nadie.
 - Establece una meta para dar muestras a cierto número de personas.
 - Identifica un guión o una frase que tenga éxito invitando a las personas y con la que te identifiques. Revisa la página 9 de la *Guía de Lanzamiento*.
 - Practica las invitaciones, jugando a representar roles con amigos, familiares, o *Upline*.
 - Debes saber a quién invitarás a los eventos, y a qué evento los invitarás, antes de hablar con ellos.
 - Establece una meta que indique a cuántas personas contactarás cada día o semana.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Ejecución*, cómo invitarás?

Influencia

-
-
- Trabaja tu lista, y decide cuál es la mejor manera de acercarte a alguien para hablar sobre los productos dōTERRA®, y la oportunidad de negocio.
 - Usa los medios sociales y otras oportunidades para establecer conexiones y expandir tus alcances.
 - Usa los productos constantemente y comparte con otros la forma en que te han ayudado a alcanzar tus metas de bienestar.
 - Observa a algún Líder dōTERRA® cuando invita a alguien. Ver cómo hacen la invitación te motivará para mejorar.
 - Prepara una lista con puntos clave, de los que debes hablar cuando hagas una invitación. Busca la mejor manera de decir lo que quieres.
 - Comparte tus sentimientos sobre dōTERRA® y el impacto positivo que tiene en el mundo. Ayuda a otros a sentir tanta emoción para aprender más sobre la compañía.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Influencia*, cómo invitarás?

¡Mira a Gina Truman mientras expande su red y hace invitaciones aprovechando sus fortalezas! Fortalezas de Gina: Futurista, Intelcección, Activador, Coleccionador, Positivo.

Formación de Relaciones

-
-
- Haz una conexión personal con cada persona que invites. Tómate el tiempo necesario para construir una relación, para escucharlos, y resolverles sus inquietudes.
 - Desarrolla nuevas relaciones conociendo a los amigos de tus amigos.
 - Busca cosas en común con las personas con las que hables. Ayúdales a ver aquello que tienen en común con la misión dōTERRA®.
 - Considera tener reuniones Uno a Uno en vez de clases.
 - Busca una manera auténtica de acercarte, que se sienta como algo natural cuando invites a alguien a aprender más.
 - Date permiso para adaptarte al camino que sientas es el mejor en ese momento, sin importar lo que tuvieras planeado.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Formación de Relaciones*, cómo invitarás?

Pensamiento Estratégico

-
-
- Imagina la conversación que quieres tener con cada persona desde antes. Piensa lo que vas a decir y cómo vas a presentar los productos.
 - Usa tu conocimiento sobre los aceites esenciales, y ayuda a las personas a entender los beneficios que ofrece dōTERRA® para ellos; luego, invítalos a seguir aprendiendo más.
 - Piensa en conversaciones que hayas tenido sobre dōTERRA® y que hayan salido bien. ¿Qué aprendiste de esa experiencia que puedes aplicar en situaciones futuras?
 - Haz un desglose de las invitaciones que debes hacer para alcanzar tus metas.
 - Usa un enfoque específico y sistemático para invitar (Uno a Uno, clases, etc.). Rastrea tus resultados y haz los ajustes necesarios.
 - Comparte tus metas y tu visión para tu negocio dōTERRA® e invítalos a unirse.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Pensamiento Estratégico*, cómo invitarás?

«Creo en la estandarización de los automóviles. No de los seres humanos.»
—Albert Einstein

¹Asplund, 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.*

Presenta CON TUS FORTALEZAS



Presenta los productos y la oportunidad de negocio que cambia la vida que ofrece dōTERRA®. No importa si la audiencia es pequeña, o es grande, si lo haces en casa o en línea, usa tus fortalezas para maximizar tu impacto.

Pasos de acción vital:

-  Dar clases y tener reuniones Uno a Uno.
-  Agendar clases durante las clases.



Las personas que desarrollaron sus fortalezas incrementaron su desempeño hasta en un 18%²

Ejecución



- Prepara el programa de la clase con anticipación. Prepara el salón, después de planear y considerar cada detalle.
- Sigue la *Guía Soluciones Naturales* para presentar el producto y la *Guía Construye* para la presentación de la oportunidad de negocio.
- Debes tener muestras para cada persona en la clase. Da una clase sencilla y fácil de duplicar.



- Establece una meta de cuántas clases quieres dar para que las agendes entre los asistentes a la clase.
- Lleva algunos regalos económicos (como llaveros) que funcionen como incentivos para agendar más clases.
- Debes tener formatos preparados para anotar la información de los interesados en ser anfitriones de una clase. Debes dar seguimiento poco después y programar la clase.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Ejecución*, cómo presentarás?

Influencia



- Conversa con todos los asistentes a la clase. Hazlos sentir cómodos y emocionados de asistir a tu presentación.
- Al principio de la clase, pasa algunos aceites esenciales para que la audiencia establezca una conexión con los productos y se interese por el material de la presentación.
- Disfruta de las grandes audiencias.



- Lee la habitación e identifica a los siguientes anfitriones en cada clase. Invítalos a organizar sus propias clases.
- Comparte tus ideas y experiencias. Invita a los asistentes a experimentarlo ellos mismos, comenzando por organizar sus propias clases.
- Ayúdales a organizar que sus clases sean sencillas. Anticipa posibles objeciones y busca la solución.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Influencia*, cómo presentarás?

«Si todos cantan la misma nota, no lograrás la armonía».
—Doug Floyd

Formación de Relaciones



- Conecta con la gente conforme vaya entrando.
- Ayuda al anfitrión para que todos los asistentes se sientan cómodos y especiales.
- Personaliza cada clase según los asistentes. Comparte el impacto positivo que ha tenido dōTERRA® en el mundo a través de la Fundación Healing Hands dōTERRA y Cō-Impact Sourcing®.



- Apréndete los nombres de los invitados y sus necesidades de bienestar. Pregúntales si les interesaría ser anfitriones de una clase enfocada específicamente en esas prioridades.
- Ayuda a los otros a que se emocionen siendo anfitriones de una clase compartiendo con ellos tu experiencia.
- Cuando hables con alguien sobre dar una clase, presta atención a sus reacciones. Determina cómo se sienten al respecto, y resuelve sus inquietudes.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Formación de Relaciones*, cómo presentarás?

Pensamientos Estratégicos



- Establece una meta específica de cuántas personas quieres que se inscriban en cada clase.
- Enfócate en el material de la presentación y da la mejor información posible. Durante la clase, enfócate al mostrar que los productos dōTERRA® ofrecen soluciones.
- Piensa en las preguntas que pueden surgir y cómo las contestarás. Ofrece consejos y recomendaciones relevantes.



- Después de la clase, habla con los invitados, pregunta si les interesa tener su propia clase. Ayúdales a ver los beneficios que pueden obtener.
- Pinta una imagen de la oportunidad de negocio y lo que significa para ellos, explica que es importante aprender más.
- Puedes eliminar barreras si ofreces una perspectiva nueva y les das instrucciones paso a paso para organizar su clase.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Pensamiento Estratégico*, cómo presentarás?

Mira este video de Jessica Iddings, y observa cómo usa sus fortalezas cuando presenta. Fortalezas de Jessica: Restaurador, Positivo, Creencia, Adaptabilidad, Futurista

² Gallup, 2016.

Inscribe CON TUS FORTALEZAS



Ayuda a que la gente lleve los aceites esenciales a su hogar, y a que empiecen a construir su propio negocio dōTERRA®. Sin importar sus metas, **inscribe** a los clientes usando tus fortalezas.

Pasos de acción vital:

- Inscribir clientes
- Dar presentaciones de Estilo de Vida

Las personas que desarrollaron sus fortalezas incrementaron sus ventas hasta en un 19%³

Ejecución

- Practica tu plan de cierre. Debes saber exactamente lo que vas a decir y cómo vas a presentar los beneficios de una membresía de dōTERRA®. Consulta en la *Guía de Lanzamiento* o con tus Líderes *Upline* si así lo necesitas.
- Ayuda a que se inscriban en el Programa de Recompensas por Lealtad (LRP). Explica el paso a paso cómo hacer un pedido de Lealtad.
- Da seguimiento a los asistentes, ya sea a la clase o las reuniones Uno a Uno, que todavía no se inscriban. Explica los pasos para inscribirse y ayúdalos a elegir un kit.

- Programa Presentaciones de Estilo de Vida inmediatamente después de la clase, dando suficiente tiempo para que llegue el producto del cliente antes.
- Usa el *Récord del Éxito* que está en la *Guía de Lanzamiento* de *Empowered Success* para asegurarte de dar una Presentación de Estilo de Vida a cada nuevo cliente.
- En cada Presentación de Estilo de Vida, tómate el tiempo necesario para preguntar si les interesa organizar una clase o si pueden dar referencias.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Ejecución*, cómo inscribirás?

Influencia

- Anticipa y resuelve las posibles objeciones al final de la clase.
- Ayúdalos a escoger sus kits. Comparte lo que te funciona a ti y a otras personas que conoces.
- Enséñales los mejores kits para principiantes y así explicarles lo fácil que es empezar.

- Maximiza la Presentación de Estilo de Vida ayudando a los clientes a planear los primeros tres meses con órdenes de Lealtad (LRP).
- Explica que dōTERRA® representa una oportunidad para vivir un estilo de vida de bienestar y que les da la misma oportunidad a todos. Invítalos a compartirlo con otros.
- Expresa tu seguridad en los productos dōTERRA®, así como su capacidad de marcar una diferencia en su vida. Ayúdalos a sentir la emoción de usar los productos.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Influencia*, cómo inscribirás?

«Las fortalezas desarrollan confianza. La confianza lleva a la acción. Cuando las personas sienten confianza en sus propias habilidades, dones y talentos, están contentas y comprometidas con su negocio a un nuevo y más alto nivel!»

—Nicole Moultrie

Formación de Relación

- Habla con las personas sobre sus prioridades de salud y sus objetivos de negocio. Personaliza las recomendaciones de los Kits según lo que has aprendido.
- Busca puntos en común; explícales cómo te ayudó tu Kit de inscripción con alguna prioridad de bienestar similar cuando empezaste tu negocio.
- Explica el potencial que les espera al vivir un estilo de vida de bienestar con dōTERRA®. Ayúdalos a elegir un Kit que sea útil para empezar con facilidad.

- Algunos Clientes pueden necesitar más ayuda para empezar. Durante su Presentación de Estilo de Vida, recuérdales que estás ahí si tienen preguntas.
- Comparte con ellos tu colección de aceites esenciales. Cuéntales la diferencia que han marcado para ti.
- Durante la Presentación de Estilo de Vida, pregúntate si esta persona querría ser tu socio en tu negocio dōTERRA®.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Formación de Relaciones*, cómo inscribirás?

Pensamiento Estratégico

- Busca soluciones directas escuchando y personalizando las prioridades de bienestar de cada uno. Dale la recomendación y explícales por qué esa solución es efectiva.
- Presenta el Plan de Compensación y explícales cómo es que puede cambiar sus vidas.
- Comparte lo que sabes de los aceites esenciales y las rutas que pueden tomar para comenzar su camino a un estilo de vida de bienestar con dōTERRA®.

- Cuando vayas a hacer la Presentación de Estilo de Vida, lleva recursos materiales. Asegúrate de que tengan fuentes de información creíbles sobre los aceites esenciales.
- Ayúdalos a entender la diferencia que verán cuando lleven un Estilo de Vida de Bienestar con dōTERRA®. Muéstrales el contraste que tiene con la manera en que se sentirán de continuar como están hoy.
- Pregúntale si les interesa compartir o construir un negocio dōTERRA®. Escucha cuando hablen de sus intereses y sus preocupaciones para ofrecer tu opinión sobre la mejor ruta para ellos.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Pensamiento Estratégico*, cómo inscribirás?

«Hay quienes empiezan mejor que yo, pero yo cierro con más fuerza.»

—Usain Bolt

³ Gallup, 2016.

Apoya UTILIZANDO TUS FORTALEZAS



Apoya a tus Clientes y miembros de tu equipo con un seguimiento regular, dándoles recursos importantes y conectándolos con la comunidad dōTERRA®.

Pasos de acción vital:

- Dar seguimiento a los miembros.
- Encontrar a los Constructores.



¡Mantén la fuerza de tu equipo! Los grupos de trabajo que han desarrollado sus fortalezas han tenido una rotación hasta 72% más baja.⁴

Ejecución



- Prepara un calendario de seguimientos y asesorías.
- Notifica a tus Clientes sobre los especiales y promociones.
- Dale a tus Clientes una lista de recursos para aprender más sobre los productos, como eventos futuros, capacitaciones y webinars.



- Establece una meta para encontrar tres Constructores en los siguientes 90 días, u otra meta que sea un reto.
- Programa capacitaciones constantes con tus nuevos Constructores.
- Implementa la *Guía de Lanzamiento* con tus nuevos Constructores para tener rendición de cuentas y establecimiento de metas.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Ejecución*, cómo apoyarás?

Influencia



- Cuenta tu historia a tus nuevos Clientes.
- Comparte la información importante con entusiasmo y motivación.
- Recuerda a tus nuevos clientes los beneficios del Programa de Recompensas por Lealtad (LRP). Si todavía no han hecho pedidos para el mes, enséñales lo fácil que es.



- Invítalos a empezar su propio negocio dōTERRA®. Ayúdalos a vencer obstáculos y contratiempos.
- La tasa de retención promedio de dōTERRA® es 65 por ciento. Lleva un seguimiento de tus tasas de retención para ver si tú y tu equipo pueden mejorarlas.
- Muestra a tus Constructores potenciales lo que pueden lograr si trabajan contigo y explícales por qué son compatibles con dōTERRA®.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Influencia*, cómo apoyarás?

«Hacer que mis Líderes y los miembros de mi equipo reconozcan y usen sus fortalezas, les ha dado permiso de trabajar en su negocio con más efectividad, alegría, y muy a su manera»
—Robin Jones



Formación de Relaciones



- Rastrea y monitorea tus números para saber quién necesita apoyo. Si un Cliente no ha hecho pedidos después de un par de meses, búscalo para saber la razón.
- A tus nuevos inscritos, dales información y recursos útiles, como las herramientas de *Empowered Success*. Explícales que te sientes confiada porque sigues un sistema establecido.
- Programa temas mensuales de educación, y tres temas de capacitación de negocio. Cada mes, notifica a tus nuevos Clientes el tema del mes.



- Si tienes gente interesada en ser Constructores, considera colocarles en lugares estratégicos.
- Aparta tiempo en tu agenda para poder pensar y reflexionar, sin interrupciones. Piensa en cada uno de tus Constructores y la mejor manera de apoyarlos.
- Ayuda a los nuevos Constructores a visualizar su futuro con dōTERRA® y alientalos a establecer sus metas y alcanzarlas.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Formación de Relaciones*, cómo apoyarás?

Pensamiento Estratégico



- Comunícate regularmente con tus nuevos Clientes, asegúrate que se están cumpliendo sus necesidades.
- Busca maneras de conectar con nuevos Clientes fuera de dōTERRA® (por ej., en el gimnasio, en eventos de la comunidad, un club de lectura, etc.).
- Invita a Clientes nuevos, a juntarse contigo y con tu equipo, en algún evento futuro.



- Establece una rutina regular para las llamadas de asesoría con tus nuevos Constructores. Que te cuenten sus triunfos y sus retos, y alientalos cuando lo necesiten.
- Ayuda a tus nuevos Constructores a aprender y entender su Por qué.
- Conecta a los nuevos Constructores con la gente de tu equipo con intereses similares.

¿Usando tus fortalezas específicas de *Pensamiento Estratégico*, cómo apoyarás?

⁴ Gallup, 2016.

La integración e interpretaciones de los resultados de CliftonStrengths® es tan solo lo que cree dōTERRA®, ya que no se trata de un recurso producido por Gallup.

DIRIGE USANDO TUS FORTALEZAS

Conforme crece tu equipo, creces tú como Líder. Cada Líder es diferente, pero serás lo mejor que puedes ser cuando satisfaces las necesidades de tu equipo. Una encuesta reciente entre 10,000 empleados reveló que hay cuatro cosas que los seguidores valoran más en sus Líderes. Estas cuatro necesidades son:

Estabilidad • Esperanza • Compasión • Confianza



Usa tus fortalezas para asegurarte de satisfacer esas necesidades en aquellos que te siguen. Usa tus talentos estratégicos de Ejecución, Influencia, Formación de Relaciones o Pensamiento Estratégico, para ser el Líder que tu organización necesita.

Una parte importante de liderar con tus fortalezas consiste en ayudar a otros a encontrar las suyas. Usa los principios que has aprendido en esta guía para ayudar a tu equipo a desarrollar sus propias fortalezas. Y mientras lo haces, recuerda siempre estos principios guía para el desarrollo de fortalezas:

- 1 Los temas son neutros.
- 2 Los temas no son etiquetas.
- 3 Dirige con intención positiva.
- 4 Las diferencias son una ventaja.
- 5 Las personas se necesitan unas a las otras.



«Solos podemos hacer tan poco, juntos podemos hacer mucho más».
—Helen Keller

Tú entiendes el poder y el potencial de una organización basada en fortalezas, así que toma lo que has aprendido en esta guía y compártelo con tu equipo. Ayuda a otros a desarrollar sus propios talentos. Abajo hay algunas ideas para incorporar la filosofía de las fortalezas en tu equipo.

EJECUCIÓN

- Programa *Llamadas de Fortalezas*, para hacer énfasis en algunos talentos a la vez.
- Asegúrate que tus Líderes vean los videos de sus talentos principales.
- Envía la *Guía de Fortalezas* por correo electrónico a tu equipo.

INFLUENCIA

- Haz un video de Facebook Live donde presentes la *Guía de Fortalezas*.
- Completa esta guía y explica cómo te ayuda en lo personal y en tu negocio.
- Dirige con el ejemplo y empieza a usar tus fortalezas en los aspectos diarios de tu negocio. Comparte con otros la influencia que ha tenido en ti.



FORMACIÓN DE RELACIONES

- Llama a cada uno de tus Líderes, para hablar sobre sus fortalezas únicas y ayudarlos a aprender a usar la *Guía de Fortalezas*.
- Haz copias impresas de las fortalezas de tus Líderes, enmárcalas, y entrégaselas como obsequio.
- Desarrolla una relación de comunicación y unidad a través de actividades divertidas enfocadas en las fortalezas, en tu siguiente capacitación, o evento de equipo.



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

- Organiza una capacitación de equipo para revisar la *Guía de Fortalezas* y enseñar cómo se usa.
- Mapea las fortalezas de tu equipo y haz una lluvia de ideas con tus Líderes para optimizar los talentos y habilidades de todos.
- Investiga y aprende más sobre las 34 fortalezas para convertirte en mentor.

⁵ Rath, Tom, and Barrie Conchie. *Strengths Based Leadership*. Gallup Press, 2008.



«Tú tienes *cualidades* que te hacen
único. Tan sólo debes transformar
esas *cualidades* en *fortalezas*. Deja de
compararte con los demás; recibiste
tus fortalezas porque tienes un *propósito*.
¡Y cuando aceptes tu auténtico yo, tu
potencial será ilimitado!».

—Emily Wright

