

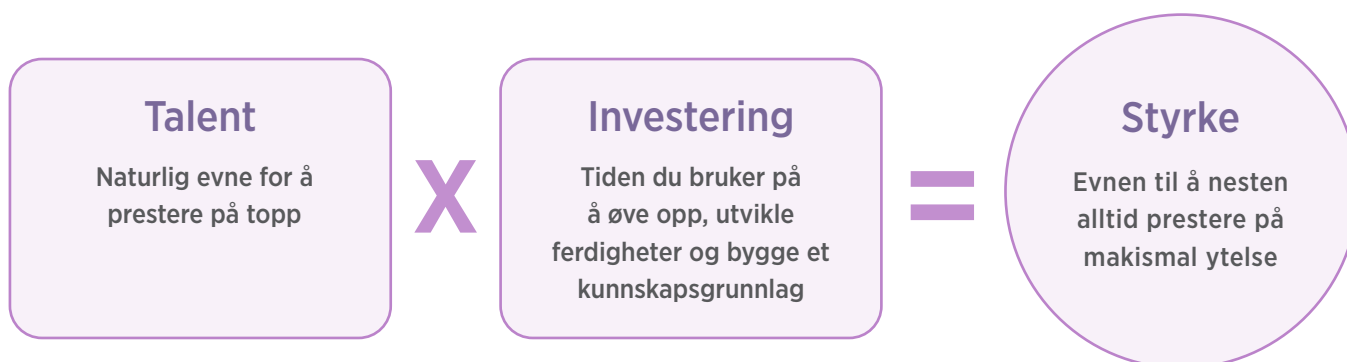
Strength Guide

FOR DE SOM BYGGER



EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You er et personlig utviklingsprogram, designet for å hjelpe deg med å lære, elske og leve etter dine styrker, hver dag. «Styrkene» dine er de naturlige mønstrene du har for å tenke, føle og oppføre deg selv. Start med å ta CliftonStrengths®-vurderingen, som identifiserer «Signatur-temaene» eller de fem beste temaene dine i en liste med 34 unike naturlige talenter. Signatur-temaene dine er talentene du støtter deg mest på for å gjennomføre planer, påvirke andre, bygge relasjoner og tenke strategisk. Å innse at storhet kommer fra de individuelle talentene dine, gjør at selvtilliten og evnene dine kan nå nye høyder. **Ved å investere i og utvikle talentene dine, blir de til styrker.**



De 34 CliftonStrengths-temaene organiseres i fire grupper: Utføre, påvirke, relasjonsbygging og strategisk tenking. Du behøver ikke om å være på topp i hver gruppe – om du ikke er bra i "utførende" talent, for eksempel, betyr ikke at du ikke kan gjennomføre planer. Fokuser i stedet på de individuelle styrkene du har, og hvordan du kan bruke dem til å få resultatene du strever etter.

34 CliftonStrengths® -temaer

UTFØRENDE

<u>Achiever®</u>	Hardtarbeidende, drevet, travel, produktiv
<u>Arranger®</u>	Organisert, fleksibel, samarbeidende, ressurssterk
<u>Belief®</u>	Lidenskapelig, bestemt, prinsippfast, forpliktet
<u>Consistency®</u>	Rettferdig, balansert, pålitelig, forutsigbar
<u>Deliberative®</u>	Observant, forsiktig, oppmerksom, gjennomtenkt
<u>Discipline®</u>	Strukturert, organisert, stabil, planlagt
<u>Focus®</u>	Fremdriftsbevisst, effektiv, målrettet, bestemt
<u>Responsibility®</u>	Engasjert, flittig, pålitelig, dedikert
<u>Restorative®</u>	Problemløsende, undersøkende, lydhør, innsiktsfull

Mennesker med dominerende utførende temaer vet hvordan de får ting til å skje.



PÅVIRKNING

<u>Activator</u> [®]	Selvgående, handlingsorientert, dynamisk, energisk
<u>Command</u> [®]	Selvsikker, direkte, avgjørende, viljesterk
<u>Communication</u> [®]	Uttrykksfull, artikulert, fengslende, gjennomsluktig
<u>Competition</u> [®]	Drevet, konkurrerende, intens, vinner
<u>Maximizer</u> [®]	Kvalitetsorientert, selektiv, dyktighetsdrevet, transformativ
<u>Self-assurance</u> [®]	Selvsikker, trygg, selvstyrende, pådrivende
<u>Significance</u> [®]	Uavhengig, etternøle-byggende, slagfast, utgjør en forskjell
<u>Woo</u> [®]	Sosial, sjarmerende, engasjerende, energigivende

Personer med dominerende påvirkning-tema vet hvordan de skal ta ansvar, snakke for seg og sørge for at teamet blir hørt.

Personer med dominerende forholdsbygging-tema har egenskapen til å bygge sterke forhold som kan holde et team sammen, og gjøre teamet større enn summen av delene.

FORHOLDSBYGGING

<u>Adaptability</u> [®]	Fleksibel, spontan, responsiv, enighetsskapende
<u>Connectedness</u> [®]	Brobyggende, tillitsfull, filosofisk, integrerende
<u>Developer</u> [®]	Oppfattende, vekstorientert, tålmodig, oppmuntrende
<u>Empathy</u> [®]	Følsom, innsiktsfull, forståelsesfull, intuitiv
<u>Harmony</u> [®]	Praktisk, enighetsskapende, samarbeidende, konfliktreducerende
<u>Includer</u> [®]	Aksepterende, likestillingsorientert, vennlig, imøtekommende
<u>Individualization</u> [®]	Forståelse, takknemlighet, observant, tilpassende
<u>Positivity</u> [®]	Entusiastisk, optimistisk, morsom, spennende
<u>Relator</u> [®]	Omsorgsfull, autentisk, ekte, gjennomsluktig

STRATEGISK TENKNING

<u>Analytical</u> [®]	Logisk, objektiv, datadrevet, skeptisk
<u>Context</u> [®]	Historisk, retrospektiv, studerende, perspektiv
<u>Futuristic</u> [®]	Fantasifull, inspirerende, energisk, fremtidsrettet
<u>Ideation</u> [®]	Kreativ, original, innovativ, innsiktsfull
<u>Input</u> [®]	Nysgjerrig, informert, arkiverende, undersøkende
<u>Intellection</u> [®]	Rimelig, filosofisk, introspektiv, reflekterende
<u>Learner</u> [®]	Nysgjerrig, interessert, lærer raskt, lidenskapelig
<u>Strategic</u> [®]	Observant, fremsynt, kresen, selektiv

Mennesker med dominerende strategisk tenking-temaer vurderer hva de kan være. De absorberer og analyserer informasjon som kan gjøre det mulig for dem å ta bedre beslutninger.

LÆR STYRKENE DINE

Hvorfor er det viktig å kjenne til styrkene mine?

De som fokuserer på å bruke styrkene sine, viser seg å være: Tre ganger mer sannsynlig å svare at de har utmerket livskvalitet

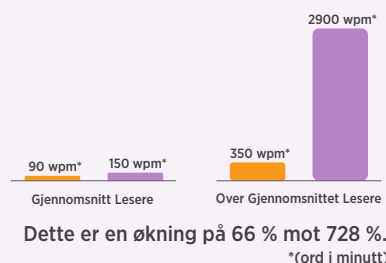
Styrkene dine er dine egne superkrefter. Det er det unike talentet ditt og kombinasjonen av de beskriver hvordan du kan jobbe på din beste måte. Når du finner talentene dine blir det lettere å identifisere de spesifikke ferdighetene som, når de utvikles, hjelper deg med å nå målene dine.

Vi fokuserer ofte på svakheter, ting som er ødelagt, galt eller trenger «å fikses». Å fokusere på det positive, og utvikle dine medfødte talenter og evner, er kraftfullt. Uansett hvor hardt du prøver vil du alltid være flinkere til å skrive og tegne med den dominerende hånden enn med den ikke-dominerende hånden. Å bygge videre på de naturlige talentene dine gir alltid bedre resultater enn å forsøke å forbedre det som ikke kommer naturlig for deg. Talentene dine bestemmer ikke *hva* du gjør, de bestemmer *hvordan* du gjør det.

Tiden din brukes best når du fokuserer på å gjøre de naturlige talentene dine om til styrker.



En studie utført av universitetet i Nebraska viser den potensielle effekten av å fokusere på styrker. Grafen nedenfor viser lesehastigheten til gjennomsnittsledere og over gjennomsnittet lesere **før** og **etter** de tar timer i hurtiglesing.



Hvordan vil styrkene mine hjelpe teamet mitt?

De som fokuserer på å bruke styrkene sine, viser seg å være: Seks ganger så sannsynlig at de engasjerer seg i arbeidet sitt

Å jobbe sammen som et team med mennesker som forstår styrkene sine, gir muligheter til å lede, støtte, samarbeide og vokse raskere og mer effektivt. Du forstår hva som motiverer og gir energi både til deg selv og andre, og dette hjelper til med å se hvordan hvert medlem av ditt team kan yte sitt beste. Dette lar deg bygge tillit og stabilitet med teamet ditt, spesielt når du hjelper dem med å omfavne sine egne styrker.

Hva skjer når vi tenker på hva som fungerer hos mennesker, i stedet for å fokusere på hva som er galt med dem?
—Donald O. Clifton

Å fokusere på styrker er et vendepunkt i virksomheten min. Nesten hver dag når jeg våkner, tenker jeg: «Hva vil jeg gjøre i dag, og hvor begynner jeg?» "Activator" er motoren min for å takle prosjektene. Ved å bruke Positivity og Communication kan jeg være en leder, og dele budskapet mitt om helbredelse og overflod. Det viktigste er at det å forstå andres styrker har vært den største gaven av alle, fordi jeg kan bruke informasjonen til å veilede og hjelpe dem med å maksimere de unike talentene deres.

—Dr. Mariza Snyder

Mange jobber mot å oppnå lignende mål, men veien *du* tar for å komme dit er veldig forskjellig. Å finne veien til styrkene dine gir deg et veikart mot suksessen. Når du tar til deg de forskjellige og unike styrkene som du har, får du styrken til å lykkes med det du naturlig gjør best.

Når du setter pris på styrkene i teamet, kan du også ha mer medfølelse, forståelse og empati når du fortsetter å bygge opp forretningspartnerskapene. Dette er spesielt kraftfullt når du skal veilede medlemmene av teamet ditt, og hjelpe dem med å finne frem til sitt eget potensial og jobbe mot drømmene sine.

ELSK STYRKENE DINE

Å elske styrkene dine er et viktig skritt i å vite hvordan de brukes. Fullfør øvelsen nedenfor for å hjelpe deg med å se og omfavne styrkene dine. Deretter diskuter styrkene dine. Snakk med familie, venner, lagkamerater og uplinen din om styrkene dine, og om hvordan du bruker dem.

Styrkeerklæring

Tenk på øyeblikk der du brukte styrkene dine i dōTERRA™-virksomheten din – ganger da du opplevde suksesser eller hadde en positiv påvirkning på andres liv. Fullfør øvelsen nedenfor med de styrkedrevne øyeblikkene i tankene. (Se nøkkelordene på side 2–3 for inspirasjon om nødvendig.)

- 1 Skriv én setning for hver av de fem beste styrkene dine, som beskriver dem og hvordan de ser ut for deg.
- 2 Kombiner de fem styrkene dine til én uttalelse om personlig styrke.

Styrke	Beskrivelse
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Eksempel:

Maximiser - Jeg liker å heve ting fra godt til flott.
Activator - Når jeg vet hva jeg vil oppnå, tar jeg grep.
Futuristic - Jeg liker å tenke på muligheter.
Belief - Jeg har visse kjerneverdier som er uforanderlige.
Achiever - Jeg setter høye standarder for meg selv på ulike livsområder.

Styrkeerklæring

Eksempel:

Jeg drives frem av å tenke på hva som kan bli virkelighet, hvordan kan jeg gjøre det bra, og ved å følge styringsprinsippene mine kommer jeg raskt i gang for å få ekstraordinære resultater.

LEV STYRKENE DINE

Slik bruker du denne guiden

Oddsene for at noen har de samme topp fem styrkene i samme rekkefølge er 1 til 33 400 000.

Når du har kjent på de fem beste styrkene og har formulert hva de betyr for deg, er du klar til å begynne å bruke dem til å bygge dōTERRA™-virksomheten din! Denne guiden er designet for å sette deg i gang med å bryte ned aktivitetene som hjelper deg med å lage dōTERRA-rørledningen (PIPES) din: **Prepare (planlegg/forbered), Invite (inviter), Present (presenter), Enrol (innmelding), Support (støtte)**. For hver av disse finner du viktige handlingstrinn fra [Oppstart-guiden](#), og forslagene til hvordan du kan bruke styrkene dine til å oppnå dem. **Basert på den kollektive erfaringen fra dōTERRA-ledere og -byggere**, er disse viktige handlingstrinnene oppgavene som har vist seg å være avgjørende for å bygge en dōTERRA-virksomhet. Disse forslagene organiseres i henhold til styrkedomenene for utførende, påvirkning, forholdsbygging og strategisk tenking.



Prepare (Planlegg)

MED STYRKENE DINE



Utnytt styrkene dine når du **prepare (planlegg/forbered)** suksess med dōTERRA. Du får bedre resultater når du tar de viktige handlingstrinnene på din egen måte, med bruk av de unike styrkene dine!

Toppresterende personer er sjelden godt balanserte individer. I stedet er de ekstreme.

—Donald O. Clifton

Svært viktige handlingstrinn:



Sett deg klare mål for de kommende månedene.



Etabler tidslinjer for virksomheten din.



Lag en liste over personer du vil snakke med om dōTERRA-produkter, og forretningsmulighetene.

Se rangeringsveiledningene for *Empowered Success* for flere viktige handlingstrinn!

Utførende



- Kommuniser målene dine med uplinen eller medlemmer av teamet ditt, for å hjelpe deg med å holde dine mål.
- Skriv ned målene dine, og ha dem et sted der du ser dem daglig.



- Planlegg neste måned, planlegg PIPES-handlingene du må ta hver uke. Planlegg timer for neste måned.
- Del tidslinjen opp i oppnåelige, daglige mål, og skriv dem ned i kalenderen. Spor fremgangen din underveis.



- Fyll ut suksesssporeren i *Oppstart-guiden*. Prioriter og kategoriser listen over personer.
- Fastslå den mest effektive måten du kan ta kontakt med personene på listen.

Hvordan vil du prepare (planlegge/forberede) deg med de spesifikke utførelsesstyrkene dine?

Påvirkning



- Fastslå dine mål med dōTERRA-virksomheten din, og forskjellen du vil gjøre i menneskers liv.
- Gjør personlig utvikling til en prioritering.



- Spør uplinen om hvordan tidslinjen deres så ut da de var der du er nå. Bruk dette som en målestokk for å måle fremgangen din.
- Kom i gang nå! Du kan avgrense og forbedre planen mens du går.



- Tenk på influencers du kjenner som du kan tenke deg å jobbe med, og enkeltpersoner som kan være interessert i det du har å dele.
- Fastslå den beste måten å ta kontakt med mennesker som kan være interessert. Hvilke nettgrupper eller fora tilhører de?

Hvordan bruker du de spesifikke påvirkningsstyrkene dine?

Jeg elsker å integrere styrkene mine i dōTERRA-virksomheten. Det gir meg et tydelig språk når jeg snakker med teamet mitt om de individuelle talentene og gavene deres, og hjelper meg å kommunisere på måter som er kraftfulle og effektive for dem. Siden vi har integrert styrker, har vi skapt nære team-relasjoner, setter pris på hverandres evner og oppmuntrer medfølelse, selvtillit og glede. Det har forvandlet virksomheten min.

—Kristin Van Wey

Forholdsbyggende



- Tenk på hvordan du vil forbedre andres liv gjennom dōTERRA. Hvor mange mennesker vil du hjelpe?
- Når du setter deg mål for virksomheten din, må du bestemme hvor mange mennesker du vil ha med deg til å bygge en økonomisk rørledning/pipeline (PIPES).



- Etabler en regelmessig veiledningsplan, og delta i teamsamtaler og månedlige treninger.
- Få tid til å komme i kontakt med teamet ditt på meningsfylte, personlige måter. Planlegg tid med personer i kalenderen din med navn, og sett av godt med tid til samtaler.



- Tenk på menneskene du kjenner, og lag en liste over de du gjerne vil jobbe med for å bygge dōTERRA™-virksomheten din.
- Spør deg selv som har komplementære styrker og interesser, som kan bringe mangfold til teamet ditt.

Hvordan prepare (planlegger/forbereder) du deg med de spesifikke forholdsbyggingsstyrkene dine?

Strategisk tenkning



- Ta deg tid til å se for deg og skrive ned målene dine. Sett deg et 90-dagers forretningsmål.
- Fastslå målsettingen for virksomheten din. Spør deg selv hva du kan lære bort i timene dine denne måneden, som lar deg dele den målsettingen med andre.



- Når du har etablert målet ditt, legger du en strategi for hva du trenger å gjøre for å nå målet i ønsket tidslinje. Bruk verktøyene fra Empowered Success-guidene som rangplanleggere eller «Power of 3»-sporing.
- Lag en timeplan med undervisning, one-on-ones, forretningsoversikt osv. for hver måned. Lag oversikter over temaer for timene, som passer med målgruppens interesser og gjør at de gleder seg til å delta.



- Ha idédugnad med mennesker du tror vil være åpne for en samtale om dōTERRA. Diskuter ideer med et familiemedlem eller en venn.
- Lær så mye du kan om fordelene og egenskapene til eteriske oljer.

Hvordan prepare (planlegger/forbereder) du deg med de spesifikke strategisk tenking-styrkene dine?

Invite (Inviter) MED STYRKENE DINE



Alle har sin egen måte å invitere folk til dōTERRA på. Bruk styrkene dine til å **invitere** folk på din egen måte! Ta kontakt med mennesker på en flott måte, del opplevelsene dine med eteriske oljer og inviter dem til en presentasjon.

Viktige handlingstrinn:



Ta kontakt med personene på listen din, og finn hvilken interesser og behov de har.



Ta kontakt med folk og inviter dem til å lære mer om dōTERRA.



Mennesker som utviklet styrkene sine viste opptil 15 prosent høyere engasjement for arbeidet sitt!

Se etter flere resultater fra Gallups globale studie i denne guiden, som viser hvorfor styrker betyr noe!

Utførende



- Ha et system for hvordan du tar kontakt med personene på listen din for å sikre at ingen blir oversett.
- Sett deg et mål om å gi prøver til et bestemt antall mennesker.
- Finn hvilket manus for å invitere folk som har vært vellykket for deg. Se side 9 i *Oppstart-guiden*.



- Øv deg på å invitere mennesker til arrangementer ved å rollespille med venner, familie eller upline.
- Finn ut menneskene du ønsker å invitere til hvilket arrangement før du snakker med dem.
- Sett deg et mål for hvor mange mennesker du vil ta kontakt med hver dag og/eller uke.

Hvordan vil du invitere med de spesifikke utførelsesstyrkene dine?

Påvirkning



- Jobb med listen din, og finn den beste måten å henvende deg til og diskutere dōTERRA-produktene og forretningsmulighetene med personene på listen din.
- Bruk sosiale medier og andre nettverksmuligheter for å utvide rekkevidden din.
- Bruk produktene jevnlig og del hvordan de har hjulpet deg med å nå helsemålene dine.



- Se på hvordan en dōTERRA-leder du ser opp til inviterer andre til et arrangement. Å se hvordan de inviterer andre vil oppmuntre deg til å forbedre deg.
- Planlegg og forbered viktige samtalepunkter du kan bruke når du utvider invitasjonene dine. Finn den aller beste måten å si det du vil si.
- Del følelsene du har om dōTERRA og den positive effekten det har på verden. Hjelp andre med å bli glade for å lære mer om selskapet.

Hvordan inviterer du med de spesifikke påvirkningsstyrkene dine?

Forholdsbyggende



- Ta personlig kontakt med hver person du inviterer. Ta deg tid til å bygge et forhold, lytt og diskuter problemene deres.
- Utvikle nye forhold ved å møte venner av de andre vennene dine.
- Finn felles grunnlag med menneskene du snakker med. Hjelp dem med å se hva de har til felles med dōTERRAs vision.



- Vurder å ha one-on-ones i stedet for klasser.
- Finn en bra strategi modell som føles mest naturlig for deg når du inviterer andre til å lære mer.
- Tillat deg selv å tilpasse veien du føler er best i det øyeblikket, uavhengig av hva du hadde planlagt.

Hvordan inviterer du med de spesifikke forholdsbyggingsstyrkene dine?

Strategisk tenkning



- Se for deg samtalen du vil ha med hver person i forkant. Tenk gjennom hva du vil si og hvordan du introduserer dōTERRA-produkter for dem.
- Bruk kunnskapen din om eteriske oljer for å hjelpe folk å se hvordan dōTERRA kan komme dem til gode, og inviter dem til å lære mer.
- Tenk tilbake på samtaler om dōTERRA du har hatt tidligere som gikk bra. Hva lærte du av den erfaringen som kan brukes i fremtidige situasjoner?



- Lag en oversikt over hvor mange invitasjoner du trenger å sende for å nå målene dine.
- Bruk en spesifikk og systematisk strategi til å invitere (one-on-ones, timer osv.). Loggfør resultatene og gjør justeringer etter behov.
- Del ditt mål og syn for dōTERRA-virksomheten din, og inviter dem til å bli med deg.

Hvordan inviterer du med de spesifikke strategisk tenking-styrkene dine?

Jeg tror på standardisering av biler. Jeg tror ikke på å standardisere mennesker.

—Albert Einstein

Present (Presenter) MED STYRKENE DINE



Present (presenter) de livsforandrende produktene og forretningsmulighetene som dōTERRA tilbyr. Enten det er et lite eller stort publikum, i et hjem eller på nettet, bruker du styrkene dine til å maksimere effekten.



Mennesker som utviklet styrkene sine økte ytelsen med opptil 18 prosent.²

Viktige handlingstrinn:



Hold kurs og one-on-ones.



Planlegg nye timer under timene.

Utførende



- Lag timeplanene på forhånd. Forbered og planlegg lokalet på forhånd.
- Følg timeguiden for *Naturlige Løsninger* for produktpresentasjonen, og *Bygge-guiden* for presentasjonen av forretningsmulighetene.
- Gi prøver til hver deltager i klassen. Hold timene dine enkle så det er lett å holde timen på nytt.



- Ha et mål for hvor mange klasser du ønsker å booke mens klassen er i gang.
- Ta med noen rimelige gaver (f.eks. en nøkkelring) som bestillingsinsentiver.
- Vær forberedt med et skjema der du kan skrive ned opplysningene til de som er interessert i å være en vert for en undervisningstime. Følg opp like etter, og planlegg undervisningstimen.

Hvordan presenterer du med de spesifikke utførelsesstyrkene dine?

Påvirkning



- Snakk med hver person som deltar i klassen din. Hjelp dem med å føle seg komfortable og spent før du begynner presentasjonen.
- Send rundt eteriske oljer tidlig i timen, for å hjelpe publikummet med å referere til produktene og engasjere seg i presentasjonsmaterialet.
- Elsk å ha et stort publikum.



- Les rommet, og finn potesielle nye verter i hver klasse. Oppmuntre dem til å være vert for sine egne klasser.
- Del ideene og opplevelsene dine. Inviter deltakerne til å oppleve de samme tingene selv, og begynne med å være vert for sin egen klasse.
- Gjør det enkelt for folk å si ja til å være vert for sine egne klasser. Forutse mulige innvendinger, og finn løsninger.

Hvordan presenterer du med de spesifikke påvirkningsstyrkene dine?

² Gallup, 2016.

Du får ikke harmonier ved at alle synger den samme tonen.

—Doug Floyd

Forholdsbyggende



- Ta kontakt med folk så snart de ankommer.
- Hjelp verten med å få alle de fremmøtte til å føle seg komfortable og verdsatt.
- Tilpass hver klasse basert på deltakerne. Del den positive effekten som dōTERRA har hatt på verden med dōTERRA Healing Hands™ og Co-Impact Sourcing™.



- Lær deltakernes navn og helseprioriteter. Spør dem om de er interessert i å være vert i en klasse som spesifikt tar for seg disse prioriteringene.
- Hjelp andre til å bli begeistret for å være vert i klasser ved å dele dine egne opplevelser.
- Når du diskuterer å være vert i en klasse med noen, må du ta hensyn til reaksjonen. Finn ut hvordan de føler for det, og hvis de er nervøse, tar du opp bekymringene deres.

Hvordan presenterer du med de spesifikke forholdsbyggingsstyrkene dine?

Strategisk tenkning



- Før du underviser, setter du deg et spesifikt mål for hvor mange personer du vil verve i en hver klasse.
- Fokuser på presentasjonsmateriellet og gi best mulig informasjon. Fokuser på å få timen til å demonstrere hvordan dōTERRA-produkter gir løsninger.
- Vurder potensielle spørsmål som kan oppstå, og bestem deg for hvordan du skal takle dem. Gi relevante råd og anbefalinger.



- Etter timen snakker du med deltakerne og ser om de er interessert i å være vert for sin egen klasse. Hjelp dem å se hvordan det kommer dem til nytte i fremtiden.
- Mal et bilde av hva forretningsmuligheten kan bety for dem, og hvorfor det er fornuftig å lære mer.
- Overvinne motargumenter ved å komme med friske perspektiver og nyttige trinnvise instruksjoner for å holde en klasse.

Hvordan presenterer du med de spesifikke strategisk tenkning-styrkene dine?

Enrol (innmelding/verve) MED STYRKENE DINE



Hjelp folk med å få eteriske oljer inn i hjemmene sine, og få dem i gang med å bygge sin egen dōTERRA-virksomhet. Uansett hvilke mål de har, **verver** du kundene dine med styrkene dine.



Folk som utviklet styrkene sine økte salget med opptil 19 prosent.³

Viktige handlingstrinn:



Verve kunder.



Hold livsstilsveiledninger.

Utførende



- Øv på avslutningen din. Vit nøyaktig hva du vil si, og hvordan du vil presentere fordelene med et dōTERRA-medlemskap. Referer til Oppstart-guiden eller upline-lederne dine om nødvendig.
- Hjelp folk med å registrere seg i Loyalty Rewards-programmet (LRP). Følg de gjennom oppsettet av en LRP bestilling.
- Ta kontakt med deltakerne fra listene dine som ikke har registrert seg ennå. Gå gjennom de neste trinnene for å verve de, og hjelp dem å velge et sett/kit.



- Planlegg livsstilsveiledningene rett etter timene, slik at det er nok tid til at kundens produkt ankommer først.
- Bruk suksesssporeren i *Oppstart-guiden* til å gi deg suksess for å sikre at du har en livsstilsveiledning hos hver av de nye kundene dine.
- Ta deg tid i løpet av livsstilsveiledningen til å spørre om interessen deres for å være vert for klasser, eller gi henvisninger til andre interesserte personer.

Hvordan bruker du dine spesifikke utførelsesstyrker til å verve?

Påvirkning



- Forutse og håndter mulige innvendinger på slutten av timen.
- Hjelp folk med å velge sett/kit. Del hva som fungerer bra for deg, og de du kjenner.
- Bruk sosiale medier for å vise de beste vervingssettene for nybegynnere, og forklar hvor enkelt det er å komme i gang.



- Maksimer livsstilsveiledningen ved å hjelpe kundene med å planlegge de tre første månedene med LRP bestillinger.
- Forklar at dōTERRA er en mulighet til å leve en velvære-livsstil, og gi den samme muligheten til andre. Be dem dele den med andre.
- Del tilliten din til at dōTERRA-produkter kan utgjøre en forskjell i livet deres. Hjelp dem med å bli begeistret over å bruke produktene.

Hvordan verver du med de spesifikke påvirkningsstyrkene dine?

³ Gallup, 2016.

Styrker bygger selvtillit. Tillit fører til handling. Når mennesker føler seg trygge på egne evner, gaver og talenter, finner de glede og engasjement i virksomheten på et nytt og høyere nivå.

—Nicole Moultrie

Forholdsbyggende



- Snakk folk gjennom helseprioriteringene og de forretningsmessige målene. Tilpass sett-anbefalinger basert på det du lærer.
- Finn felles grunnlag. Fortell hvordan vervingssettet hjalp deg med lignende helseprioriteter da du startet dōTERRA™-virksomheten din.
- Vis mennesker potensialet de kan finne når de lever en sunn livsstil med dōTERRA. Hjelp dem med å velge et sett/kit som får dem enkelt i gang.



- Noen kunder kan trenge mer hjelp til å komme i gang. Under livsstilsveiledningen deres forteller du dem at du er der for dem hvis de har spørsmål.
- Del din bruk av eteriske oljer med dem. Beskriv forskjellene det har gjort i livet ditt.
- Under livsstilsveiledningen kan du spørre deg selv om denne personen ønsker å samarbeide med deg i dōTERRA-virksomheten din.

Hvordan verver du med de spesifikke forholdsbyggingsstyrkene dine?

Strategisk tenkning



- Ta opp direkte løsninger ved å lytte og tilpasse til hver enkelt persons helseprioriteter. Del anbefalingene dine, og hvorfor de vil være effektive.
- Snakk personer gjennom Kompensasjonsplanen og forklar hvordan den potensielt kan endre livene deres.
- Del kunnskapen din om eteriske oljer og de forskjellige veiene de kan ta for å starte velvære-livsstilen sin med dōTERRA.



- Ta med ressursmaterieill til de nye kundene dine på livsstilsveiledningen. Forsikre deg om at de har pålitelige kilder til informasjon om eteriske oljer.
- Hjelp dem med å se forskjellen de vil finne når de lever en sunn livsstil med dōTERRA. Sett det i kontrast med hvordan de kan føle seg hvis de fortsetter som de gjør nå.
- Spør om interessen deres for å dele eller bygge en dōTERRA-virksomhet. Lytt til interessene og bekymringene deres, og gi dem din mening om hva den beste veien for dem vil være.

Hvordan verver du med de spesifikke strategisk tenking-styrkene dine?

Support (Støtte)

MED STYRKENE DINE



Support (støtte) kundene og teammedlemmene dine med regelmessig oppfølging, gi dem viktige ressurser og koble dem til dōTERRA™-samfunnet.

Svært viktige handlingstrinn:



Følg opp med medlemmene.



Finn byggerne dine.



Hold laget ditt sterkt!
Arbeidsgrupper som utviklet styrkene sine hadde opptil 72 prosent lavere personalomsetning.⁴

Utførende



- Lag en plan for oppfølging og veiledning.
- Kommuniser månedlige kampanjer og tilbud til kundene dine.
- Gi kundene dine en liste over ressurser for å lære mer om produktene, for eksempel kommende arrangementer, treninger eller webinarer.



- Sett deg et mål for å finne tre byggere i løpet av de neste 90 dagene, eller et annet mål som utfordrer deg.
- Planlegg nyttinge treninger med de nye byggerne dine.
- Sørg for konsekvent ansvarlighet og målsetting ved å implementere *Oppstart-guiden* med de nye byggerne.

Hvordan støtter du med de spesifikke utførelsesstyrkene dine?

Påvirkning



- Fortell historien til de nye kundene dine.
- Del viktig informasjon med entusiasme og motivasjon.
- Minn de nye kundene dine på fordelene med Loyalty Rewards-programmet (LRP). Vis dem hvor enkelt det er å legge inn månedens LRP bestilling, hvis de ikke allerede har gjort det.



- Oppmuntre andre til å komme i gang med sin egen dōTERRA-virksomhet. Hjelp dem å overkomme hindringer og forutinntatt meninger.
- dōTERRAs gjennomsnittlige retensjonsgrad er (hvor mange kommer tilbake med en ny bestilling) 65 prosent. Spor retensjonsgraden din, og se om du og teamet ditt kan gjøre det bedre.
- Vis potensielle byggere hva de kan oppnå ved å samarbeide med deg, og hvorfor de passer godt i dōTERRA.

Hvordan støtter du med de spesifikke påvirkningsstyrkene dine?

⁴ Gallup, 2016.

At lederne og teammedlemmene mine anerkjenner og spiller på styrkene sine har gitt dem mulighet til å gjøre forretningene sine mer effektivt og med mer glede, på DERES egen måte.

—Robin Jones

Forholdsbyggende



- Ta kontakt med de nye kundene dine regelmessig, og sørg for at behovene deres er dekket.
- Finn måter å få kontakt med nye kunder utenom dōTERRA (f.eks. på trening, lokale arrangementer, bokklubber osv.).
- Inviter nye kunder til å bli med deg og teamet ditt på et kommende arrangement.



- Etabler en rutine for veiledningssamtaler med de nye byggerne dine. Lytt til triumfer og utfordringer, og gi oppmuntring når det er nødvendig.
- Hjelp de nye byggerne til å lære og forstå hvorfor.
- Koble byggerne sammen med folk i teamet ditt som har lignende interesser.

Hvordan støtter du med de spesifikke forholdsbyggingsstyrkene dine?

Strategisk tenkning



- Spor og overvåk tallene dine, for å se hvem som trenger support (støtte). Hvis en kunde ikke har lagt inn en ordre etter et par måneder, kan du ta kontakt og finne ut hvorfor.
- Få ny informasjon om nyttige ressurser og informasjon, for eksempel Empowered-verktøyene. Del tilliten din til å følge et etablert system.
- Planlegg månedlige temaer for emner om produktutdanning og virksomhetsopplæring. Kommuniser det månedlige temaet til de nye kundene dine.



- Hvis du har folk som er interessert i å være byggere, bør du vurdere strategiske plasseringer.
- Ta deg tid i timeplanen din til stille, uavbrutt tenking og ettertanke. Tenk på hver av byggerne dine, og hvordan du best kan støtte dem.
- Hjelp nykommerne med å visualisere fremtiden sin med dōTERRA, og oppmuntre dem til å sette sine egne mål for å oppnå den.

Hvordan støtter du med de spesifikke strategisk tenking-styrkene dine?

LED MED STYRKENE DINE

Når teamet ditt vokser, vil du vokse som leder. Hver leder er annerledes, men du vil være på ditt beste når du oppfyller behovene til teamet. En fersk undersøkelse blant 10 000 ansatte avslørte at det er fire ting som følgere verdsetter mest hos lederne sine.⁵ Disse fire behovene er:

Stabilitet • Håp • Medfølelse • Tiltit



Bruk styrkene dine til å forsikre deg om at du oppfyller disse behovene for menneskene som følger deg. Benytt de utførende, påvirkende, forholdsbyggende eller strategisk tenking-talentene dine til å bli lederen som organisasjonen din trenger.

En viktig del av å lede med styrkene dine er å hjelpe andre til å realisere sine. Bruk prinsippene du har lært i denne guiden for å hjelpe teamet ditt med å utvikle sine egne styrker. Når du gjør det, husk disse retningslinjene for styrkeutvikling:

- 1 Temaer er nøytrale.
- 2 Temaer er ikke merkelapper.
- 3 Led med positiv intensjon.
- 4 Forskjeller er en fordel.
- 5 Mennesker trenger hverandre.



Alene kan vi gjøre lite, sammen kan vi gjøre mye.

—Helen Keller

⁵ Rath, Tom, and Barrie Conchie. *Styrkebasert lederskap*. Gallup Press, 2008.

Du forstår kraften og potensialet i en styrkebasert organisasjon, så ta med deg det du lærer i denne guiden, og del det med teamet ditt. Hjelp andre med å utvikle sine egne talenter. Nedenfor er noen ideer for å innlemme styrkefilosofien i teamet ditt.

UTFØRENDE

- Planlegg «Styrkesamtaler», og fremhev noen få talenter om gangen.
- Forsikre deg om at lederne dine har sett videoene med de beste talentene deres.
- Send *Strength-guiden* på e-post til teamet ditt.



PÅVIRKNING

- Lag en Facebook Live-video der du viser frem *Strength-guiden*.
- Fullfør denne guiden og del hvordan du ser at den hjelper både deg personlig og virksomheten din.
- Led med eksempel og begynn å bruke styrkene dine i de daglige aspektene av virksomheten. Del med andre hvordan det påvirket deg.



FORHOLDSBYGGENDE

- Ha en telefonsamtale med hver av de kvalifiserte lederne dine, gå gjennom de unike styrkene deres og hjelp dem med å forstå hvordan de bruker *Strength-guiden*.
- Lag en trykket kopi av ledernes styrker, og ramme den inn som en gave.
- Bygg kontakt og enhet ved å ha en morsom, styrke-basert aktivitet på den neste lagtreningen eller -arrangementet.

STRATEGISK TENKNING

- Organiser en teamtrening for å gå over *Strength-guiden*, og hjelp alle med å forstå hvordan den skal brukes.
- Kartlegg styrkene og ideene i teamet og ha en idedugnad med lederne dine om hvordan dere kan optimalisere hverandres talenter og ferdigheter.
- Undersøk og lær mer om hver av de 34 styrkene for å bli en bedre mentor.



Du har egenskaper og gaver som gjør deg *unik*.

Det er opp til deg å gjøre disse egenskapene til *styrker*. Slutt å sammenligne deg med andre – styrkene dine ble gitt deg til med et *formål*.

Når du omfavner ditt sanne selv, blir ditt *potensialet ditt* ubegrenset!

—Emily Wright