

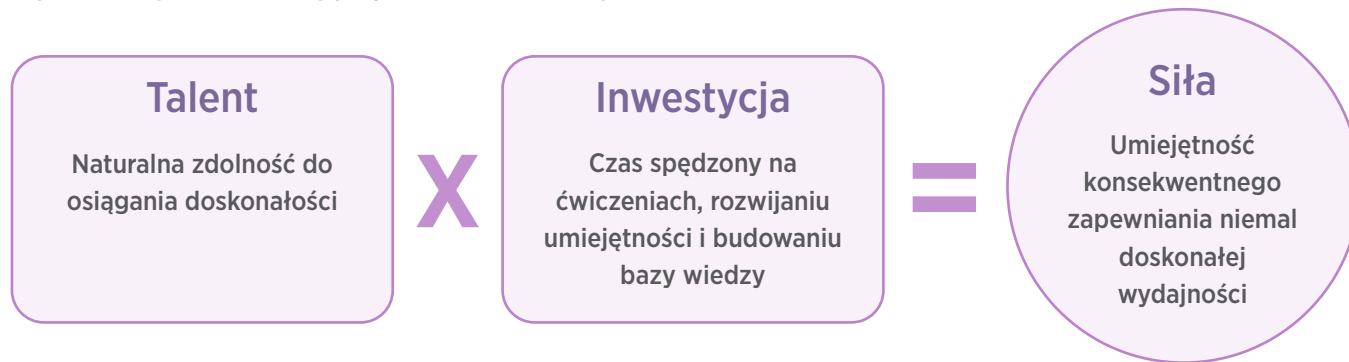
Przewodnik po mocnych stronach

DLA BUDOWNICZYCH (PRZEDSTAWICIELI)



EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You to program rozwoju osobistego, którego celem jest wsparcie naszych przedstawicieli w procesie rozwijania, doceniania i wykorzystywania swoich mocnych stron w codziennej działalności. Twoje „mocne strony” to Twoje naturalne wzorce myślenia, zachowania i odczucia. Rozpocniemy od przeprowadzenia oceny CliftonStrengths®, która określi Twoje „najmocniejsze strony”, czyli pięć pozycji z listy 34 unikalnych naturalnych talentów. Twoje najmocniejsze strony to talenty, z których w największym stopniu korzystasz, aby skutecznie realizować plany, wpływać na innych, budować relacje i myśleć strategicznie. Zdawanie sobie sprawy z tego, że doskonałość jest konsekwencją naszych indywidualnych talentów, buduje Twoją pewność siebie i otwiera Ci drogę do realizacji coraz ambitniejszych celów. **Inwestowanie we własne talenty i rozwijanie ich sprawia, że stają się one Twoimi mocnymi stronami.**



34 talenty CliftonStrengths zostały ujęte w cztery grupy tematyczne: Realizacja, Wywieranie Wpływu, Budowanie Relacji i Myślenie Strategiczne. Nie martw się, jeśli nie wykazujesz najlepszego talentu z danej grupy tematycznej – na przykład w zakresie realizacji. Nie oznacza to wcale, że nie potrafisz realizować planów. Zamiast tego skoncentruj się na swoich indywidualnych mocnych stronach oraz tym, jak możesz je wykorzystać, aby uzyskać pożądane rezultaty.

34 talenty CliftonStrengths®

REALIZACJA

<u>Achiever®</u>	Osoba pracowita, pełna pasji, wydajna, produktywna
<u>Arranger®</u>	Osoba zorganizowana, elastyczna, skłonna do współpracy, zaradna
<u>Belief®</u>	Osoba pełna pasji, pewna siebie, zasadnicza i zaangażowana
<u>Consistency®</u>	Osoba sprawiedliwa, zrównoważona, godna zaufania, przewidywalna
<u>Deliberative®</u>	Osoba będąca dobrym obserwatorem, ostrożna, czujna i wnikliwa
<u>Discipline®</u>	Osoba uporządkowana, zorganizowana, stabilna, postępująca zgodnie z planem
<u>Focus®</u>	Osoba świadoma postępów, wydajna, zorientowana na cele, zdeterminowana
<u>Responsibility®</u>	Osoba zaangażowana, rzetelna, niezawodna, oddana
<u>Restorative®</u>	Osoba umiejąca rozwiązywać problemy, wnikliwa, wrażliwa, dociekliwa

Osoby, u których dominują talenty z zakresu realizacji, wiedzą, co robić, by uzyskać najlepsze rezultaty.



WYWIERANIE WPŁYWU

Activator®	Inicjator, zorientowany na działanie, dynamiczny, energiczny
Command®	Osoba asertywna, bezpośrednia, skłonna podejmować decyzje, o silnej woli
Communication®	Osoba ekspresyjna, komunikatywna, przyciągająca uwagę, zrozumiała
Competition®	Osoba zaangażowana, lubiąca współzawodnictwo, silna, o instynkcie zwycięzcy
Maximizer®	Osoba zorientowana na jakość, selektywna, dążąca do doskonałości, otwarta na zmiany
Self-assurance®	Osoba pewna siebie, autonomiczna i wytrwała
Significance®	Osoba niezależna, budująca dziedzictwo, wpływowa, z potencjałem wprowadzania zmian na lepsze
Woo®	Społecznik, osoba czarująca, ujmująca, dodająca energii

Ludzie z dominującymi cechami z zakresu wywierania wpływu wiedzą, jak przejąć dowodzenie, zabrać głos i upewnić się, że zespół jest słyszalny.

Osoby, u których dominują talenty z zakresu budowania relacji, potrafią rozwijać silne relacje, które pomagają utrzymać zespół razem i czynić go czymś więcej niż sumą jego elementów składowych.

BUDOWANIE RELACJI

Adaptability®	Osoba elastyczna, spontaniczna, wrażliwa, sympatyczna
Connectedness®	Osoba budująca mosty, wzbudzająca zaufanie, skora do refleksji filozoficznych, pełniąc rolę integracyjną
Developer®	Osoba spostrzegawcza, nastawiona na wzrost, cierpliwa, motywująca
Empathy®	Osoba emocjonalna, wnikliwa, wyrozumiała i intuicyjna
Harmony®	Osoba praktyczna, przyjemna, chętna do współpracy, ograniczająca konflikty
Includer®	Osoba pełna akceptacji, zorientowana na równość, przyjazna i serdeczna
Individualization®	Osoba wyrozumiała, wdzięczna, spostrzegawcza, o dużym potencjale personalizacji
Positivity®	Osoba entuzjastyczna, optymistyczna, rozrywkowa, ekscytująca
Relator®	Osoba opiekuńcza, autentyczna, szczerza, o przejrzystych zasadach

MYŚLENIE STRATEGICZNE

Analytical®	Osoba logicznie myśląca, obiektywna, podejmująca decyzje oparte na danych, sceptyczna
Context®	Osoba przywiązująca uwagę do zdobytej wiedzy, snująca retrospekcje, pilna, myśląca perspektywicznie
Futuristic®	Osoba z wyobraźnią, inspirująca, mobilizująca, ukierunkowana na przyszłość
Ideation®	Osoba kreatywna, oryginalna, innowacyjna, wnikliwa
Input®	Osoba dociekliwa, dobrze poinformowana, dobrze archiwizująca dane, wnikliwa
Intellection®	Osoba rozsądna, skora do refleksji filozoficznych, introspekcyjna, refleksyjna
Learner®	Osoba ciekawa świata, wykazująca zainteresowanie, szybko przyswajająca wiedzę, pełna pasji
Strategic®	Osoba będąca dobrym obserwatorem, dobrze przewidująca, spostrzegawcza, wybiórcza

Osoby, u których dominują talenty z zakresu myślenia strategicznego, zastanawiają się nad tym, kim mogą być osoby w ich zespole. Przyswajają i analizują informacje, które mogą stanowić podstawę do podejmowania lepszych decyzji.

POZNAJ SVOJE MOCNE STRONY

Dlaczego znajomość moich mocnych stron jest ważna?

Osoby, które skupiają się na wykorzystywaniu swoich mocnych stron, można z reguły opisać w następujący sposób: Trzykrotnie częściej doświadczają wysokiej jakości życia

Twoje mocne strony to Twoje supermoce. To Twój unikalny zestaw talentów, a ich kombinacja składa się na Twój wyjątkowy geniusz. Świadomość własnych talentów pozwala łatwiej identyfikować konkretne umiejętności, które po rozwinięciu pomagają nam osiągnąć cele.

Zbyt często skupiamy się na naszych słabościach, na tym, co nie działa tak, jak trzeba, jest złe lub wymaga „naprawy”. Skupienie się na tym, co pozytywne, i rozwijanie naszych wrodzonych talentów i zdolności to potężna siła. Na przykład bez względu na to, jak bardzo się starasz, zawsze będziesz lepiej pisać i rysować ręką dominującą niż tą drugą. Rozwijanie swoich naturalnych talentów zawsze przynosi lepsze rezultaty niż próba poprawy tego, co nie przychodzi Ci w sposób naturalny. Twoje talenty nie decydują o tym, co robisz, a raczej o tym, *jak* to robisz.

Skupianie się na przekształcaniu swoich naturalnych talentów w mocne strony to najlepsze, co możesz dla siebie zrobić.



Badanie przeprowadzone przez University of Nebraska przedstawia potencjalne korzyści rozwijania własnych mocnych stron. Poniższy wykres przedstawia szybkość czytania osób o przeciętnych i ponadprzeciętnych umiejętnościach, **przed** odbyciem kursu szybkiego czytania i **po** nim.



Mamy tu do czynienia ze wzrostem 66% oraz 728%.

*słów na minutę

W jaki sposób mocne strony pomogą mojemu zespołowi?

Osoby, które skupiają się na wykorzystywaniu swoich mocnych stron, można z reguły opisać w następujący sposób: Wykazują sześciokrotnie większe zaangażowanie w pracę

Działanie w zespole z osobami, które znają swoje mocne strony, daje Ci możliwość lepszego przewodzenia, wspierania, współpracy oraz szybszego i skuteczniejszego rozwoju. Rozumiesz, co motywuje i dodaje energii Tobie i innym, a to pomaga Ci znaleźć sposoby na poprawę funkcjonowania każdego z członków zespołu. Pozwala to na budowanie w ramach zespołu większego zaufania i stabilności, zwłaszcza dzięki wsparciu, jakie oferujesz jego członkom, w wykorzystywaniu ich mocnych stron.

Co się wydarzy, gdy skupimy się na dobrych stronach innych osób, a nie na tym, co jest z nimi nie tak?

—Donald O. Clifton

Skupienie się na mocnych stronach zmieniło moją firmę. Prawie każdego dnia wstaję z łóżka i myślę sobie: „Co chcę dzisiaj zrobić i od czego powinienem zacząć?”. W odpowiedzi na to pytanie pomaga mi talent Activator. Talenty Positivity i Communication pomagają mi dobrze prezentować się jako przywódca i dzielić się dążeniem do osiągnięcia uzdrowienia i obfitości. Co najważniejsze, umiejętność zrozumienia czyichś mocnych stron jest największym darem ze wszystkich, ponieważ pozwala mi odpowiednio wykorzystać informacje w celu maksymalizacji unikalnego zestawu talentów tej osoby.

—Dr. Mariza Snyder

Wiele osób pracuje nad osiągnięciem podobnych celów, ale ścieżka, którą *wybierają*, aby tego dokonać, jest bardzo różna. Znajomość swoich mocnych stron pozwala opracować plan działania prowadzący do sukcesu. Kiedy wykorzystujesz swój unikalny zestaw mocnych stron, jesteś w stanie odnieść sukces, robiąc to, co robisz najlepiej, w sposób naturalny.

Docenienie mocnych stron zespołu pozwala również odczuwać wobec jego członków większe współczucie, zrozumienie i empatię w trakcie budowania współpracy biznesowej. Jest to szczególnie istotne, ponieważ wspieranie członków zespołu oraz oferowanie im pomocy pomaga w uwolnieniu ich potencjału i realizacji ich marzeń.

POKOCHAJ SWOJE MOCNE STRONY

Pokochanie swoich mocnych stron jest ważnym krokiem w kierunku ich prawidłowego wykorzystania. Aby poznać i wykorzystać swoje mocne strony, wykonaj poniższe ćwiczenie. Następnie omów wyniki ze swoją rodziną, znajomymi, współpracownikami i dowiedz się, jakie w rzeczywistości są Twoje mocne strony i w jaki sposób z nich korzystasz.

Deklaracja na temat mocnych stron

Pomyśl o momentach, w których udało Ci się wykorzystać swoje mocne strony we współpracy z dōTERRA™ i odnosić sukcesy lub wywierać pozytywny wpływ na życie innych. Mając na uwadze te ważne momenty, wykonaj poniższe ćwiczenie. (Jeżeli potrzebujesz inspiracji, przejrzyj słowa kluczowe wymienione na stronach 2-3)

1 Zapisz jedno zdanie opisujące każdy z Twoich pięciu największych atutów i to, jak je postrzegasz.

2 Połącz swoje pięć mocnych stron w osobistą deklarację na temat Twoich mocnych stron.

Siła	Opis
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Na przykład,

Maximiser - Lubię zmieniać rzeczy dobre w wielkie.

Activator - Kiedy już wiem, co chcę osiągnąć, podejmuję odpowiednie działania.

Futuristic - Lubię rozważać różne możliwości.

Belief - Wyznam pewne podstawowe wartości, które są niezmiennie.

Achiever - Wyznaczam sobie wysokie standardy w różnych dziedzinach życia.

Deklaracja na temat mocnych stron

Na przykład,

Kieruje mną myślenie o tym, co może się zdarzyć i jak mogę sprawić, że stanie się to wspiane, a następnie podążam za moimi zasadami przewodnimi i podejmuję szybkie działania, aby osiągać nadzwyczajne rezultaty.

WPROWADZAJ SWOJE MOCNE STRONY W ŻYCIE

Szansa na to, że inna osoba ma zestaw pięciu tych samych mocnych stron co Ty, wynosi 1 na 33 400 000.

Jak korzystać z tego przewodnika

Kiedy już poznasz pięć swoich najmocniejszych stron i określisz ich znaczenie, będziesz w stanie zacząć wykorzystywać je do rozwijania swojej współpracy z dōTERRA™! Ten przewodnik został zaprojektowany tak, aby pomóc Ci wyróżnić podstawowe działania PIPES, które pomogą Ci stworzyć indywidualne cele w zakresie rozwoju współpracy z dōTERRA: **PIPES = Prepare (przygotowanie), Invite (zaproszenie), Present (prezentacja), Enrol (rejestracja), Support (wsparcie)**. Dla każdego z tych elementów opracowano kluczowe sposoby działania (wymienione w przewodniku na temat umotywowanego wdrażania sukcesu ([Empowered Success Launch](#))) oraz sugestie, jak dobrze wykorzystać swoje mocne strony w celu podejmowania tych działań w odpowiedni sposób. **Na podstawie wspólnego doświadczenia liderów i przedstawicieli firmy dōTERRA wiemy, że te istotne działania okazały się kluczowe w budowaniu firmy dōTERRA.** Sugestie sklasyfikowano zgodnie z podziałem mocnych stron (Realizacja, Wywieranie Wpływu, Budowanie Relacji oraz Myślenie Strategiczne).



Dokument ten może pełnić funkcję przewodnika, zeszytu ćwiczeń lub zbioru sugestii i spostrzeżeń. Pamiętaj, że korzystanie z Twoich mocnych stron polega na robieniu rzeczy w sposób, który jest najbardziej odpowiedni dla Ciebie, więc mądrze wybieraj z podanych przykładów lub twórz własne.

Przygotowanie A TWOJE MOCNE STRONY



Wykorzystaj swoje mocne strony, **przygotowując się** do osiągnięcia sukcesu we współpracy z firmą dōTERRA. Twoje wyniki będą lepsze, jeśli podejmiesz następujące istotne działania na własny, indywidualny sposób i wykorzystasz swój unikalny zestaw mocnych stron!

Istotne działania:

-  Wyznaczyć jasne cele na najbliższe miesiące.
-  Ustalić ramy czasowe dla swojej działalności.
-  Sporządzić listę osób, z którymi chcesz porozmawiać o produktach dōTERRA i o możliwościach biznesowych.

Aby poznać więcej kluczowych działań, zajrzyj do przewodnika Empowered Success!

Kiedy analizowaliśmy znakomitych realizatorów zadań, dostrzegliśmy, że rzadko cechują ich uniwersalne kompetencje. Są to raczej osoby wyspecjalizowane.

—Donald O. Clifton

Realizacja



- Komunikuj swoje cele przełożonym lub członkom zespołu, aby utrzymać swój poziom odpowiedzialności.
- Zapisz swoje cele i umieść w miejscu, które widzisz każdego dnia.



- Zaplanuj działania PIPES, które będziesz podejmować co tydzień przez najbliższy miesiąc. Zaplanuj szkolenia na następny miesiąc.
- W ramach swojego harmonogramu pogrupuj osiągalne, codzienne cele oraz wprowadź je do swojego kalendarza. Śledź swoje postępy.



- Wypełnij tabelę (Miernik sukcesu) pozwalającą śledzić postępy, znajdującą się w przewodniku Empowered Success *Launch*. Ustal priorytety i posegreguj listę osób.
- Określ najbardziej efektywny sposób dotarcia do osób z Twojej listy.

Jak przeprowadzisz etap przygotowania z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie realizacji?

Wywieranie wpływu



- Określ swój ogólny cel dotyczący współpracy biznesowej z dōTERRA oraz to, co chcesz zmienić w życiu innych osób.
- Uczyń rozwój osobisty swoim priorytetem.



- Zapytaj swoich przełożonych, jak wyglądał ich harmonogram, kiedy byli na etapie, na którym Ty jesteś obecnie. Użyj zdobytych informacji jako miernika oceny Twoich postępów.
- Zacznij działać już teraz! W miarę upływu czasu możesz dopracowywać i udoskonalać swój plan.



- Pomyśl o znanych Ci influencerach, z którymi warto nawiązać współpracę, i o osobach, które byłyby zainteresowane tym, co masz do zaoferowania.
- Określ najlepszy sposób na nawiązanie kontaktu z osobami, które mogą być zainteresowane. Do jakich grup lub forów należą?

Jak przeprowadzisz etap przygotowania z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie wywierania wpływu?

Uwielbiam wykorzystywać swoje mocne strony we współpracy z dōTERRA. To pozwala mi skutecznie rozmawiać z członkami mojego zespołu na temat ich indywidualnych talentów oraz pomaga mi rozmawiać z nimi w sposób, który ma dla nich znaczenie i wywiera na nich odpowiedni wpływ. Odkąd zintegrowaliśmy nasze mocne strony, rozwinęliśmy bliskie relacje pomiędzy zespołami, zaczęliśmy doceniać swoje umiejętności i zachęcaliśmy do budowania współczucia, pewności siebie i radości. To zmieniło moją firmę.

—Kristin Van Wey

Budowanie relacji



- Pomyśl o tym, jak chcesz poprawić jakość życia innych osób poprzez współpracę z dōTERRA. Ilu osobom chcesz pomóc?
- Ustalając cele finansowe dla swojej firmy, określ, ile osób chcesz włączyć w ich realizowanie.



- Ustal regularny harmonogram mentoringu, spotykaj się ze swoim zespołem oraz bierz udział w comiesięcznych zajęciach szkoleniowych.
- Poświęć czas na nawiązywanie wartościowych i osobistych relacji z członkami zespołu. Wpisuj nazwiska poszczególnych osób do swojego kalendarza i zarezerwuj sobie dużo czasu na rozmowę z nimi.



- Pomyśl o swoich znajomych i sporządź listę osób, z którymi chcesz wspólnie rozwijać współpracę z dōTERRA™.
- Zastanów się, które z tych osób mają uzupełniające się mocne strony i zainteresowania oraz mogą wzbogacić Twój zespół.

Jak przeprowadzisz etap przygotowania z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie budowania relacji?

Myślenie strategiczne



- Poświęć czas na planowanie sobie i zapisanie swoich celów. Ustal sobie cel biznesowy z 90-dniowym terminem realizacji.
- Określ wizję swojej firmy. Zastanów się, jak możesz podzielić się tą wizją z innymi osobami na specjalnie zorganizowanych w tym miesiącu sesjach szkoleniowych.



- Kiedy już ustalisz swój cel, określ, co i kiedy musisz osiągnąć, aby go zrealizować. Używaj narzędzi, które można znaleźć w przewodniku Empowered Success Launch, takich jak plan rankingowy lub „Moc 3”.
- Na każdy miesiąc opracuj harmonogram sesji, rozmów indywidualnych, spotkań biznesowych itp. Opracuj zarysy tematów zajęć, które będą zgodne z zainteresowaniami odbiorców i spotkają się z entuzjastycznym przyjęciem.



- Organizuj burze mózgów z osobami, które uważasz za otwarte na rozmowę o dōTERRA. Omawiaj pomysły z rodziną i znajomymi.
- Dowiedz się jak najwięcej o zaletach i właściwościach olejków eterycznych.

Jak przeprowadzisz etap przygotowania z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie myślenia strategicznego?

Invite (zaproszenie) A TWOJE MOCNE STRONY



Każdy zaprasza swoich klientów do współpracy z dōTERRA w inny sposób. Wykorzystaj swoje mocne strony, aby **zapraszać** nowych klientów w wyjątkowym stylu! Nawiązuj autentyczne relacje, dziel się swoją wiedzą na temat olejków eterycznych i zapraszaj klientów na prezentacje.

Istotne działania:



Nawiąż relacje z osobami z Twojej listy i odkryj ich zainteresowania oraz potrzeby.



Dotrzyj do nich i zachęć do poznania oferty dōTERRA.



Ludzie, którzy rozwinęli swoje mocne strony, wykazali nawet o 15% większe zaangażowanie w swoją pracę¹.

Poszukaj bardziej szczegółowych informacji na temat globalnego badania firmy Gallup, które dowodzi, jak kluczowe znaczenie mają nasze mocne strony!

Realizacja



- Opracuj system docierania do osób z Twojej listy, aby mieć pewność, że żadna z nich nie zostanie pominięta.
- Wyznacz sobie cel polegający na obdarowywaniu określonej liczby osób próbkami.
- Wymyśl skrypt lub frazę, która skutecznie zachęci do współpracy z Tobą. Patrz strona 9 przewodnika Empowered Success Launch.



- Ćwicz zapraszanie potencjalnych klientów na wydarzenia promocyjne w formie zabawy ze znajomymi, rodziną lub Twoimi przełożonymi.
- Zdecyduj, które osoby chcesz zaprosić na poszczególne wydarzenia, zanim z nimi porozmawiasz.
- Wyznacz liczbę osób, do których chcesz docierać każdego dnia i/lub w każdym tygodniu.

Jak przeprowadzisz etap zapraszania z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie realizacji?

Wywieranie wpływu



- Określ najlepsze sposoby pozyskiwania uwagi i omawiania produktów dōTERRA™ oraz możliwości biznesowych z poszczególnymi osobami z Twojej listy.
- Wykorzystaj media społecznościowe i inne możliwości, jakie oferuje internet, aby zwiększyć swój zasięg.
- Korzystaj konsekwentnie z produktów firmy i dziel się informacjami na temat tego, w jaki sposób pomogły Ci poprawić stan Twojego zdrowia.



- Zaobserwuj, w jaki sposób jeden z podziwianych przez Ciebie liderów dōTERRA zaprasza kogoś na wydarzenie. Obserwacja lepszych od siebie zachęca do podnoszenia własnych kompetencji.
- Opracuj kluczowe punkty, które chcesz poruszyć podczas kierowania zaproszeń do odbiorców. Znajdź najlepszy sposób, aby powiedzieć to, co naprawdę chcesz powiedzieć.
- Podziel się swoimi odczuciami na temat firmy dōTERRA i jej pozytywnego wpływu na świat. Spraw, by inni poczuli chęć dowiedzenia się więcej o firmie.

Jak przeprowadzisz etap zapraszania z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie wywierania wpływu?

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

Budowanie relacji



- Nawiąż osobistą relację z każdą zaproszoną osobą. Poświęć trochę czasu na zbudowanie relacji, wysłuchaj i rozwiń obawy swojego rozmówcy.
- Rozwijaj nowe relacje, poznając znajomych swoich znajomych.
- Znajdź wspólną płaszczyznę ze swoimi rozmówcami. Pomóż swoim rozmówcom dostrzec ich cechy wspólne z misją dōTERRA.



- Skoncentruj się na spotkaniach indywidualnych, a nie prowadzonych w większym gronie.
- Znajdź autentyczny, najbardziej naturalny dla Ciebie sposób zachęcania klientów do lepszego poznania firmy.
- Pozwól sobie zastosować strategię, którą uznasz za najlepszą w danym momencie, niezależnie od tego, jakie były Twoje plany.

Jak przeprowadzisz etap zapraszania z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie budowania relacji?

Myślenie strategiczne



- Wyobraź sobie rozmowę, którą chcesz przeprowadzić, zanim do niej dojdzie. Zastanów się, co powiesz swojemu rozmówcy i jak przedstawiś mu produkty dōTERRA.
- Wykorzystaj swoją wiedzę na temat olejków eterycznych, aby pokazać swoim rozmówcom, jakie korzyści może przynieść im współpraca z firmą dōTERRA, a następnie zachęć ich do tego, by dowiedzieli się więcej na ten temat.
- Pomyśl o Twoich rozmowach na temat firmy dōTERRA, które odbyły się w przeszłości i poszły dobrze. Czego Cię nauczyły i co możesz zastosować w przyszłości?



- Określ, ile zaproszeń musisz wystosować, aby osiągnąć swoje cele.
- Określ spójne podejście do procesu zapraszania (szkolenia indywidualne, grupowe itp.). Śledź swoje wyniki i wprowadzaj niezbędne korekty.
- Podziel się z rozmówcami swoimi celami i wizją firmy dōTERRA i zaprosz ich do współpracy.

Jak przeprowadzisz etap zapraszania z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie myślenia strategicznego?

Wierzę w standaryzację samochodów. Nie wierzę w standaryzację ludzi.

—Albert Einstein

Prezentacja A TWOJE MOCNE STRONY



Zaprezentuj zmieniające życie produkty i możliwości biznesowe, które oferuje dōTERRA. Niezależnie od tego, czy masz do czynienia z dużym czy małym gronem odbiorców, w domu czy w internecie, wykorzystaj swoje mocne strony, aby osiągnąć najlepsze wyniki.



Osoby, które rozwinęły swoje mocne strony, zwiększyły swoje wyniki nawet o 18 procent².

Istotne działania:



Prowadź szkolenia grupowe oraz indywidualne.



Zaplanuj kolejne szkolenia.

Realizacja



- Z wyprzedzeniem zaplanuj scenariusz każdego szkolenia. Szczegółowo przemyśl i zaplanuj układ sali.
- Postępuj zgodnie z zasadami określonymi w przewodniku *Naturalne rozwiązania* poświęconemu prowadzeniu sesji szkoleniowych na temat prezentacji produktów oraz przewodnika *Build* na temat możliwości biznesowych.
- Przekaż próbki produktów każdemu uczestnikowi szkolenia. Spraw, żeby Twoje szkolenia były nieskomplikowane i łatwe do powtórzenia.



- Na podstawie szkolenia początkowego określ, ile kolejnych szkoleń chcesz przeprowadzić.
- Przynieś kilka niedrogich podarunków (np. breloczek do kluczy), aby zachęcić uczestników do udziału w kolejnych szkoleniach.
- Miej pod ręką formularz do notowania informacji na temat osób zainteresowanych prowadzeniem kolejnych szkoleń. Niezwłocznie ustal terminy kolejnych szkoleń prowadzonych przez nowe osoby.

Jak przeprowadzisz etap prezentacji z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie realizacji?

Wywieranie wpływu



- Zaangażuj w rozmowę każdego uczestnika szkolenia. Zanim rozpoczniesz prezentację, spraw, aby Twoja publiczność poczuła się zrelaksowana i podekscytowana.
- Przed rozpoczęciem prezentacji rozdaj uczestnikom sesji olejki eteryczne, aby zapoznali się z produktami i materiałami promocyjnymi.
- Nie obawiaj się licznej publiczności.



- Przyglądaj się uczestnikom i wytypuj wśród nich potencjalnych pretendentów do organizacji kolejnego szkolenia. Zachęcaj uczestników do prowadzenia własnych szkoleń.
- Dziel się swoimi pomysłami i doświadczeniami. Zachęcaj uczestników zająć do tego, aby robili to samo i zaczęli od poprowadzenia swojej pierwszej samodzielnej sesji szkoleniowej.
- Spraw, by zgoda uczestników na prowadzenie własnych sesji przychodziła im łatwo. Przewiduj ewentualne wątpliwości i znajdaj na nie odpowiedzi.

Jak przeprowadzisz etap prezentacji z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie wywierania wpływu?

² Gallup, 2016.

Harmonia nie powstaje wtedy, kiedy wszyscy grają tę samą nutę.

—Doug Floyd

Budowanie relacji



- Nawiązuj relacje z potencjalnymi klientami, kiedy tylko pojawią się w drzwiach.
- Pomóż gospodarzowi sprawić, aby każdy uczestnik czuł się komfortowo i wyjątkowo.
- Dostosuj przebieg każdej sesji do potrzeb uczestników. Podziel się pozytywnym wpływem, jaki firma dōTERRA wywarła na świat poprzez działalność fundacji dōTERRA Healing Hands™ i inicjatywę Co-Impact Sourcing™.



- Poznaj imiona gości i ich priorytety w zakresie zdrowia. Zapytaj, czy byliby zainteresowani organizacją u siebie sesji poświęconej tym priorytetom.
- Podziel się swoimi doświadczeniami, aby uczestnicy poczuili ekscytację na myśl o organizacji sesji u siebie.
- W trakcie rozmowy na temat organizacji sesji zwróć uwagę na reakcję Twojego rozmówcy. Określ, jaki ma do tego stosunek, a jeśli jest zdenerwowany, rozwieć jego wątpliwości.

Jak przeprowadzisz etap prezentacji z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie budowania relacji?

Myślenie strategiczne



- Zanim zaczniesz szkolenie, ustal konkretny cel, ile osób zarejestrujesz na każdej sesji.
- Skoncentruj się na materiałach prezentacyjnych i przedstaw jak najbardziej rzetelne informacje. Spraw, aby każdy etap sesji skupiał się na tym, w jaki sposób produkty dōTERRA zapewniają odpowiednie rozwiązania.
- Rozważ potencjalne pytania i przygotuj na nie odpowiedzi. Zaoferuj odpowiednie porady i zalecenia.



- Po sesji porozmawiaj z uczestnikami i sprawdź, czy są zainteresowani organizacją własnej sesji. Pomóż im zrozumieć, jakie przyniesie im to korzyści w przyszłości.
- Pokaż co daje okazja biznesowa i dlaczego warto dowiedzieć się więcej.
- Zwalcz ewentualną niechęć uczestników, przedstawiając im świeże spojrzenie oraz pomocne instrukcje krok po kroku ułatwiające organizację spotkań.

Jak przeprowadzisz etap prezentacji z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie myślenia strategicznego?

Enrol (rejestracja)

A TWOJE MOCNE STRONY



Pomóż klientom uzyskać olejki eteryczne na użytek domowy i wspieraj ich w budowaniu działalności biznesowej na bazie współpracy z dōTERRA™. Bez względu na to, jakie są ich cele, **pozyskuj** klientów, wykorzystując swoje mocne strony.



Osoby, które rozwinęły swoje mocne strony, zwiększyły swoje wyniki nawet o 19 procent.³

Istotne działania:



Pozyskuj klientów.



Przeprowadzaj indywidualne spotkania z klientami z cyklu „Przegląd stylu życia”.

Realizacja



- Przecwicz swój plan finalizacji transakcji. Dowiedz się dokładnie, co powiesz i jak przedstawiś korzyści płynące z członkostwa w sieci dōTERRA. Zajrzyj do przewodnika Empowered Success Launch albo skonsultuj się ze swoim przełożonym, jeśli zajdzie taka potrzeba.
- Pomagaj klientom zapisywać się do programu lojalnościowego. Przeprowadź ich przez proces składania zamówienia w ramach programu lojalnościowego.
- Spotkaj się z uczestnikami sesji lub spotkań indywidualnych, którzy jeszcze się nie zarejestrowali. Przeprowadź ich przez kolejne etapy rejestracji i pomóż im wybrać odpowiedni zestaw produktów.



- Natychmiast po zakończeniu sesji ustal termin spotkań z cyklu „Przegląd stylu życia” dokładając wszelkich starań, aby produkt dotarł do klienta w pierwszej kolejności.
- Skorzystaj z tabeli Miernik Sukcesu w przewodniku Empowered Success Launch, aby mieć pewność, że przeprowadzisz spotkanie nt. „Przegląd Stylu Życia” z każdym ze swoich nowych klientów.
- Na spotkaniu z cyklu „Przegląd stylu życia” zapytaj, czy osoba jest zainteresowana organizacją sesji lub przekazaniem rekomendacji.

Jak pozyskasz nowe osoby z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie realizacji?

Wywieranie wpływu



- Przewiduj i rozwiewaj wszelkie ewentualne wątpliwości na końcu każdej sesji.
- Pomagaj klientom wybierać zestawy produktów. Podziel się z klientami tym, co dobrze sprawdza się u Ciebie i osób, które znasz.
- Wykorzystaj media społecznościowe, aby zaprezentować najlepsze zestawy produktów dla początkujących klientów i wyjaśnić, jak łatwo jest zacząć współpracę.



- Uzupełnij spotkanie z cyklu „Przegląd stylu życia” o pomoc klientom w zaplanowaniu pierwszych trzech miesięcy współpracy obejmujących składanie zamówień lojalnościowych.
- Wyjaśnij, że dōTERRA pomaga prowadzić zdrowy tryb życia i zapewnia tę możliwość każdemu. Zachęć nowych klientów do podzielenia się tym wnioskiem z innymi osobami.
- Podziel się z nowymi klientami swoim przekonaniem, że produkty dōTERRA mogą odmienić ich życie. Pomóż im poczuć ekscytację związaną z korzystaniem z tych produktów.

Jak pozyskasz nowe osoby z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie wywierania wpływu?

³ Gallup, 2016.

Mocne strony budują pewność siebie. Pewność siebie prowadzi do działania. Kiedy nasi przedstawiciele są pewni własnych zdolności i talentów, stają się szczęśliwi i angażują się w naszą działalność na nowym, wyższym poziomie.

—Nicole Moultrie

Budowanie relacji



- Rozmawiaj z osobami na temat ich priorytetów zdrowotnych i celów biznesowych. Spersonalizuj rekomendacje dotyczące zestawów produktów na podstawie tego, czego się dowiesz.
- Znajdź wspólną płaszczyznę; opowiedz, w jaki sposób Twój zestaw pomógł Ci poradzić sobie z podobnymi problemami zdrowotnymi na początku Twojej współpracy z firmą dōTERRA™.
- Pokaż potencjał, który mogą uwolnić, prowadząc zdrowy tryb życia dzięki produktom dōTERRA. Pomóż im wybrać zestaw, który pomoże im łatwo rozpocząć działalność.



- Niektórzy klienci mogą potrzebować więcej pomocy w rozpoczęciu działalności. Podczas spotkania z cyklu „Przegląd stylu życia” daj im do zrozumienia, że w razie jakichkolwiek pytań mogą na Ciebie liczyć.
- Opowiedz im, w jaki sposób stosujesz olejki eteryczne. Wyjaśnij im, jakie korzyści Ci to przyniosło.
- W trakcie spotkania z cyklu „Przegląd stylu życia” zastanów się, czy Twój rozmówca chce zostać przedstawicielem dōTERRA.

Jak pozyskasz nowe osoby z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie budowania relacji?

Myślenie strategiczne



- Prezentuj bezpośrednie rozwiązania, słuchając przyszłych przedstawicieli i dostosowując swoje propozycje do ich indywidualnych priorytetów zdrowotnych. Podziel się z nimi swoimi rekomendacjami i przedstaw dowody na ich skuteczność.
- Przedstaw im plan wynagrodzenia i wyjaśnij, w jaki sposób współpraca może zmienić ich życie.
- Podziel się swoją wiedzą na temat olejków eterycznych i różnych sposobów na rozpoczęcie przygody z firmą dōTERRA.



- Na spotkaniu z cyklu „Przegląd stylu życia” przedstaw swoim nowym klientom materiały źródłowe. Upewnij się, że mają dostęp do wiarygodnych źródeł informacji na temat olejków eterycznych.
- Spróbuj im uzmysłwić, jak zmieni się ich życie, jeśli zdecydują się prowadzić zdrowy tryb życia dzięki produktom dōTERRA. Dla porównania przedstaw im perspektywę jak mogą się czuć, jeśli będą nadal żyć jak dotychczas.
- Zapytaj o ich ewentualne zainteresowanie udziałem lub budowaniem firmy dōTERRA. Wysłuchaj ich obaw i zainteresowań, a następnie zaoferuj pomoc w wyborze najlepszej ścieżki.

Jak pozyskasz nowe osoby z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie myślenia strategicznego?

Support (wsparcie) A TWOJE MOCNE STRONY



Wspieraj swoich klientów i członków zespołu poprzez regularne monitorowanie, dostarczanie ważnych zasobów i łączenie ich ze społecznością dōTERRA™.

Istotne działania:



Monitoruj działanie członków swoich zespołów.



Znajdź swoich Budowniczych.



Trzymaj swój zespół w ryzach! Grupy robocze, które rozwinęły swoje mocne strony, odnotowywały nawet o 72 procent wyższe obroty⁴.

Realizacja



- Stwórz harmonogram działań uzupełniających i mentorskich.
- Prezentuj swoim klientom comiesięczne oferty specjalne i promocyjne.
- Zapewnij swoim klientom listę odpowiednich zasobów umożliwiających pogłębianie wiedzy na temat produktów, takich jak wydarzenia, szkolenia czy webinaria tematyczne.



- Postaw sobie za cel znalezienie trzech przedstawicieli w ciągu najbliższych 90 dni lub inny cel, który będzie dla Ciebie wyzwaniem.
- Zaplanuj wraz ze swoimi nowymi przedstawicielami harmonogram regularnych szkoleń.
- Zadbaj o spójny poziom odpowiedzialności nowych przedstawicieli w zakresie realizacji wyznaczonych celów, wdrażając zasady przewodnika Empowered Success Launch.

Jak zapewnisz wsparcie nowym przedstawicielom z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie realizacji?

Wywieranie wpływu



- Opowiedz nowym klientom swoją historię.
- Podziel się z nimi ważnymi informacjami z entuzjazmem i motywacją.
- Przypomnij swoim nowym klientom o korzyściach płynących z udziału w programie lojalnościowym. Pokaż im, jak łatwo jest złożyć zamówienie na konkretny miesiąc, jeśli jeszcze tego nie zrobili.



- Zachęcaj inne osoby do rozpoczęcia własnej działalności we współpracy z dōTERRA. Pomóż im pokonać przeszkody.
- Średni wskaźnik retencji klientów dōTERRA wynosi 65 procent. Śledź wskaźniki retencji klientów i sprawdź, czy Ty i Twój zespół możecie zrobić to lepiej.
- Pokaż potencjalnym przedstawicielom, co mogą osiągnąć, pracując z Tobą, i dlaczego dobrze pasują do firmy dōTERRA.

Jak zapewnisz wsparcie nowym przedstawicielom z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie wywierania wpływu?

⁴ Gallup, 2016.

To, że moi liderzy i członkowie zespołu rozpoznają i wykorzystują swoje mocne strony, pozwoliło im prowadzić WŁASNĄ działalność w sposób bardziej efektywny i radosny.

—Robin Jones

Budowanie relacji



- Regularnie nawiązuj kontakt z nowymi klientami, upewniając się, że ich potrzeby są zaspokajane.
- Znajdź sposób, aby zacieśniać relacje z nowymi klientami poza dōTERRA (np. siłownia, wydarzenia lokalne, klub książki itp.).
- Zaprosz nowych klientów, aby dołączyli do Ciebie i Twojego zespołu podczas nadchodzących wydarzeń.



- Sporządź stały harmonogram mentoringu z udziałem nowych przedstawicieli. Słuchaj tego, co mają do powiedzenia na temat swoich sukcesów i wyzwań, a w razie potrzeby zachęcaj ich do działania.
- Pomóż swoim nowym przedstawicielom poznać i zrozumieć powody podjęcia współpracy.
- Zapoznaj nowych przedstawicieli z członkami Twojego zespołu, którzy mają podobne zainteresowania.

Jak zapewnisz wsparcie nowym przedstawicielom z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie budowania relacji?

Myślenie strategiczne



- Śledź i monitoruj swoje wyniki, aby wiedzieć, kto potrzebuje wsparcia. Jeśli klient nie złożył zamówienia po kilku miesiącach, skontaktuj się z nim i dowiedz, dlaczego się tak dzieje.
- Pozyskuj nowe informacje i zasoby pomocne dla nowych przedstawicieli, takie jak narzędzia Empowered. Wyraż swoją pewność w przestrzeganiu ustalonych zasad.
- Zaplanuj tematy związane z pogłębianiem wiedzy o produktach oraz tematy szkoleń biznesowych na każdy miesiąc. Przekazuj te tematy swoim nowym klientom.



- Jeśli są osoby zainteresowane rolą przedstawicieli, rozważ strategiczne przydzielenie.
- Przeznacz pewną ilość czasu na spokojne, niezakłócone przemyślenia i rozważania. Pomyśl o każdym z Twoich przedstawicieli oraz o tym, jak najlepiej ich wspierać.
- Pomóż nowym przedstawicielom wyobrazić sobie swoją przyszłość z dōTERRA i zachęcaj ich do wyznaczania własnych celów.

Jak zapewnisz wsparcie swoim nowym przedstawicielom z wykorzystaniem swoich wyjątkowych talentów w zakresie myślenia strategicznego?

PRZYWÓDZTWO OPARTE NA MOCNYCH STRONACH

W miarę jak Twój zespół będzie się rozrastał, Ty będziesz się rozwijać jako lider. Każdy lider jest inny, ale aby być najlepszym, musisz zaspokajać potrzeby swojego zespołu. Ostatnie badanie przeprowadzone wśród 10 000 pracowników wykazało, że istnieją cztery cechy, za które liderzy są cenieni najbardziej.⁵ Te cztery cechy to:

Stabilność • Nadzieja • Empatia • Zaufanie



Wykorzystaj swoje mocne strony, aby upewnić się, że spełniasz potrzeby ludzi, którzy Tobie podlegają. Wykorzystaj swoje talenty w zakresie realizacji, wywierania wpływu, budowania relacji i myślenia strategicznego, aby stać się liderem, którego potrzebuje Twoja organizacja.

Ważnym elementem przywództwa opartego na mocnych stronach jest pomaganie innym osobom w rozwijaniu ich największych atutów. Wykorzystaj wiedzę zawartą w tym przewodniku, aby pomóc swojemu zespołowi w realizacji tego celu. Pamiętaj o następujących kluczowych zasadach:

- 1 Talenty są neutralne.
- 2 Talenty to nie etykiety.
- 3 Jako lider miej dobre zamiary.
- 4 Różnice są zaletą.
- 5 Ludzie potrzebują siebie nawzajem.



Sami możemy zrobić mało, ale razem możemy zrobić bardzo wiele.

—Helen Keller

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

Rozumiesz siłę i potencjał organizacji opartej na mocnych stronach, więc podziel się wiedzą zawartą w tym przewodniku ze swoim zespołem. Pomagaj innym rozwijać swoje talenty. Poniżej przedstawiamy kilka pomysłów na włączenie filozofii mocnych stron w pracę Twojego zespołu.

REALIZACJA

- Określ harmonogram spotkań ukierunkowanych na mocne strony („Strengths Calls”), podkreślając kilka talentów jednocześnie.
- Upewnij się, że Twoi liderzy obejrzą nagrania wideo przedstawiające ich największe talenty.
- Roześlij mailem *Przewodnik po mocnych stronach* do członków Twojego zespołu.



WYWIERANIE WPŁYWU

- Przygotuj transmisję na Facebooku prezentującą *Przewodnik po mocnych stronach*.
- Podziel się swoimi odczuciami na temat tego, jak ten przewodnik pomaga Tobie i Twojej działalności biznesowej.
- Bądź przykładem dla innych i zacznij wykorzystywać swoje mocne strony w codziennych aspektach swojej działalności. Opowiedz innym o korzyściach, jakie Ci to przyniosło.

BUDOWANIE RELACJI

- Porozmawiaj z każdym kwalifikującym się liderem, zapoznaj się z ich mocnymi stronami i pomóż im zrozumieć, jak korzystać z *Przewodnika po mocnych stronach*.
- Wydrukuj listy mocnych stron swoich liderów i przekaz im je w prezencie.
- Buduj dobre relacje i porozumienie, przeprowadzając na następnym szkoleniu lub wydarzeniu firmowym zabawne ćwiczenia poświęcone tematyce mocnych stron.



MYŚLENIE STRATEGICZNE

- Zorganizuj dla zespołu szkolenie poświęcone zapoznaniu się z treścią *Przewodnika po mocnych stronach* i wyjaśnij, jak z niego korzystać.
- Określ mocne strony swojego zespołu i przeprowadź ze swoimi liderami burzę mózgów na temat tego, jak optymalnie wykorzystać talenty i umiejętności pracowników.
- Poznaj i pogłęb swoją wiedzę na temat każdej z 34 mocnych stron, aby stać się lepszym mentorem.



Masz cechy i talenty, które czynią Cię
wyjątkową osobą. To od Ciebie zależy,
czy przekształcisz te cechy *w mocne*
strony. Przestań porównywać się z innymi
– Twoje mocne strony zostały Ci dane w
konkretnym celu. Kiedy zaakceptujesz
swoje prawdziwe „ja”, Twój *potencjał* stanie
się nieograniczony!

—Emily Wright

