

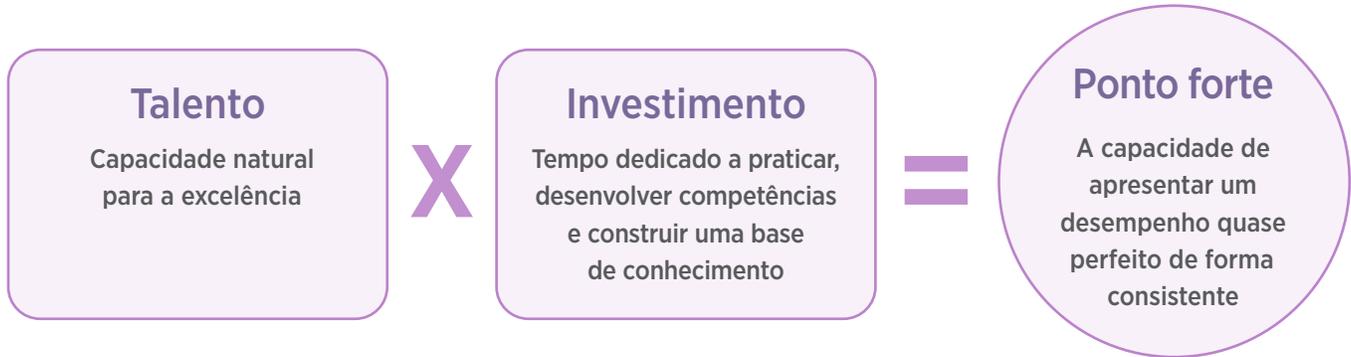
# Guia de portos fortes

PARA CONSTRUTORES



# EMPOWERED YOU

O dōTERRA™ Empowered You é um programa de desenvolvimento pessoal criado para ajudá-lo a aprender, gostar e viver os seus pontos fortes todos os dias. Os seus "pontos fortes" são os seus padrões naturais de pensamento, comportamento e sentimentos. Começa pela avaliação CliftonStrengths®, que identificará os seus "Talentos dominantes" ou os seus cinco maiores talentos numa lista de 34 talentos naturais únicos. Os "talentos dominantes" são aqueles que utiliza mais para executar planos, influenciar terceiros, desenvolver relacionamentos e pensar estrategicamente. Compreender que a grandeza vem dos seus talentos pessoais permite que a sua confiança e as suas competências atinjam novos patamares. **Com o investimento nestes talentos e o seu desenvolvimento, os referidos talentos passam a ser pontos fortes.**



Os 34 talentos CliftonStrengths estão organizados em quatro áreas: Executar, Influenciar, Desenvolver relacionamentos e Pensamento estratégico. O facto de não ter um talento dominante em determinada área não o deve preocupar – a ausência de um talento dominante na área Executar não significa que não possa executar planos. Em alternativa, concentre-se nos pontos fortes individuais que tem e na forma como utilizá-los para atingir os resultados que pretende.

## 34 Talentos CliftonStrengths®

### EXECUTAR

<b>Achiever®</b>	Trabalhador aplicado, focado, ocupado, produtivo
<b>Arranger®</b>	Organizado, flexível, colaborador, criativo
<b>Belief®</b>	Apaixonado, determinado, ético, empenhado
<b>Consistency®</b>	Justo, equilibrado, fiável, previsível
<b>Deliberative®</b>	Observador, cuidadoso, vigilante, ponderado
<b>Discipline®</b>	Estruturado, organizado, estável, planeado
<b>Focus®</b>	Ciente dos progressos, eficiente, orientado para objetivos, determinado
<b>Responsibility®</b>	Empenhado, diligente, confiável, dedicado
<b>Restorative®</b>	Resolve problemas, investiga, recetivo, perspicaz

As pessoas com talentos dominantes na área Executar sabem como fazer as coisas acontecer.

## INFLUENCIAR

<u>Activator</u> <sup>®</sup>	Iniciativa própria, orientado para a ação, dinâmico, energético
<u>Command</u> <sup>®</sup>	Assertivo, direto, decisivo, forte personalidade
<u>Communication</u> <sup>®</sup>	Expressivo, eloquente, cativante, transparente
<u>Competition</u> <sup>®</sup>	Orientado, competitivo, intenso, vencedor
<u>Maximizer</u> <sup>®</sup>	Orientado para a qualidade, seletivo, orientado para a ação, transformativo
<u>Self-assurance</u> <sup>®</sup>	Confiante, determinado, autônomo, persistente
<u>Significance</u> <sup>®</sup>	Independente, construtor de legados, impactante, marcador de diferenças
<u>Woo</u> <sup>®</sup>	Sociável, fascinante, envolvente, enérgico

As pessoas com talentos dominantes na área Influenciar sabem assumir o controle, falar e garantir que a equipa é ouvida.

As pessoas com talentos dominantes na área do Desenvolvimento de relacionamentos têm a capacidade de desenvolver relações fortes de modo a manter a equipa unida e de tornar a equipa maior do que a soma das suas partes.

## DESENVOLVIMENTO DE RELACIONAMENTOS

<u>Adaptability</u> <sup>®</sup>	Flexível, espontâneo, recetivo, agradável
<u>Connectedness</u> <sup>®</sup>	Constrói pontes, confiante, filosófico, integrativo
<u>Developer</u> <sup>®</sup>	Perspícaz, orientado para o crescimento, paciente, incentivador
<u>Empathy</u> <sup>®</sup>	Emocional, criterioso, compreensivo, intuitivo
<u>Harmony</u> <sup>®</sup>	Prático, agradável, colaborativo, reduz os conflitos
<u>Includer</u> <sup>®</sup>	Recetivo, orientado para a qualidade, cordial, acolhedor
<u>Individualization</u> <sup>®</sup>	Compreensivo, apreciativo, observador, personalizador
<u>Positivity</u> <sup>®</sup>	Entusiasta, otimista, divertido, empolgante
<u>Relator</u> <sup>®</sup>	Atencioso, autêntico, genuíno, transparente

## PENSAMENTO ESTRATÉGICO

<u>Analytical</u> <sup>®</sup>	Lógico, objetivo, orientado para os dados, cético
<u>Context</u> <sup>®</sup>	Histórico, retrospectivo, estudioso, perspetivo
<u>Futuristic</u> <sup>®</sup>	Imaginativo, inspirador, enérgico, orientado para o futuro
<u>Ideation</u> <sup>®</sup>	Criativo, original, inovador, perspicaz
<u>Input</u> <sup>®</sup>	Curioso, informado, arquivador, investigador
<u>Intellection</u> <sup>®</sup>	Razoável, filosófico, introspetivo, pensativo
<u>Learner</u> <sup>®</sup>	Curioso, interessado, aprende rápido, apaixonado
<u>Strategic</u> <sup>®</sup>	Observador, prevenido, exigente, seletivo

As pessoas com talentos dominantes na área do Pensamento estratégico têm em conta o que poderiam ser. Absorvem e analisam a informação que pode contribuir para decisões mais bem informadas.

# CONHEÇA OS SEUS PONTOS FORTES

## Qual é a importância de conhecer os meus pontos fortes?

**As pessoas concentradas na utilização dos respetivos pontos fortes: têm três vezes mais probabilidades de afirmarem que têm uma excelente qualidade de vida**

Os seus pontos fortes são os seus próprios superpoderes. São o seu conjunto único de talentos e a sua conjugação traduz a sua zona de génio. O conhecimento dos seus talentos facilita a identificação de competências específicas que, quando desenvolvidas, poderão ajudá-lo a concretizar os seus objetivos.

Com demasiada frequência, concentramo-nos nos pontos fracos ou naquilo que não funciona, está errado ou necessita de ser "corrigido". Todavia, a concentração no que é positivo e no desenvolvimento dos talentos e das competências naturais é um elemento poderoso. Por exemplo, por muito que se esforce, será sempre melhor a escrever e desenhar com a mão dominante do que a mão não dominante. O desenvolvimento dos talentos naturais apresenta sempre melhores resultados do que tentar melhorar aquilo que não é natural em cada pessoa. Os seus talentos não determinam *aquilo* faz, mas sim a forma *como* o faz.

*utilizam melhor o seu tempo quando se concentram em transformar os seus talentos naturais em pontos fortes.*



Um estudo levado a cabo pela Universidade do Nebraska demonstra o eventual impacto da concentração nos pontos fortes. O gráfico a seguir mostra a velocidade de leitura dos leitores médios e dos leitores acima da média **antes** e **depois** de assistirem a uma aula de leitura rápida.



## Como é que os pontos fortes ajudam a minha equipa?

**As pessoas concentradas na utilização dos respetivos pontos fortes: Seis vezes maiores probabilidades de empenho no trabalho.**

Trabalhar em conjunto como equipa com pessoas que compreendem os respetivos pontos fortes confere-lhe a capacidade de liderar, apoiar, colaborar e crescer de forma mais rápida e eficaz. Compreende o que motiva e estimula, a si e aos outros, facto que o ajuda a ver como é que cada membro da equipa pode conseguir o melhor desempenho. Deste modo, consegue fomentar confiança e criar estabilidade na sua equipa, nomeadamente, porque ajuda os membros a reconhecer os seus próprios pontos fortes.

**O que acontece quando pensamos nas qualidades das pessoas em vez de nos fixarmos nos pontos fracos?**

**—Donald O. Clifton**

O foco nos pontos fortes desempenhou um papel decisivo na minha atividade. Quase todos os dias, quando acordo penso "O que é que quero fazer hoje e por onde vou começar?". O Activator é o meu motor para enfrentar esses projetos. A utilização do Positivity e do Communication permite que me apresente como líder e partilhe a minha mensagem de regeneração e abundância. Sobretudo, a compreensão dos pontos fortes de uma pessoa tem sido o melhor dom de todos, porque posso utilizar essa informação para orientar e ajudar as pessoas a maximizar o seu conjunto único de talentos.

**—Dr. Mariza Snyder**

Apesar de muitas pessoas trabalharem para concretizar objetivos idênticos, o caminho que escolhido para lá chegar será muito diferente. O conhecimento dos seus pontos fortes proporciona um roteiro para o êxito. Ao reconhecer o seu conjunto exclusivo de pontos fortes, fica habilitado a ter êxito a fazer aquilo que faz melhor de forma natural.

Quando valoriza os pontos fortes da sua equipa passa a ter mais solidariedade, compreensão e empatia à medida que continua a desenvolver parcerias empresariais. Este aspeto é especialmente poderoso quando orienta os membros da sua equipa, ajudando-os a materializar o seu próprio potencial e a trabalhar para concretizarem os seus sonhos.

# APRECIE OS SEUS PONTOS FORTES

Apreciar os seus pontos fortes é um passo crucial para saber utilizá-los. Faça o seguinte exercício para ajudá-lo a reconhecer e aceitar os seus pontos fortes. A seguir, debata os seus pontos fortes. Fale com a sua família, amigos, colegas de equipa e superiores sobre quais são os seus pontos fortes e como os utiliza.

## Declaração de pontos fortes

Pense nos momentos em que utilizou ou seus pontos fortes nas suas atividades dōTERRA™ — momentos em que foi bem-sucedido ou teve um impacto positivo na vida de outra pessoa. Tendo em mente os referidos momentos orientados pelos pontos fortes, realize o exercício que se segue. (Consulte as palavras-chave nas páginas 2 e 3 caso necessite de inspiração.)

- 1 Escreva uma frase que descreva cada um dos seus pontos fortes dominantes e como vê cada um destes.
- 2 Conjugue as afirmações sobre os seus cinco pontos fortes numa declaração pessoal de pontos fortes.

Ponto forte	Descrição
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

### Exemplo:

**Maximiser** - Gosto de tornar excelentes as coisas boas.

**Activator** - Quando sei o que quero concretizar, entro em ação.

**Futuristic** - Gosto de pensar nas possibilidades.

**Belief** - Tenho determinados valores nucleares que são imutáveis.

**Achiever** - Defino padrões elevados para mim próprio em diversas áreas da vida.

**Declaração de pontos fortes**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Exemplo:

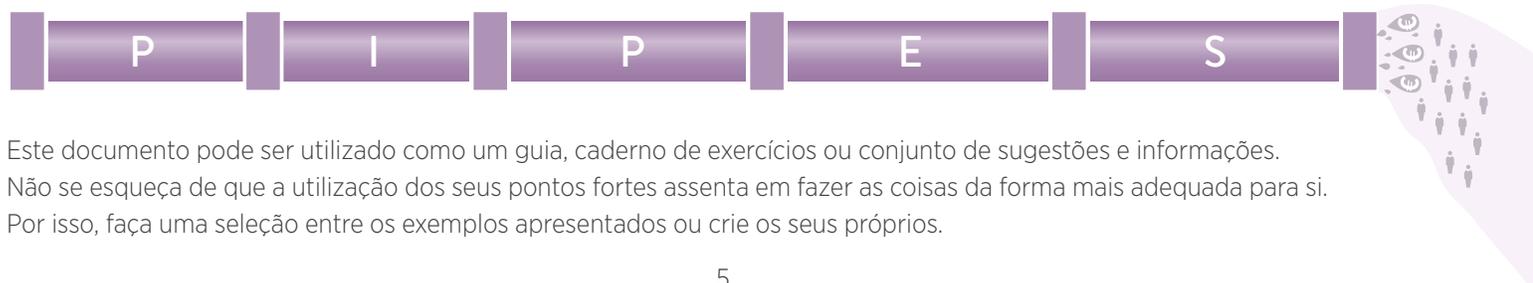
Motiva-me pensar no que poderia acontecer e como tornar isso excelente e, depois, seguindo os meus princípios orientadores, entro rapidamente em ação para conseguir resultados extraordinários.

# VIVA OS SEUS PONTOS FORTES

## Como utilizar o presente guia

A probabilidade de alguém ter cinco pontos fortes dominantes iguais aos seus e pela mesma ordem é de um em 33 400 000.

Depois de conhecer os seus cinco pontos fortes dominantes e de ter expressado o que significam para si, está pronto para começar a utilizá-los nas suas atividades dōTERRA™! O presente guia visa ajudá-lo a começar a discriminar as atividades que o ajudarão a criar o seu canal dōTERRA: **Prepare, Invite (Convide), Present (Divulgue), Enrol (Inscreva), Support (Apoie)**. Para cada uma das referidas atividades, encontrará ações fundamentais no guia [Empowered Success Launch](#) e sugestões para utilizar os seus pontos fortes rumo à sua concretização. **Com base na experiência coletiva dos líderes e construtores da dōTERRA**, estas ações fundamentais são as tarefas que se revelaram cruciais para o desenvolvimento dos negócios dōTERRA. Estas sugestões estão organizadas de acordo com as áreas de pontos fortes de Executar, Influenciar, Desenvolver relacionamentos e Pensamento estratégico.



Este documento pode ser utilizado como um guia, caderno de exercícios ou conjunto de sugestões e informações. Não se esqueça de que a utilização dos seus pontos fortes assenta em fazer as coisas da forma mais adequada para si. Por isso, faça uma seleção entre os exemplos apresentados ou crie os seus próprios.

# Prepare-se COM OS SEUS PONTOS FORTES



Alavanque os seus pontos fortes à medida que se **prepara** para ser bem-sucedido com a dōTERRA. Se realizar as seguintes ações fundamentais à sua própria maneira, utilizando o seu conjunto exclusivo de pontos fortes, os resultados obtidos serão melhores!

Depois de procedermos ao seu estudo, as pessoas com excelentes desempenhos apresentavam-se raramente evasivas. Pelo contrário, são incisivas.

—Donald O. Clifton

## Ações fundamentais:



Defina objetivos claros para os meses seguintes.



Defina horários para os seus negócios.



Faça uma lista das pessoas com quem gostaria de conversar sobre os produtos e oportunidades de negócio dōTERRA.

Consulte mais ações fundamentais nos guias de classificação de Empowered Success!

### Executar



- Comunique os seus objetivos aos seus superiores ou aos membros da equipa para ajudar a que se mantenha responsabilizado.
- Escreva os seus objetivos e coloque-os onde possa vê-los diariamente.



- Planeie o mês seguinte, agendando as ações PIPES que necessita de levar a cabo todas as semanas. Agende aulas para o mês seguinte.
- Divida o seu cronograma em objetivos diários atingíveis e escreva-os no seu calendário. Acompanhe o seu desenvolvimento durante o percurso.



- Preencha o Registo de Sucesso do Empowered Success Launch (Guia). Defina prioridades e classifique a sua lista de pessoas.
- Determine o modo mais eficaz de contactar com as pessoas na sua lista.

Com a utilização dos seus pontos fortes específicos Executar, como é que se vai preparar?

---

---

---

### Influenciar



- Determine o seu objetivo geral para os negócios dōTERRA e a diferença que pretende marcar na vida das pessoas.
- Dê prioridade ao desenvolvimento pessoal.



- Pergunte aos seus superiores como eram os respetivos cronogramas quando ocupavam a posição em que se encontra de momento. Utilize método como um critério da medição do seu progresso.
- Comece agora! Pode aperfeiçoar e melhorar o seu plano à medida que avança.



- Pense nos influenciadores com quem gostaria de trabalhar e nas pessoas que poderão estar interessadas naquilo que tem para partilhar.
- Determine a melhor forma de se relacionar com as pessoas que possam estar interessadas. Quais são os grupos ou fóruns online aos quais pertencem?

Com a utilização dos seus pontos fortes específicos de Influenciar, como é que se vai preparar?

---

---

---

Adoro integrar pontos fortes nos meus negócios dōTERRA. Assim, passo a ter uma linguagem clara quando falo com a minha equipa sobre os seus talentos e dons pessoais, ajudando-me a comunicar de forma poderosa e com impacto para eles. Desde a integração dos pontos fortes, criámos estreitas relações na equipa, passámos a apreciar as competências de cada um e estimulámos a compaixão, a confiança e a alegria. Transformou o meu negócio.

—Kristin Van Wey

## Desenvolvimento de relacionamentos



- Pense de que forma pretende melhorar a vida de outros através da dōTERRA. Quantas pessoas quer ajudar?
- Ao definir objetivos para o seu negócio, determine quantas pessoas gostaria que se juntassem a si na criação de um canal financeiro.



- Defina um calendário regular de orientação e participe em chamadas de equipa e ações de formação mensais.
- Dedique algum tempo a relacionar-se com a sua equipa de forma significativa e pessoal. Marque na sua agenda reuniões com as pessoas, pelo respetivo nome, e reserve tempo suficiente para conversar.



- Pense nas pessoas que conhece e faça uma lista daquelas com quem gostaria de trabalhar para desenvolver o seu negócio dōTERRA.
- Pergunte a si próprio quem tem pontos fortes e interesses complementares que possa tornar a sua equipa mais diversificada.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos de Desenvolvimento de relacionamentos, como é que se vai preparar?

---

---

---

## Pensamento estratégico



- Dedique tempo para visualizar e escrever os seus objetivos. Defina um objetivo de negócio a 90 dias.
- Determine a sua visão para o seu negócio. Pergunte a si próprio o que pode ensinar nas aulas do mês que lhe permitam partilhar a sua visão com outros.



- Após definir o seu objetivo, elabore a estratégia para aquilo que necessita de concretizar e quando, para concretizá-lo. Utilize ferramentas dos guias Empowered Success, como os planificadores de classificação ou o registo do bônus O poder dos 3.
- Crie um calendário de aulas, sessões individuais, panorâmicas de negócios, etc. por mês. Elabore tópicos de aulas que correspondam aos interesses do seu público e transforme-as em momentos interessantes.



- Converse com pessoas que pense estarem abertas a um diálogo sobre a dōTERRA. Transmita ideias de um familiar ou amigo.
- Investigue tudo o que puder sobre as vantagens e as propriedades dos óleos essenciais.

Utilizar os seus pontos fortes específicos de Pensamento estratégico, como é que se vai preparar?

---

---

---

# Convide (invite) COM OS SEUS PONTOS FORTES



Todos têm uma forma diferente de convidar pessoas para a dōTERRA. Utilize os seus pontos fortes para **convidar** à sua maneira! Contacte com as pessoas de forma autêntica, partilhe a sua experiência com os óleos essenciais e convide-as para uma apresentação.

## Ações fundamentais:



Contacte com as pessoas da sua lista e descubra quais são os seus interesses e necessidades.



Contacte com as pessoas e convide-as a saber mais sobre a dōTERRA.



**As pessoas que desenvolvem os respetivos pontos fortes demonstraram um empenho no seu trabalho 15 por cento superior!**

*Procure mais resultados do estudo global da Gallup no presente guia que demonstra a importância dos pontos fortes!*

## Executar



- Tenha um sistema para contactar com as pessoas da sua lista, para garantir que ninguém é esquecido.
- Defina um objetivo para distribuir amostras a um conjunto definido de pessoas.
- Nos convites identifique um guião ou frase bem-sucedido que se identifique consigo. Consulte a página 9 do Guia Launch.



- Pratique o envio de convites para eventos com a ajuda de amigos, familiares ou seus superiores.
- Saiba quais as pessoas que gostaria de convidar para cada evento antes de falar com elas.
- Defina um objetivo de quantas pessoas contactar todos os dias e/ou todas as semanas.

Com os seus pontos fortes específicos Executar, como é que vai convidar?

---

---

---

## Influenciar



- Trabalhe a sua lista e decida qual a melhor forma de abordar e debater os produtos e a oportunidade de negócio dōTERRA com as pessoas da sua lista.
- Utilize as redes sociais e outras oportunidades de relacionamento para alargar o seu alcance.
- Utilize os produtos de forma consistente e partilhe a forma como estes o ajudaram a atingir os seus objetivos em matéria de saúde.



- Observe a forma como um líder dōTERRA que admira convida alguém para um evento. A observação da forma como um líder efetua os convites incentivá-lo-á a melhorar.
- Prepare pontos-chave de discussão a utilizar ao fazer os convites. Encontre a melhor maneira de dizer aquilo que quer dizer.
- Partilhe o que sente sobre a dōTERRA e o impacto positivo que esta tem no mundo. Ajude os outros a quererem saber mais sobre a empresa.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos de Influenciar, como é que vai convidar?

---

---

---

## Desenvolvimento de relacionamentos



- Contacte pessoalmente com cada pessoa que convida. Reserve tempo para desenvolver um relacionamento, escute e responda às respetivas preocupações.
- Desenvolva novos relacionamentos, encontrando-se com amigos dos seus amigos.
- Encontre pontos comuns com as pessoas com quem conversa. Ajude-as a ver o que têm em comum com a missão dōTERRA.



- Pondere a realização de sessões individuais em vez de aulas.
- Encontre uma abordagem autêntica que lhe seja natural para convidar outras pessoas a saberem mais.
- Permita-se adaptar-se ao percurso que considera melhor no momento, em vez de seguir o que tinha planeado.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos de Desenvolvimento de relacionamentos, como é que vai convidar?

---

---

---

## Pensamento estratégico



- Imagine antecipadamente a conversa que pretende manter com cada pessoa. Pense no que irá dizer e na forma como lhes vai apresentar os produtos dōTERRA.
- Utilize os seus conhecimentos sobre óleos essenciais para ajudar as pessoas a ver como a dōTERRA pode beneficiá-las e convide-as a saberem mais.
- Pense nas conversas que teve no passado sobre a dōTERRA que tiveram o resultado esperado. O que retirou dessa experiência que possa ser aplicado a situações futuras?



- Crie uma lista no número de convites de que necessita para atingir os seus objetivos.
- Utilize uma abordagem específica e sistemática para fazer convites (sessões individuais, aulas, etc.). Acompanhe os seus resultados e efetue ajustes, se necessário.
- Partilhe os seus objetivos e visão relativamente aos seus negócios dōTERRA e convide outras pessoas a juntarem-se a si.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos de Pensamento estratégico, como é que vai convidar?

---

---

---

Acredito na padronização dos automóveis. Não acredito na padronização de serem humanos.

—Albert Einstein

# Divulgue (presente) COM OS SEUS PONTOS FORTES



**Apresente** os produtos inovadores e as ofertas de oportunidades de negócio dōTERRA. Independentemente de o público ser vasto ou não, numa casa ou online, utilize os seus pontos fortes para maximizar o seu impacto.



As pessoas que desenvolveram os respetivos pontos fortes aumentaram o desempenho em 18 por cento.<sup>2</sup>

## Ações fundamentais:



Organize aulas e sessões individuais.



Marque aulas a partir de aulas.

### Executar



- Crie o plano de aula com antecedência. Prepara a sala planeando e tendo em conta cada pormenor.
- Siga o guia de aulas *Soluções Naturais* para apresentar o produto e o *Guia Build* para apresentar a oportunidade de negócios.
- Apresente amostras a cada pessoa na aula. A aula deve ser simples e fácil de duplicar.



- Defina um objetivo para o número de aulas que gostaria de marcar a partir da aula.
- Traga alguns presentes acessíveis (p. ex., um porta-chaves) como incentivos à marcação.
- Esteja preparado com um formulário para recolher a informação das pessoas interessadas em organizar uma aula. Acompanhe pouco tempo depois e marque a aula.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Executar, como é que vai divulgar?

---

---

---

### Influenciar



- Envolve na conversa todas as pessoas que participam na aula. Ajude-as a sentirem-se confortáveis e entusiasmadas antes de iniciar a sua apresentação.
- Faça circular óleos essenciais no início da aula para ajudar o público a ligar-se ao produto e a envolver-se com o material da apresentação.
- Esteja aberto a grandes públicos.



- Avalie a sala e identifique novos anfitriões em cada aula. Incentive-os a organizarem as suas próprias aulas.
- Partilhe as suas ideias e experiências. Convide os participantes a experimentar eles próprios o mesmo, começando por organizarem as suas próprias aulas.
- Faça com que as pessoas aceitem facilmente organizar as suas próprias aulas. Preveja eventuais objeções e encontre soluções.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Influenciar, como é que vai divulgar?

---

---

---

<sup>2</sup> Gallup, 2016.

Não se consegue a harmonia quando todos cantam a mesma nota.

—Doug Floyd

### Desenvolvimento de relacionamentos



- Estabeleça contacto com as pessoas quando entram na sala.
- Ajude o anfitrião a fazer com que todos os participantes se sintam confortáveis e especiais.
- Personalize cada aula de acordo com os participantes. Partilhe o impacto positivo que a dōTERRA teve no mundo através da dōTERRA Healing Hands™ e Co-Impact Sourcing™.



- Conheça o nome dos seus convidados e as respetivas prioridades em termos de saúde. Pergunte se estariam interessados em organizar uma aula especificamente sobre essas prioridades.
- Ajude a que as outras pessoas se sintam entusiasmadas por organizarem uma aula, partilhando a sua experiência.
- Ao debater a organização de uma aula com outra pessoa, tenha atenção à reação da última. Determine o que sentem sobre esse aspeto e, caso estejam nervosos, responda às suas preocupações.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Desenvolver relacionamentos, como é que vai divulgar?

---

---

---

### Pensamento estratégico



- Antes de ensinar, defina um objetivo específico do número de pessoas que pretende registar em cada aula.
- Concentre-se no material da apresentação e faculte a melhor informação possível. Concentre-se em fazer com que cada parte da aula demonstre como é que os produtos dōTERRA apresentam soluções.
- Tenha em conta eventuais perguntas que possam surgir e decida como responder. Disponibilize aconselhamento e recomendações relevantes.



- Depois da aula, fale com os convidados e veja se estão interessados em organizar as suas próprias aulas. Ajude-os a ver como isso poderá beneficiá-los futuramente.
- Retratar o que a oportunidade de negócio pode significar para eles e por que motivo faz sentido aprenderem mais.
- Ultrapasse obstáculos, apresentando novas perspetivas e instruções passo a passo úteis para a organização de uma aula.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Pensamento estratégico, como é que vai divulgar?

---

---

---

# Inscreva (enrol) COM OS SEUS PONTOS FORTES



Ajude a que as pessoas levem óleos essenciais para casa e comecem a criar o seu próprio negócio dōTERRA. Independentemente dos seus objetivos, **envolva** os seus clientes, utilizando os seus pontos fortes.



**As pessoas que desenvolveram os respetivos pontos fortes aumentaram as vendas em 19 por cento.<sup>3</sup>**

## Ações fundamentais:



Inscreva os clientes.



Apresente Resumos de Estilos de Vida.

### Executar



- Pratique o plano de encerramento. Saiba exatamente que vai dizer e como vai apresentar as vantagens de ser membro da dōTERRA. Consulte o Guia "Launch" ou os seus superiores, se necessário.
- Ajude as pessoas a participar no Programa de Recompensas por Lealdade. Explique como podem fazer uma encomenda de Lealdade.
- Acompanhe os participantes em aulas ou em sessões individuais que constam das suas listas e que ainda não se tenham inscrito. Descreva os passos seguintes da inscrição e ajude-os a escolher um kit.



- Agende Resumos de Estilos de Vida logo a seguir à aula, com um intervalo de tempo suficiente para que o produto do cliente chegue primeiro.
- Utilize o Registo de Sucesso do guia Empowered Success Launch para garantir que apresenta Resumos de Estilos de Vida com cada um dos seus novos clientes.
- Durante o Resumos de Estilos de Vida, pergunte se estão interessados em organizar uma aula ou apresentar recomendações.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Executar, como é que vai inscrever?

---

---

---

### Influenciar



- Preveja e responda a eventuais objeções no final da aula.
- Ajude as pessoas a selecionar os kits. Partilhe o que funciona bem para si e para quem conhece.
- Use as redes sociais para mostrar os melhores kits de inscrição para iniciados e explique como é fácil começar.



- Maximize os Resumos de Estilos de Vida, ajudando os clientes a planear os primeiros três meses de encomendas de Lealdade.
- Explique que a dōTERRA representa uma oportunidade para viver um estilo de vida de bem-estar e disponibiliza a mesma oportunidade a todos. Convide-os a partilhar com outras pessoas.
- Partilhe a sua confiança em que os produtos dōTERRA podem tornar as suas vidas diferentes. Ajude-os a sentir-se entusiasmados por usarem os produtos.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Influenciar, como é que vai inscrever?

---

---

---

<sup>3</sup> Gallup, 2016.

Os pontos fortes desenvolvem a confiança. A confiança leva à ação. Quando as pessoas confiam nas suas próprias competências, dons, talentos, sentem-se felizes e envolvidas neste negócio a um nível novo e mais elevado.

—Nicole Moultrie

### Desenvolvimento de relacionamentos



- Fale com as pessoas sobre as respetivas prioridades de saúde e objetivos de negócio. Personalize as recomendações em termos de kits com base no que aprendeu.
- Procure um denominador comum; partilhe como o seu kit de inscrição o ajudou com prioridades de saúde semelhantes quando se iniciou no negócio dōTERRA™.
- Mostre às pessoas o potencial que podem materializar se viverem um estilo de vida saudável com a dōTERRA. Ajude-as a escolher um kit que lhes permita começar facilmente.



- Certos clientes podem precisar de mais ajuda para começar. Durante o seu Resumo de Estilos de Vida, diga-lhes que estará disponível para ajudá-los no caso de terem dúvidas.
- Partilhe com eles o seu regime de óleos essenciais. Explique a diferença que o influenciou.
- Durante o Resumo de Estilos de Vida, pergunte-se se a pessoa em causa gostaria de ser sua parceira no negócio dōTERRA.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Desenvolver relacionamentos, como é que vai inscrever?

---

---

---

### Pensamento estratégico



- Aborde soluções diretas, escutando e personalizando de acordo com as prioridades de saúde de cada pessoa. Partilhe as suas recomendações e a razão pela qual são eficazes.
- Explique o Plano de Compensação às pessoas e como é que este pode eventualmente mudar as suas vidas.
- Partilhe os seus conhecimentos sobre óleos essenciais e as diferentes rotas que podem ser seguidas para dar início ao estilo de vida de bem-estar com a dōTERRA.



- Leve materiais de recurso para os seus novos clientes nos Resumos de Estilos de Vida. Certifique-se de que têm fontes de informação credíveis sobre óleos essenciais.
- Ajude-os a ver a diferença que encontrarão quando vivem um estilo de vida saudável com a dōTERRA. Compare com a forma como poderão sentir-se caso continuem como estão.
- Pergunte quais são os seus interesses em partilhar ou desenvolver um negócio dōTERRA. Escute os seus interesses e as preocupações e apresente a sua opinião sobre qual seria o melhor caminho a seguir.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Pensamento estratégico, como é que vai inscrever?

---

---

---

# Apoie (support) COM OS SEUS PONTOS FORTES



**Apoie** os seus clientes e membros da equipa através de acompanhamentos regulares, apresentando recursos importantes e ligando-os à comunidade dōTERRA™.

## Ações fundamentais:



Acompanhe os membros.



Encontre os seus construtores.



**Mantenha a sua equipa forte! O volume de negócios dos grupos de trabalho que desenvolveram os respetivos pontos fortes registou um recuo de 72 por cento.<sup>4</sup>**

### Executar



- Crie um calendário para acompanhamento e orientação.
- Comunique os elementos especiais e as promoções mensais aos clientes.
- Apresente uma lista de recursos para que os clientes aprendam mais sobre os produtos, como eventos, formações ou webinars futuros.



- Defina um objetivo para encontrar três construtores nos próximos 90 dias ou outro objetivo que o desafie.
- Agende ações de formação consistentes com os seus novos construtores.
- Apresente responsabilização e definição de objetivos consistentes, com a implementação do Guia Empowered Success Launch com os novos construtores.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Executar, como é que vai apoiar?

---

---

---

### Influenciar



- Conte a sua história aos novos clientes.
- Partilhe informação importante com entusiasmo e motivação.
- Lembre aos novos clientes as vantagens do Programa de Recompensas por Lealdade. Mostre-lhes como é fácil fazerem a primeira encomenda do mês, caso ainda não o tenham feito.



- Incentive outras pessoas a iniciar o seu próprio negócio dōTERRA. Ajude-as a ultrapassar obstáculos e problemas.
- A taxa média de retenção da dōTERRA é de 65 por cento. Acompanhe as suas taxas de retenção e veja como pode melhorar, em conjunto com a sua equipa.
- Apresente aos potenciais construtores o que podem alcançar, trabalhando consigo, e o motivo por que se adaptam bem à dōTERRA.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Influenciar, como é que vai apoiar?

---

---

---

<sup>4</sup> Gallup, 2016.

Fazer com que os líderes e membros da minha equipa reconheçam e utilizem os respetivos pontos fortes permitiu que desenvolvesse os seus negócios de forma mais eficaz e com mais alegria, à SUA maneira.

—Robin Jones

### Desenvolvimento de relacionamentos



- Contacte regularmente com os seus novos clientes, certificando-se de que as suas necessidades são respondidas.
- Descubra formas de contactar com novos clientes fora da dōTERRA (p. ex., no ginásio, em eventos comunitários, no clube de leitura, etc.).
- Convide novos clientes a juntarem-se a si e à sua equipa num evento futuro.



- Defina uma rotina regular com chamadas de orientação com os novos construtores. Escute os seus êxitos e desafios e estimule-os quando necessário.
- Ajude os novos construtores a aprender e compreender o seu Porquê.
- Ligue os novos construtores aos membros da sua equipa com interesses semelhantes.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Desenvolver relacionamentos, como é que vai apoiar?

---

---

---

### Pensamento estratégico



- Acompanhe e monitorize os seus números para saber quem precisa de ajuda. Se um cliente não fizer uma encomenda há um par de meses, entre em contacto com ele para saber a razão.
- Obtenha informação e recursos úteis dos novos inscritos, como as ferramentas Empowered. Partilhe a sua confiança, seguindo um sistema definido.
- Agende temas mensais para ações de formação sobre os produtos e tópicos de formação comercial. Comunique o tema mensal aos novos clientes.



- Caso tenha pessoas interessadas em serem construtores, pondere colocações estratégicas.
- Reserve tempo na sua agenda para pensar calmamente e sem interrupções e para a contemplação. Pense em cada um dos seus construtores e como os pode apoiá-los da melhor forma.
- Ajude os novos construtores a visualizar o respetivo futuro com a dōTERRA e incentive-os a definir os seus próprios objetivos.

Com recurso aos seus pontos fortes específicos Pensamento estratégico, como é que vai apoiar?

---

---

---

# LIDERE COM OS SEUS PONTOS FORTES

O seu crescimento como líder acompanhará o crescimento da sua equipa. Todos os líderes são diferentes, mas estará no seu melhor quando responder às necessidades da sua equipa. Um inquérito recente a 10 000 colaboradores revelou que há quatro aspetos que as pessoas valorizam nos respetivos líderes.<sup>5</sup> Estas quatro necessidades são:

*Estabilidade • Esperança • Compaixão • Confiança*



Use os seus pontos fortes para certificar-se de que cumpre estas necessidades relativamente às pessoas que o seguem. Use os seus talentos executar, influenciar, desenvolvimento de relacionamentos e pensamento estratégico para se tornar no líder de que a sua organização necessita.

Uma importante parte de liderar com os respetivos pontos fortes é ajudar os outros a concretizar os seus. Utilize os princípios que aprendeu no presente guia para ajudar a sua equipa a desenvolver os seus próprios pontos fortes. Durante este processo, mantenha estes princípios orientadores do desenvolvimento dos pontos fortes em mente:

- 1 Os temas são neutros.
- 2 Os temas não são marcas.
- 3 Lidere com uma intenção positiva.
- 4 As diferenças são uma vantagem.
- 5 As pessoas precisam umas das outras.



Sozinhos podemos fazer pouco, juntos podemos fazer muito.

—Helen Keller

Compreende o poder e o potencial de uma organização baseada em pontos fortes, por isso, use aquilo que aprendeu no presente guia e partilhe-o com a sua equipa. Ajude outros a desenvolver os respetivos talentos. A seguir, encontra algumas ideias para integrar a filosofia dos pontos fortes na sua equipa.

## EXECUTAR

- Agende "Chamadas de pontos fortes", destacando alguns talentos de cada vez.
- Assegure-se de que os seus líderes assistiram aos vídeos sobre os respetivos talentos dominantes.
- Envie o *Guia de pontos fortes* à sua equipa por e-mail.



## INFLUENCIAR

- Faça um vídeo Facebook Live a destacar o *Guia de pontos fortes*.
- Conclua o presente guia e partilhe o modo como este poderá ajudá-lo pessoalmente e aos seus negócios.
- Lidere através do exemplo e comece a utilizar os seus pontos fortes nos aspetos diários dos seus negócios. Conte aos outros como é que este guia o influenciou.



## DESENVOLVIMENTO DE RELACIONAMENTOS

- Fale com cada um dos seus líderes elegíveis, analisando os respetivos pontos fortes exclusivos e ajudando-os a compreender como podem utilizar o *Guia de pontos fortes*.
- Crie uma cópia impressa dos pontos fortes dos líderes e emoldure-a como um presente.
- Crie empatia e unidade organizando uma atividade divertida baseada nos pontos fortes na próxima ação de formação ou evento da equipa.

## PENSAMENTO ESTRATÉGICO

- Organize uma formação de equipa- para rever o *Guia de pontos fortes* e ajudar a que todos compreendam como utilizá-lo.
- Descreva os pontos fortes da equipa e discuta com os líderes a forma de otimizar os talentos e competências de cada um.
- Investigue e aprenda mais sobre cada um dos 34 pontos fortes para se tornar num mentor melhor.



Tem características e dons que o tornam *único*.  
Cabe-lhe a si transformar essas características  
em *pontos fortes*. Deixe de se comparar  
com os outros — os seus pontos fortes foram-lhe  
dados por algum *motivo*. Quando aceita o seu  
eu autêntico, o seu *potencial* não tem limites!

—Emily Wright

