

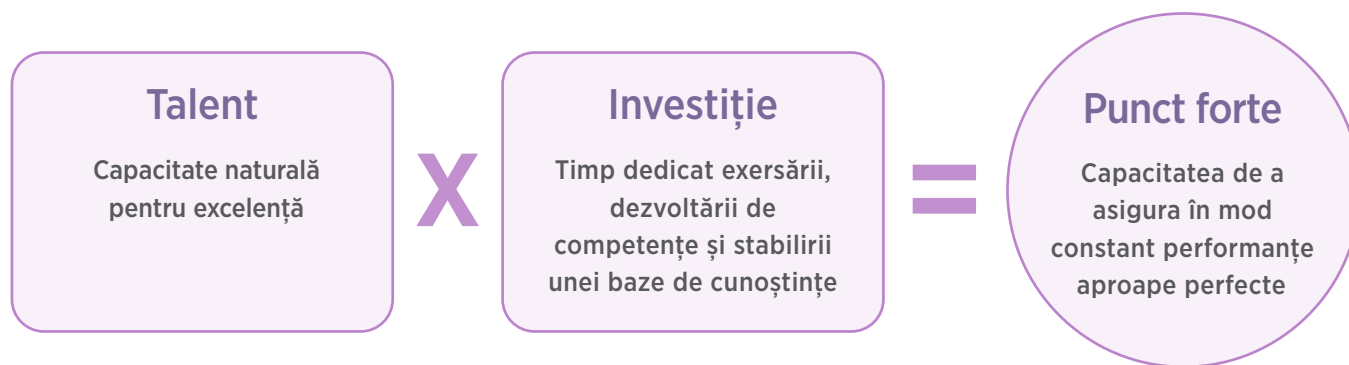
Ghidul punctelor forte

PENTRU LIDERI



EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You este un program de dezvoltare personală creat pentru a te ajuta să înveți, să-ți iubești și să-ți pui în valoare punctele forte în fiecare zi. „Punctele tale forte” reprezintă modalitățile tale naturale în care gândești, te porți și simți. Începi cu evaluarea CliftonStrengths®, care îți va identifica „Signature Themes” (Temele emblematice) sau principalele tale cinci teme dintr-o listă de 34 de talente naturale unice. Signature Themes reprezintă competențele pe care te bazezi cel mai mult pentru a-ți duce la îndeplinire planurile, pentru a-i influența pe ceilalți, pentru a dezvolta relații și a gândi strategic. Atunci când ne dăm seama că lucrurile mărețe au la bază talente individuale, avem încrederea și capacitățile necesare pentru a atinge noi culmi. **Investind și dezvoltând aceste talente, le transformăm în punctele noastre forte.**



Cele 34 de teme CliftonStrengths sunt organizate în patru domenii: Executing (Execuție), Influencing (Influențare), Relationship Building (Dezvoltarea de relații) și Strategic Thinking (Gândire strategică). Nu îți fă griji dacă nu ai un talent principal într-un anumit domeniu — dacă nu ești foarte talentat în domeniul Executing (Execuție), de exemplu, nu înseamnă că nu poți pune în aplicare planuri. Axează-te în schimb pe punctele forte individuale pe care le ai și pe modul în care le poți utiliza pentru a obține rezultatele dorite.

Cele 34 de teme CliftonStrengths®

EXECUTING (EXECUȚIE)

<u>Achiever®</u>	Harnic, determinat, ocupat, productiv
<u>Arranger®</u>	Organizat, flexibil, colaborează cu alții, descurcăreț
<u>Belief®</u>	Pasionat, sigur, cu principii, angajat
<u>Consistency®</u>	Echitabil, echilibrat, de încredere, previzibil
<u>Deliberative®</u>	Respectuos, atent, vigilent, grijuliu
<u>Discipline®</u>	Structurat, organizat, stabil, planificat
<u>Focus®</u>	Conștient de progrese, eficient, axat pe obiective, hotărât
<u>Responsibility®</u>	Angajat, sârguincios, de încredere, dedicat
<u>Restorative®</u>	Dedicat găsirii de soluții la probleme, investigativ, empatic, perspicace

Persoanele cu teme dominante în domeniul Executing (Execuție) știu cum să ducă lucrurile la îndeplinire.



INFLUENCING (INFLUENȚARE)

<u>Activator</u> [®]	Cu spirit de auto motivare, axat pe acțiuni, dinamic, energic
<u>Command</u> [®]	Asertiv, direct, decis, cu voință de fier
<u>Communication</u> [®]	Expresiv, bun comunicator, captivant, transparent
<u>Competition</u> [®]	Determinat, competitiv, plin de zel, câștigător
<u>Maximizer</u> [®]	Axat pe calitate, selectiv, motivat de excelență, transformator
<u>Self-assurance</u> [®]	Încrezător, sigur, autonom, stăruitor
<u>Significance</u> [®]	Independent, dezvoltă o moștenire, de impact, face diferența
<u>Woo</u> [®]	Sociabil, agreabil, captivant, motivant

Persoanele cu teme dominante în domeniul Influencing (influențare) știu cum să preia inițiativa, să ia cuvântul și să se asigure că doleanțele echipei sunt auzite.

Persoanele cu teme dominante în domeniul Relationship Building (Dezvoltarea de relații) au capacitatea să dezvolte relații solide care pot ține împreună o echipă și care o pot ajuta să devină mai puternică decât membrii săi individuali.

RELATIONSHIP BUILDING (DEZVOLTAREA DE RELAȚII)

<u>Adaptability</u> [®]	Flexibil, spontan, empatic, agreabil
<u>Connectedness</u> [®]	Stabilește relații, de încredere, filosofic, atitudine integratoare
<u>Developer</u> [®]	Spirit de pătrundere, axat pe creștere, răbdător, încurajator
<u>Empathy</u> [®]	Emotiv, perspicace, înțelegător, intuitiv
<u>Harmony</u> [®]	Practic, agreabil, colaborează bine, atenuează conflictele
<u>Includer</u> [®]	Indulgent, axat pe egalitate, prietenos, primitor
<u>Individualization</u> [®]	Înțelegător, recunoscător, bun observator, personalizează
<u>Positivity</u> [®]	Entuziast, optimist, iubește buna dispoziție, interesant
<u>Relator</u> [®]	Atent, autentic, real, captivant

STRATEGIC THINKING (GÂNDIRE STRATEGICĂ)

<u>Analytical</u> [®]	Logic, obiectiv, se bazează pe dovezi, sceptic
<u>Context</u> [®]	Istoric, retrospectiv, studios, imagine de ansamblu
<u>Futuristic</u> [®]	Creativ, sursă de inspirație, motivant, axat pe viitor
<u>Ideation</u> [®]	Creativ, original, inovator, perspicace
<u>Input</u> [®]	Curios, informat, clasează informațiile, investigativ
<u>Intellection</u> [®]	Rațional, filosofic, introspectiv, meditativ
<u>Learner</u> [®]	Curios, interesat, învață repede, pasionat
<u>Strategic</u> [®]	Bun observator, anticipativ, cu bun discernământ, selectiv

Persoanele cu teme dominante în domeniul Strategic Thinking (Gândire strategică) se gândesc la ce ar putea fi. Absorb și analizează informațiile în baza cărora pot lua decizii mai bune.

AFLĂ CARE SUNT PUNCTELE TALE FORTE

De ce este important să-mi cunosc punctele forte?

S-a arătat că persoanele care se axează pe folosirea propriilor puncte forte: au o probabilitate de trei ori mai mare de a raporta o calitate a vieții excelentă

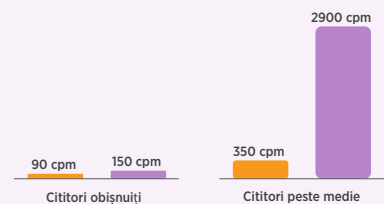
Punctele tale forte sunt propriile tale super puteri. Reprezintă un set unic de talente iar combinația dintre ele marchează domeniul în care ești un adevărat geniu. Cunoașterea propriilor talente te ajută să identifici mai ușor abilitățile specifice care te ajută să-ți atingi obiectivele, atunci când le dezvolți.

De prea mult ori, ne axăm pe punctele slabe sau pe ce nu funcționează așa cum trebuie, pe ce nu este bine sau pe ce necesită „soluționare”. Axarea pe partea plină a paharului și dezvoltarea talentelor și abilităților înăscute au un impact puternic. De exemplu, indiferent cât de mult ai încerca, vei fi mereu mai talentat la scris și la desenat cu mâna ta dominantă decât cu mâna nedominantă. Dezvoltarea propriilor talente înăscute te va ajuta să obții mereu rezultate mai bune decât dacă încerci să faci îmbunătățiri acolo unde nu ai un talent nativ. Talentele tale nu stabilesc ceea ce faci, ci mai degrabă determină *modul* în care procedezi.

Îți petreci timpul cu folos când te axezi pe transformarea talentelor tale naturale în puncte forte.



Un studiu realizat de Universitatea din Nebraska demonstrează impactul potențial al axării pe punctele forte. Graficul de mai jos arată viteza de citire a cititorilor obișnuiți și a cititorilor peste medie **înainte** și **după** participarea la un curs de citire rapidă.



Reprezintă o creștere de 66% față de de 728%.

Cum va beneficia echipa mea de punctele forte?

S-a arătat că persoanele care se axează pe folosirea propriilor puncte forte: se implică de șase ori mai mult în activitatea pe care o desfășoară

Colaborarea în cadrul unei echipe cu persoane care îți înțeleg propriile puncte forte îți oferă șansa de a conduce, susține, colabora și de a te dezvolta mai rapid și mai eficient. Înțelegi ce te motivează și ce te ambiționează pe tine și pe ceilalți, iar acest lucru te ajută să observi modul în care fiecare membru al echipei poate avea performanțe optime. Aceasta te ajută să dezvolți încrederea și stabilitatea în cadrul echipei, în special, ajutând membrii echipei să-și accepte propriile puncte forte.

Ce se întâmplă când ne gândim la aspectele pozitive ale persoanelor mai degrabă decât pe a ne axa pe aspectele ce necesită îmbunătățire?

—Donald O. Clifton

"Axarea pe punctele forte a fost un factor determinant pentru afacerea mea. Aproape în fiecare zi când mă scol mă gândesc: „Ce anume îmi doresc să realizez astăzi și cu ce ar trebui să încep?” Activator reprezintă forța motrice din spatele gestionării acelor proiecte. Folosind Positivity și Communication, pot fi lider și îmi pot prezenta mesajul de vindecare și abundentă. Cel mai important aspect - înțelegerea punctelor forte ale altor persoane - a fost darul cel mai valoros, deoarece pot folosi acele informații pentru a le îndruma și ajuta să-și maximizeze setul unic de competențe."

—Dr. Mariza Snyder

Multe persoane încearcă să atingă obiective similare, însă calea pe care o urmezi pentru a *ajunge* acolo poate fi foarte diferită. Cunoașterea propriilor puncte forte îți deschide calea spre succes. Când îți accepți setul unic de puncte forte, te simți încrezător în forțele proprii că vei reuși făcând ceea ce știi cel mai bine.

Aprecieră punctelor forte ale echipei tale îți permite, de asemenea, să ai mai multă compasiune, să fii mai înțelegător și empatic atunci când dezvolți parteneriate de afaceri. Acest aspect este cu atât mai relevant când ești mentor pentru membrii echipei tale, și îi ajuti să-și atingă întregul potențial și să-și ducă la îndeplinire visele.

ACCEPTĂ-ȚI PUNCTELE FORTE

A-ți accepta punctele forte reprezintă un pas esențial în a ști cum să le folosești. Realizează exercițiul următor pentru a-ți recunoaște și accepta punctele forte proprii. După aceea, discută despre punctele tale forte. Vorbește cu familia ta, cu prietenii, colegii de echipă și liderii de deasupra în structură despre punctele tale forte și cum le poți folosi.

Afirmație de punere în valoare a punctelor forte

Gândește-te la momentele în care ți-ai utilizat punctele forte în afacerea ta dōTERRA™ — momente când te-ai bucurat de succes sau ai influențat în bine viața unei alte persoane. Reamintindu-ți acele momente în care ai folosit punctele forte, realizează exercițiul de mai jos. (Dacă este necesar, folosește cuvintele cheie de la paginile 2-3 pentru inspirație).

- 1 Scrie o propoziție care descrie fiecare dintre cele cinci puncte forte principale și cum le vezi tu.
- 2 Combină cele cinci descrieri de la puncte forte pentru a obține o afirmație personală privind punctele forte.

Punct forte	Descriere
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Exemplu:

Maximiser - Îmi place să duc lucrurile de la bine la foarte bine.

Activator - După ce am stabilit ce vreau să duc la îndeplinire, acționez.

Futuristic - Îmi place să mă gândesc la posibilități.

Belief - Am anumite valori de bază care nu se schimbă niciodată.

Achiever - Îmi stabilesc standarde înalte în diferite sfere din viața mea.

Afirmație de punere în valoare a punctelor forte

Exemplu:

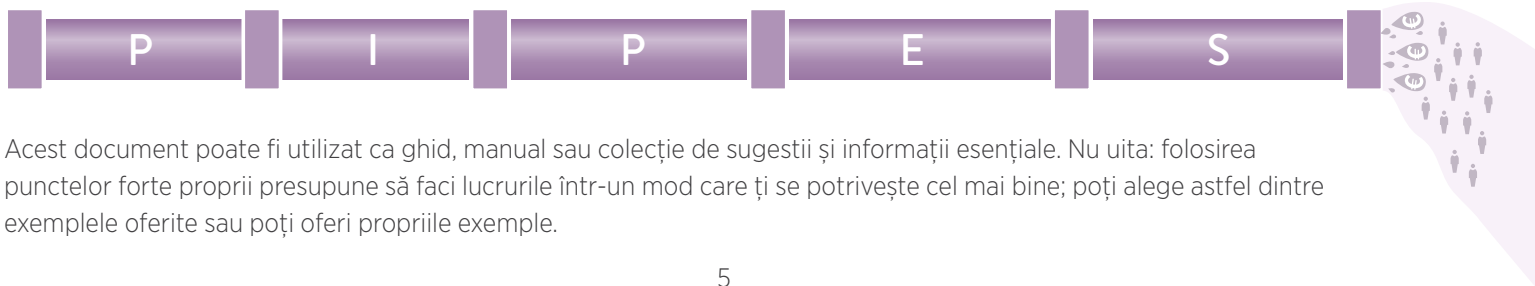
Mă simt motivat să mă gândesc la posibilități și ce pot face pentru a duce lucrurile la îndeplinire; după aceea, urmându-mi principiile directe, acționez rapid pentru a obține rezultate extraordinare.

Probabilitatea ca o altă persoană să aibă exact aceleași cinci puncte forte principale în aceeași ordine este de 1 la 33.400.000.

PUNE ÎN APLICARE PUNCTELE FORTE

Cum se utilizează acest ghid

După ce știi care sunt cele cinci puncte forte principale și ai afirmat ce înseamnă pentru tine, ești gata să începi să le folosești pentru a-ți dezvolta afacerea dōTERRA™! Acest ghid a fost creat pentru a începe să descoperi activitățile care te vor ajuta să-ți creezi propria conductă dōTERRA: **Prepare (Pregătește)**, **Invite (Invită)**, **Present (Prezintă)**, **Enrol (Înscrie)**, **Support (Susține)**. Pentru fiecare dintre acestea vei găsi pașii esențiali de urmat în ghidul [Lansează din seria Empowered Succes](#) și sugestii privind utilizarea punctelor forte pentru a-i implementa. **Pe baza experienței colective a liderilor și builders dōTERRA**, acești pași esențiali de urmat sunt acțiunile care s-au dovedit a fi cruciale pentru dezvoltarea unei afaceri dōTERRA. Aceste sugestii sunt organizate în funcție de domeniile punctelor forte: Executing (Execuție), Influencing (Influențare), Relationship Building (Dezvoltarea de relații) și Strategic Thinking (Gândire strategică).



Pregătește-te CU AJUTORUL PUNCTELOR FORTE



Folosește-ți punctele forte atunci când **te pregătești** pentru succes în cadrul dōTERRA. Te vei bucura de rezultate mai bune când parcurgi următorii pași esențiali în propriul tău fel, folosind setul tău unic de puncte forte!

Când i-am studiat pe cei cu performanțe excelente, aceștia aveau rareori un profil bine echilibrat. Dimpotrivă, aveau un profil în care se evidențiau anumite trăsături.

—Donald O. Clifton

Pași esențiali de urmat:

- Stabilește-ți obiective clare pentru lunile viitoare.
- Fixează-ți termene limită în cadrul afacerii tale.
- Întocmește o listă cu persoanele cu care ai dori să porți o conversație despre produsele și oportunitatea de afaceri dōTERRA.

Consultă ghidurile despre ranguri din seria Empowered Success pentru mai mulți pași esențiali de urmat!

Executing (Execuție)

- Comunică obiectivele cu liderii de deasupra ta în structură sau membrii echipei pentru a te responsabiliza.
- Notează-ți obiectivele și așează-le într-un loc în care le poți vedea zilnic.
- Planifică-ți luna următoare, programând acțiuni PIPES pe care trebuie să le realizezi în fiecare săptămână. Planifică prezentări pentru luna următoare.
- Stabilește-ți obiective zilnice realizabile și notează-le în calendar. Monitorizează-ți progresul pe parcurs.
- Completează Tabelul de monitorizare a succesului din ghidul Lansează al seriei Empowered Success. Stabilește priorități și împarte pe categorii lista ta de persoane.
- Stabilește modalitatea cea mai eficientă în care poți contacta persoanele din listă.

Folosind punctele forte specifice domeniului Executing (Execuție), cum te vei pregăti?

Influencing (Influențare)

- Stabilește-ți obiectivul global pentru afacerea proprie dōTERRA și schimbarea în bine pe care vrei să o aduci în viețile oamenilor.
- Dezvoltarea personală trebuie să fie prioritară.
- Roagă lideri de deasupra ta în structură să-ți spună cum și-au planificat timpul când se aflau la nivelul la care te afli tu în prezent. Folosește aceste informații ca un etalon prin care să-ți măsoari progresul.
- Începe acum! Îți poți modifica și îmbunătăți planul pe parcurs.
- Gândește-te la persoane cunoscute care pot influența pe alții și cu care ți-ai dori să colaborezi și persoanele care ar fi interesate de ceea ce dorești să le împărtășești.
- Stabilește cea mai bună metodă prin care poți stabili relații cu persoanele care pot fi interesate. Căror grupuri online sau forumuri le aparțin?

Folosind punctele forte specifice domeniului Influencing (Influențare), cum te vei pregăti?

Îmi place să integrez punctele forte în afacerea mea dōTERRA. Îmi asigură un limbaj clar când vorbesc cu echipa mea despre talentele și abilitățile lor individuale și mă ajută să comunic în moduri elocvente și relevante pentru membrii echipei. De la momentul în care am integrat punctele forte, am creat relații apropiate între echipe paralele, am învățat să apreciez mai bine abilitățile celorlalți și am încurajat compasiunea, încrederea și buna dispoziție. Afacerea mea a fost transformată.

—Kristin Van Wey

Relationship Building (Dezvoltarea de relații)



- Gândește-te la cum vrei să îmbunătățești viața celorlalți cu ajutorul companiei dōTERRA. Câte persoane vrei să ajuți?
- Atunci când îți stabilești obiective pentru afacerea ta, gândește-te câte persoane ai dori să ți se alăture pentru a dezvolta o conductă financiară.



- Stabilește un plan de mentorat periodic și participă la teleconferințe cu echipa și instruirii lunare.
- Rezervă-ți timpul necesar pentru a stabili o relație relevantă și personală cu echipa ta. Programează persoanele în calendar notând numele și rezervă-ți timp suficient pentru discuții.



- Dacă te gândești la persoanele pe care le cunoști, întocmește o listă cu persoanele cu care ți-ar plăcea să lucrezi pentru a-ți dezvolta afacerea dōTERRA™.
- Întreabă-te cine are puncte forte și interese complementare și ar putea aduce un plus de diversitate în echipa ta.

Folosind punctele forte specifice domeniului Relationship Building (Dezvoltarea de relații), cum te vei pregăti?

Strategic Thinking (Gândire strategică)



- Rezervă-ți timpul necesar pentru a stabili și nota propriile obiective. Stabilește un obiectiv de afaceri pe 90 de zile.
- Stabilește-ți propria viziune pentru afacerea ta. Gândește-te despre ce ai putea vorbi la prezentările din această lună pentru a-ți putea împărtăși viziunea celorlalți.



- După ce ți-ai stabilit obiectivul, întocmește-ți un plan strategic cu ce trebuie să faci și când pentru a-ți atinge obiectivul. Folosește instrumentele din ghidurile de la Empowered Success precum planificatoarele pentru ranguri sau tabelul de monitorizare pentru Power of 3.
- Stabilește-ți un orar al prezentărilor, întrunirilor individuale, prezentărilor de afaceri etc. pentru fiecare lună. Întocmește schițe cu tematica prezentărilor, care se va potrivi cu interesele publicului tău țintă și îl va determina să participe la ele.



- Gândește-te la persoane pe care le consideri dornice să discute despre dōTERRA. Discută despre anumite idei cu un membru al familiei sau un prieten.
- Învăță cât mai multe lucruri despre beneficiile și proprietățile uleiurilor esențiale.

Folosind punctele forte specifice domeniului Strategic Thinking (Gândire strategică), cum te vei pregăti?

Invită CU AJUTORUL PUNCTELOR FORTE



Fiecare persoană are un mod diferit de a invita persoane la dōTERRA. Folosește-ți punctele forte pentru a **invita** persoane în propriul tău mod! Stabilește relații autentice, împărtășește din experiența ta cu uleiurile esențiale și invită persoane la o prezentare.

Pași esențiali de urmat:



Stabilește relații cu persoanele din lista ta și descoperă care sunt interesele și nevoile lor.



Contactează și invită persoanele pentru a afla mai multe despre dōTERRA.



Persoanele care și-au dezvoltat punctele forte au prezentat o implicare cu până la 15% mai mare în activitatea lor.¹

Află mai multe despre rezultatele studiului global Gallup cuprinse în acest ghid, care arată de ce contează punctele forte!

Executing (Execuție)



- Stabilește-ți un sistem prin care să contactezi persoanele din listă pentru a te asigura că nu omiți pe nimeni.
- Stabilește-ți un obiectiv de a oferi mostre unui anumit număr de persoane.
- Identifică un text sau o exprimare care ți se potrivește pentru a face invitația. Vezi pagina 9 din ghidul Lansează.



- Exersează cum să inviți persoane la evenimente, prin jocuri de rol cu prieteni, membri ai familiei sau cei de deasupra din structură.
- Stabilește ce persoane ai dori să inviți la un anumit eveniment înainte de a vorbi cu acestea.
- Stabilește-ți un obiectiv pentru numărul de persoane pe care le vei contacta în fiecare zi și/sau săptămână.

Folosind punctele forte specifice domeniului Executing (Execuție), cum vei face invitațiile?

Influencing (Influențare)



- Folosește lista pentru a decide cea mai bună modalitate de a aborda și discuta despre produsele și oportunitatea de afaceri dōTERRA cu persoanele din listă.
- Utilizează rețelele de socializare și alte oportunități de conectare pentru a-ți extinde grupul de cunoștințe.
- Utilizează produsele în mod constant și împărtășește cum te-au ajutat să-ți îndeplinești obiectivele legate de starea de sănătate.



- Urmărește un lider dōTERRA pe care îl admiri atunci când invită o persoană la un eveniment. Observarea modului în care liderul face invitația te va ajuta să te perfecționezi.
- Pregătește punctele cheie de discutat atunci când faci o invitație. Identifică cea mai bună modalitate de a comunica ceea ce dorești.
- Vorbește despre sentimentele tale vizavi de dōTERRA și impactul pozitiv pe care îl are asupra lumii. Ajută-i pe ceilalți să se simtă entuziasmați să descopere mai multe despre companie.

Folosind punctele forte specifice domeniului Influencing (Influențare), cum vei face invitațiile?

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

Relationship Building (Dezvoltarea de relații)



- Stabilește o legătură personală cu fiecare persoană pe care o inviți. Pune-ți deoparte timp pentru a dezvolta o relație, ascultă și soluționează neclaritățile.
- Dezvoltă noi relații făcând cunoștință cu prietenii prietenilor tăi.
- Găsește puncte comune cu persoanele cu care vorbești. Ajută-le să vadă ce au în comun cu misiunea dōTERRA.



- Organizează mai degrabă întâlniri individuale decât prezentări.
- Găsește o abordare autentică care îți vine natural atunci când inviți alte persoane să afle mai multe.
- Fii gata să te adaptezi la direcția pe care o consideri cea mai potrivită în acel moment, indiferent de ce ai planificat în prealabil.

Folosind punctele forte specifice domeniului Relationship Building (Dezvoltarea de relații), cum vei face invitațiile?

Strategic Thinking (Gândire strategică)



- Imaginează-ți dinainte conversația pe care dorești să o ai cu fiecare persoană în parte. Gândește-te bine la ce vei spune și cum le vei prezenta produsele dōTERRA.
- Folosește-ți cunoștințele despre uleiurile esențiale pentru a-i ajuta pe oameni să vadă cum le poate fi de folos dōTERRA, apoi invită-i să afle mai multe.
- Gândește-te la conversațiile reușite despre dōTERRA pe care le-ai purtat în trecut. Ce lecții ai învățat din acele experiențe, pe care le poți aplica în situații viitoare?



- Fă-ți o schemă cu numărul de invitații pe care trebuie să le faci pentru a-ți atinge obiectivele.
- Folosește o abordare specifică și sistematică în ce privește invitațiile (discuții individuale, prezentări etc.) Monitorizează-ți rezultatele și fă modificări acolo unde este necesar.
- Împărtășește-ți obiectivele și viziunea pentru afacerea proprie dōTERRA și invită-i pe ceilalți să ți se alăture.

Folosind punctele forte specifice domeniului Strategic Thinking (Gândire strategică), cum vei face invitațiile?

Cred în standardizarea automobilelor. Nu cred în standardizarea ființelor umane.

—Albert Einstein

Prezintă CU AJUTORUL PUNCTELOR FORTE



Prezintă produsele revoluționare și oportunitatea de afaceri pe care le oferă dōTERRA. Fie că publicul țintă este mic sau mare, acasă sau online, folosește-ți punctele forte pentru a maximiza impactul.

Pași esențiali de urmat:



Organizează prezentări și discuții individuale.



Programează prezentări găzduite de participanții la prezentare.



Persoanele care și-au dezvoltat punctele forte și-au îmbunătățit performanțele cu până la 18%.²

Executing (Execuție)



- Creează-ți planul pentru prezentare în prealabil. Pregătește spațiul având grijă la fiecare detaliu.
- Folosește ghidul *Soluții naturale* pentru prezentarea produselor și ghidul *Construiește* pentru prezentarea oportunității de afaceri.
- Oferă mostre fiecărei persoane de față. Menține prezentarea cât mai simplă și ușor de reprodus.



- Propune-ți un număr de prezentări viitoare pe care ai dori să le programezi în cadrul acestei prezentări.
- Oferă câteva cadouri accesibile (cum ar fi brelocuri) pentru a stimula rezervările.
- Pregătește un formular în care să notezi datele persoanelor care sunt interesate să organizeze o prezentare. Contactează-le ulterior și programează-le prezentarea.

Folosind punctele forte specifice domeniului Executing (Execuție), cum vei face prezentarea?

Influencing (Influențare)



- Implică în conversație fiecare persoană care participă la prezentare. Ajută-le să se simtă confortabil și să fie entuziaste înainte de a-ți începe prezentarea.
- La început, oferă-le participanților posibilitatea de a testa uleiurile esențiale, pentru a stabili o legătură cu produsele și a se implica în prezentare.
- Bucură-te de șansa de a face prezentări unui public mai numeros.



- Citește participanții și identifică noi gazde la fiecare prezentare. Încurajează-le să-și organizeze propria prezentare.
- Împărtășește idei și experiențe proprii. Invită participanții să descopere și ei acele lucruri pe cont propriu, începând cu organizarea propriei prezentări.
- Ajută-i să accepte cu ușurință provocarea de a găzdui propria prezentare. Anticipează posibilele obiecții și găsește soluții.

Folosind punctele forte specifice domeniului Influencing (Influențare), cum vei face prezentarea?

² Gallup, 2016.

Nu avem parte de armonie când toți cântăm aceeași notă.

—Doug Floyd

Relationship Building (Dezvoltarea de relații)



- Stabilește o legătură cu participanții din momentul în care intră pe ușă.
- Ajută gazda să asigure o atmosferă confortabilă și specială pentru participanți.
- Personalizează fiecare prezentare în funcție de participanți. Prezintă impactul pozitiv pe care dōTERRA l-a avut în întreaga lume prin dōTERRA Healing Hands™ și Co-Impact Sourcing™.



- Află numele gazdelor și prioritățile lor legate de sănătate. Întreabă-le dacă ar fi interesate să găzduiască o prezentare care să se axeze în mod specific pe acele priorități.
- Ajută-i pe ceilalți să fie entuziasmați cu privire la găzduirea unei prezentări, împărtășind din experiența ta.
- Când discuți despre găzduirea unei prezentări cu o persoană, fii atent la reacția sa. Observă care sunt sentimentele sale legate de aceasta și, dacă are emoții, discută despre motivele sale de îngrijorare.

Folosind punctele forte specifice domeniului Relationship Building (Dezvoltarea de relații), cum vei face prezentarea?

Strategic Thinking (Gândire strategică)



- Înainte de a începe prezentarea, stabilește-ți un obiectiv specific legat de numărul de persoane pe care le vei înscrie la fiecare prezentare.
- Axează-te pe materialul de prezentare și oferă cele mai bune informații posibile. Asigură-te că fiecare parte a prezentării demonstrează modul în care produsele dōTERRA oferă soluții.
- Gândește-te la potențialele întrebări care pot apărea și decide cum vei răspunde la ele. Oferă sfaturi și recomandări relevante.



- După prezentare, vorbește cu invitații și vezi dacă sunt interesați să organizeze propria prezentare. Ajută-i să vadă în ce măsură le va fi de folos acest lucru pe viitor.
- Prezintă-le ce anume ar însemna oportunitatea de afaceri pentru ei și de ce este relevant să afle mai multe informații.
- Depășește obstacolele, oferind perspective noi și instrucțiuni detaliate utile pentru organizarea unei prezentări.

Folosind punctele forte specifice domeniului Strategic Thinking (Gândire strategică), cum vei face prezentarea?

Enrol (Înscrie)

CU AJUTORUL PUNCTELOR FORTE



Ajută oamenii să introducă uleiurile esențiale în casele lor și să înceapă să-și dezvolte propria afacere dōTERRA. Indiferent de obiectivele lor, **înscrie-ți** clienții folosind punctele forte.

Pași esențiali de urmat:



Înscrie clienți.



Găzduiește prezentări ale stilului de viață.



Persoanele care și-au dezvoltat punctele forte și-au îmbunătățit vânzările cu până la 19%.³

Executing (Execuție)



- Gândește-te cum vei încheia prezentarea cât mai convingător. Stabilește exact ce vei spune și cum vei prezenta beneficiile calității de membru dōTERRA. Consultă ghidul *Lansează* sau adresează-te liderilor de deasupra din structură dacă este necesar.
- Ajută persoanele interesate să se înscrie în Loyalty Rewards Program (Programul de Recompensare a Loialității). Prezintă-le pașii de realizare a unei comenzi de tip LRP.
- Contactează ulterior participanții la prezentare sau la discuțiile individuale din listele tale, care încă nu s-au înscris. Prezintă-le pașii următori ai înscrierii și ajută-i să aleagă un pachet.



- Programează Prezentări ale stilului de viață imediat după prezentare, oferind timp suficient pentru ca produsul să ajungă mai întâi la client.
- Folosește Tabelul de monitorizare a succesului din ghidul *Lansează* din seria *Empowered Success* pentru a te asigura că organizezi o Prezentare a stilului de viață cu fiecare dintre noii tăi clienți.
- În timpul Prezentării stilului de viață întreabă-i dacă vor să găzduiască o prezentare sau să ofere recomandări.

Folosind punctele forte specifice domeniului Executing (Execuție), cum vei face înscrierile?

Influencing (Influențare)



- Anticipează și lămurește potențialele obiecții la sfârșitul prezentării.
- Ajută participanții să aleagă pachete. Vorbește despre ce produse sunt eficiente pentru tine și persoanele pe care le cunoști.
- Folosește rețelele de socializare pentru a prezenta cele mai bune pachete de înscriere și explică cât este de ușor să faci primul pas.



- Maximizează Prezentarea stilului de viață ajutând clienții să-și planifice primele trei luni de comenzi de tip LRP.
- Explică faptul că dōTERRA reprezintă o oportunitate de a avea un stil de viață axat pe starea de bine și de a oferi aceeași oportunitate tuturor celorlalți. Invită-i să împărtășească cu alții aceste informații.
- Vorbește despre încrederea pe care o ai în produsele dōTERRA - faptul că acestea pot aduce o schimbare în bine în viața lor. Insuflă-le entuziasm cu privire la utilizarea produselor.

Folosind punctele forte specifice domeniului Influencing (Influențare), cum vei face înscrierile?

³ Gallup, 2016.

Punctele forte dezvoltă încrederea. Încrederea conduce la acțiune. Când oamenii se simt încrezători în propriile abilități, competențe și talente, sunt fericiți și implicați în această afacere la un alt nivel, mai ridicat.

—Nicole Moultrie

Relationship Building (Dezvoltarea de relații)



- Vorbește-le despre prioritățile legate de starea de sănătate și obiectivele de afaceri. Personalizează recomandările despre pachete în baza informațiilor pe care le-ai aflat.
- Găsește puncte comune; descrie cum te-a ajutat pachetul tău de înscriere când ți-ai început afacerea dōTERRA™, având priorități asemănătoare legate de starea de sănătate.
- Arată oamenilor potențialul de care se pot bucura când adoptă un stil de viață sănătos cu dōTERRA. Ajută-i să aleagă un pachet care-i va ajuta să facă primii pași cu ușurință.



- S-ar putea ca unii clienți să aibă nevoie de mai mult ajutor la început. În timpul Prezentării stilului de viață, spune-le că le vei oferi asistență dacă vor avea întrebări.
- Prezintă-le regimul tău de utilizare a uleiurilor esențiale. Explică diferența pe care a avut-o în viața ta.
- În timpul Prezentării stilului de viață, stabilește dacă această persoană ar dori să fie partenerul tău în afacerea ta dōTERRA.

Folosind punctele forte specifice domeniului Relationship Building (Dezvoltarea de relații), cum vei face înscrierile?

Strategic thinking (Gândire strategică)



- Discută despre soluțiile directe ascultând și adaptându-le în funcție de prioritățile legate de starea de sănătate ale fiecărei persoane în parte. Împărtășește recomandările tale și de ce vor fi eficiente.
- Discută despre Compensation Plan (Planul de compensare) și explică modul în care le-ar putea schimba viața.
- Împărtășește cunoștințele tale despre uleiurile esențiale și diferitele modalități în care își pot începe stilul de viață axat pe starea de bine, alături de dōTERRA.



- Adu diverse materiale pentru noii tăi clienți la Prezentarea stilului de viață. Asigură-te că dispun de surse credibile de informații despre uleiuri esențiale.
- Ajută-i să vadă schimbările de care vor avea parte atunci când vor adopta un stil de viață sănătos cu dōTERRA. Apoi compară în contrast cu modul în care poate se vor simți dacă vor continua să aibă același stil de viață.
- Află despre interesul lor legat de prezentarea sau dezvoltarea unei afaceri dōTERRA. Ascultă-le interesele și motivele de îngrijorare și prezintă-le opinia ta despre care ar fi cea mai bună cale de urmat pentru ei.

Folosind punctele forte specifice domeniului Strategic Thinking (Gândire strategică), cum vei face înscrierile?

Sustine CU AJUTORUL PUNCTELOR FORTE



Sprijină-ți clienții și membrii echipei contactându-i periodic, asigurându-le resurse importante și conectându-i cu comunitatea dōTERRA™.

Pași esențiali de urmat:



Poartă discuții ulterioare cu membrii.



Identifică-ți liderii.



Ai grijă ca echipa ta să fie puternică! Grupurile de lucru care și-au dezvoltat punctele forte au avut o fluctuație a membrilor mai scăzută cu 72%.⁴

Executing (Execuție)



- Planifică-ți discuții ulterioare cu membrii și întâlniri de mentorat.
- Comunică ofertele speciale lunare și promoțiile clienților tăi.
- Oferă clienților tăi o listă de resurse pentru a afla mai multe despre produse, precum evenimente viitoare, cursuri de instruire sau webinarii.



- Stabilește obiectivul de a găsi trei lideri în următoarele 90 de zile sau un alt obiectiv mai complex.
- Planifică întâlniri regulate pentru a instrui noii tăi lideri.
- Asigură în permanență responsabilizare și stabilire de obiective, implementând ghidul *Lansează* cu noii tăi lideri.

Folosind punctele forte specifice domeniului Executing (Execuție), cum vei oferi asistență?

Influencing (Influențare)



- Împărtășește povestea ta noilor tăi clienți.
- Împărtășește informații importante cu entuziasm și motivație.
- Reamintește-le noilor tăi clienți despre beneficiile Programului de Recompensare a Loialității. Arată-le cât de ușor este să-și plaseze comanda pe luna respectivă, dacă nu au făcut-o deja.



- Încurajează-i să înceapă propria afacere dōTERRA. Ajută-i să depășească obstacolele și impasurile.
- Rata medie de retenție a firmei dōTERRA este de 65%. Monitorizează ratele tale de retenție și vezi dacă tu și echipa ta vă puteți îmbunătăți performanțele.
- Arată potențialilor lideri ce pot realiza lucrând cu tine și de ce se potrivesc cu cultura dōTERRA.

Folosind punctele forte specifice domeniului Influencing (Influențare), cum vei oferi asistență?

⁴ Gallup, 2016.

Faptul că liderii mei și membrii echipei mele și-au identificat punctele forte și le-au folosit, i-a ajutat să-și dezvolte propria afacere mai eficient și cu mai mult entuziasm, așa cum El au dorit.

—Robin Jones

Relationship Building (Dezvoltarea de relații)



- Contactează periodic noii clienți, asigurându-te că nevoile lor sunt îndeplinite.
- Găsește metode de conectare cu noi clienți în afara contextului dōTERRA (de exemplu la sală, la evenimente locale, cluburi de carte etc.)
- Invită noii clienți să ți se alăture ție și echipei tale la un eveniment viitor



- Stabilește un program de teleconferințe de mentorat pentru noii tăi lideri. Ascultă care au fost reușitele și provocările lor și oferă-le încurajarea de care au nevoie.
- Ajută noii lideri să-și descopere și să-și înțeleagă Motivația.
- Facilitează conectarea dintre noii lideri și persoanele din echipa ta cu interese similare.

Folosind punctele forte specifice domeniului Relationship Building (Dezvoltarea de relații), cum vei oferi asistență?

Strategic thinking (Gândire strategică)



- Identifică și monitorizează cifrele pentru a ști cine are nevoie de ajutor. Dacă un client nu a plasat o comandă după două luni, contactează-l și află de ce.
- Oferă noilor persoane înscrise informații și resurse utile precum seria Empowered. Împărtășește-le încrederea ta cu privire la utilizarea unui sistem consacrat.
- Planifică tematici lunare pentru instruire privind produsele și afacerea. Comunică tematica lunară noilor tăi clienți.



- Dacă ai persoane care sunt interesate de a fi lideri, ia în considerare plasările strategice.
- Pune-ți deoparte timp pentru a reflecta și a gândi în liniște, fără întreruperi. Gândește-te la fiecare dintre liderii tăi și la modul în care le poți oferi asistență optimă.
- Ajută-ți noii lideri să-și vizualizeze viitorul alături de dōTERRA și încurajează-i să-și stabilească obiective pentru a-și transforma visele în realitate.

Folosind punctele forte specifice domeniului Strategic Thinking (Gândire strategică), cum vei oferi asistență?

FII LIDER CU AJUTORUL PUNCTELOR FORTE

Odată cu creșterea echipei tale, vei crește și tu ca lider. Fiecare lider este diferit, însă vei fi cel mai bun lider când vei îndeplini nevoile echipei tale. Un sondaj recent la care au participat 10.000 de angajați a dezvăluit că există patru aspecte pe care aceștia le apreciază cel mai mult la liderii lor.⁵ Aceste patru nevoi sunt:

stabilitate • speranță • compasiune • încredere



Folosește-ți punctele forte pentru a te asigura că îndeplinești aceste nevoi pentru persoanele care te urmează. Utilizează-ți talentul în ce privește execuția, influențarea celorlalți, dezvoltarea de relații sau gândirea strategică pentru a deveni liderul de care are nevoie organizația ta.

O parte importantă a conducerii cu punctele tale forte este să-i ajuți pe ceilalți să-și afle punctele lor forte. Folosește principiile pe care le-ai învățat în acest ghid pentru a-ți învăța echipa să-și dezvolte propriile puncte forte. Pe măsură ce faci acest lucru, ține cont de aceste principii directoare de dezvoltare a punctelor forte:

- 1 Temele sunt neutre.
- 2 Temele nu sunt etichete.
- 3 Condu dintr-o perspectivă pozitivă.
- 4 Diferențele reprezintă un avantaj.
- 5 Oamenii au nevoie unii de alții.



Singuri nu putem face prea multe,
împreună putem face foarte multe.
—Helen Keller

Înțelegi puterea și potențialul unei organizații bazate pe punctele forte, așadar folosește ce ai învățat din acest ghid și împărtășește cu echipa ta. Ajută-i pe ceilalți să-și dezvolte propriile talente. Mai jos îți prezentăm câteva idei despre cum să incluzi filozofia punctelor forte în echipa ta.

EXECUTING (EXECUȚIE)

- Planifică „Convorbiri axate pe punctele forte”, evidențiind câteva talente odată.
- Asigură-te că liderii tăi au urmărit videoclipurile persoanelor cu performanțe de top.
- Trimite un e-mail cu *Ghidul punctelor forte* către membrii echipei tale.



INFLUENCING (INFLUENȚARE)

- Fă un video live pe Facebook în care să vorbești despre *Ghidul punctelor forte*.
- Completează acest ghid și împărtășește cum consideri tu că te ajută pe plan personal și în afacerea ta.
- Condu prin puterea exemplului și începe să folosești punctele forte în aspectele zilnice din afacerea ta. Povestește celorlalți despre modul în care te-a influențat acest lucru.



RELATIONSHIP BUILDING (DEZVOLTAREA DE RELAȚII)

- Ține teleconferințe cu fiecare dintre liderii tăi eligibili, discutând despre punctele lor forte unice și ajutându-i să înțeleagă modul de utilizare a *Ghidului punctelor forte*.
- Printează un exemplar cu punctele forte ale liderilor tăi, înrămează-l și oferă-l în dar.
- Dezvoltă relațiile și unitatea printr-o activitate amuzantă bazată pe punctele forte la următorul program de instruire sau eveniment cu echipa.

STRATEGIC THINKING (GÂNDIRE STRATEGICĂ)

- Organizează un curs de instruire pentru echipă pentru a parcurge *Ghidul punctelor forte* și a-i ajuta pe toți membrii echipei să înțeleagă cum să-l folosească.
- Fă o schemă cu punctele forte ale celor din echipa ta și discută cu liderii despre cum vă puteți optimiza reciproc talentele și abilitățile.
- Studiază și află mai multe despre fiecare dintre cele 34 de puncte forte pentru a deveni un mentor mai bun.



Dispui de caracteristici și abilități care te fac cu adevărat *unic*. Depinde de tine să transformi aceste caracteristici în *puncte forte*. Nu te mai compara cu ceilalți — punctele forte ți-au fost conferite cu *un scop anume*.

Când îți accepți sinele autentic, *potentialul* tău nu cunoaște limite!

—Emily Wright

