

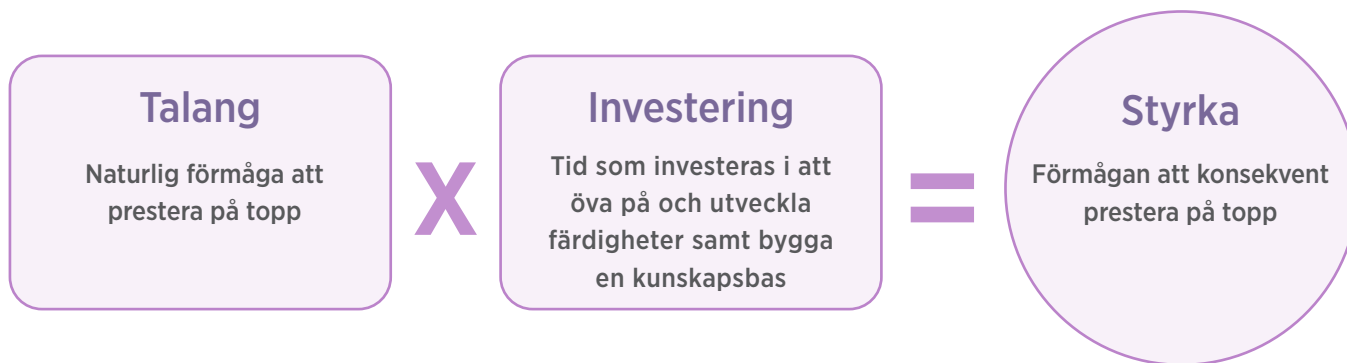
Strengths Guide

FÖR BYGGARE



EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You är ett personligt utvecklingsprogram som är utformat för att lära dig att älska, utnyttja och leva med dina styrkor varje dag. Dina styrkor är naturliga tankemönster, beteenden och känslor. Du börjar med att göra CliftonStrengths®-testet som identifierar dina "signaturteman" eller dina fem bästa grenar i en lista över 34 unika, naturliga talanger. Dina signaturteman är de förmågor du litar mest på för att genomföra planer, påverka andra, bygga relationer och tänka strategiskt. Ditt självförtroende och dina prestationer kan nå nya höjder när du inser att framgång kommer från att utnyttja dina inneboende talanger. **Dina talanger blir till styrkor när du investerar i dem och utvecklar dem.**



Det finns 34 CliftonStrengths-teman som är organiserade i fyra grupper: Verkställa, påverka, relationsbyggande och strategiskt tänkande. Du behöver inte ligga på topp i varje grupp. Om du inte är bra på att verkställa betyder inte det att du inte kan genomföra planer. Fokusera i stället på dina styrkor och hur du kan använda dem för att få de resultat du vill ha.

34 CliftonStrengths®-teman

VERKSTÄLLA

<u>Achiever®</u>	Hårt arbetande, driven, upptagen, produktiv
<u>Arranger®</u>	Organiserad, flexibel, samarbetsvillig, påhittig
<u>Belief®</u>	Passionerad, säker, principfast, engagerad
<u>Consistency®</u>	Rättvis, balanserad, ärlig, förutsägbar
<u>Deliberative®</u>	Observant, försiktig, vaken, analyserande
<u>Discipline®</u>	Strukturerad, organiserad, stabil, planerande
<u>Focus®</u>	Framstegsmedveten, effektiv, målorienterad, bestämd
<u>Responsibility®</u>	Engagerad, flitig, pålitlig, dedikerad
<u>Restorative®</u>	Problemlösande, undersökande, lyhörd, insiktsfull

Personer med starka verkställande drag vet hur man får saker gjorda.



PÅVERKA

<u>Activator</u> [®]	Självgående, handlingsinriktad, dynamisk, energisk
<u>Command</u> [®]	Bestämd, direkt, beslutsam, viljestark
<u>Communication</u> [®]	Uttrycksfull, artikulerad, fångslande, transparent
<u>Competition</u> [®]	Driven, tävlingsinriktad, intensiv, vinnare
<u>Maximizer</u> [®]	Kvalitetsinriktad, selektiv, strävar efter excellens, transformativ
<u>Self-assurance</u> [®]	Säker, trosviss, självständig, ihärdig
<u>Significance</u> [®]	Oberoende, bygger vidare på traditioner, slagkraftig, gör skillnad
<u>Woo</u> [®]	Social, charmerande, engagerande, energigivande

Personer med starka påverkande drag vet hur man tar ledningen, talar med andra och ser till att teamet hörs.

Personer med starka relationsbyggande drag har förmågan att bygga långvariga relationer som svetsar samman ett team och gör det starkare än de enskilda individerna.

RELATIONSBYGGANDE

<u>Adaptability</u> [®]	Flexibel, spontan, responsiv, lätt att tycka om
<u>Connectedness</u> [®]	Skapar broar, tillitsfull, filosofisk, integrerande
<u>Developer</u> [®]	Skarpsynt, tillväxtorienterad, tålmodig, uppmuntrande
<u>Empathy</u> [®]	Känslomässig, insiktsfull, förstående, intuitiv
<u>Harmony</u> [®]	Praktisk, lätt att tycka om, samarbetsinriktad, löser konflikter
<u>Includer</u> [®]	Accepterande, jämställdhetsorienterad, vänlig, välkomnande
<u>Individualization</u> [®]	Förstående, uppskattande, observant, anpassningsvillig
<u>Positivity</u> [®]	Entusiastisk, optimistisk, rolig, spännande
<u>Relator</u> [®]	Vårdande, autentisk, äkta, transparent

STRATEGISKT TÄNKANDE

<u>Analytical</u> [®]	Logisk, objektiv, datadriven, skeptisk
<u>Context</u> [®]	Historisk, inåtvänd, vetgirig, helhetsperspektiv
<u>Futuristic</u> [®]	Fantasifull, inspirerande, energigivande, framtidsorienterad
<u>Ideation</u> [®]	Kreativ, originell, innovativ, insiktsfull
<u>Input</u> [®]	Frågorande, informerad, arkiverande, undersökande
<u>Intellection</u> [®]	Förnuftig, filosofisk, inåtvänd, reflekterande
<u>Learner</u> [®]	Nyfiken, intresserad, lär sig snabbt, passionerad
<u>Strategic</u> [®]	Observant, förutseende, skarpsinnig, selektiv

Personer med starka drag av strategiskt tänkande överväger vad de skulle kunna vara. De absorberar och analyserar information som hjälper dem att fatta bättre beslut.

LÄR KÄNNA DINA STYRKOR

Varför bör jag känna till mina styrkor?

Människor som fokuserar på att använda sina styrkor: Rapporterar tre gånger så ofta bra livskvalitet

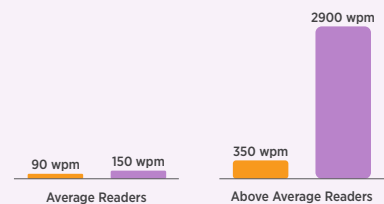
Dina styrkor är dina superkrafter. De är dina unika talanger och i kombination utgör de din högpresterande zon. Att känna till dina talanger gör det lättare att identifiera de specifika färdigheter som, när de utvecklas, hjälper dig att uppnå dina mål.

Alltför ofta fokuserar vi på svagheter, det som är trasigt, fel och behöver fixas. Att fokusera på det positiva och utveckla medfödda talanger och förmågor är kraftfullt. Oavsett hur mycket du försöker, kommer du till exempel alltid att vara bättre på att skriva och rita med din dominerande hand än med din icke-dominerande hand. Att bygga vidare på dina naturliga talanger ger alltid bättre resultat än att försöka förbättra det som inte är naturligt. Dina talanger bestämmer inte *vad* du gör, utan snarare *hur* du gör det.

Din tid utnyttjas bäst när du fokuserar på att förvandla dina naturliga talanger till styrkor.



En studie från University of Nebraska visar den potentiella effekten av att fokusera på styrkor. Grafen nedan visar läshastigheten för genomsnittliga läsare och läsare över genomsnittet **före** och **efter** en kurs i snabbläsning.



Det är en ökning på 66 % jämfört med 728 %.

Hur kan styrkor hjälpa mitt team?

Människor som fokuserar på att använda sina styrkor: Sex gånger så troligt att de är engagerade i sitt arbete

Att arbeta som ett team med människor som förstår sina styrkor gör att du kan leda, stötta, samarbeta och växa snabbare och mer effektivt. Du förstår vad som motiverar dig själv och andra samt vad som ger energi och det hjälper dig att se hur varje teammedlem kan prestera på bästa sätt. Det gör att du kan bygga förtroende och skapa stabilitet i ditt team, särskilt när du hjälper dem att lära känna sina egna styrkor.

Vad händer när vi fokuserar på det som är bra hos människor i stället för det som är fel?

—Donald O. Clifton

Att fokusera på styrkor har förändrat min verksamhet helt. Nästan varje dag vaknar jag och tänker: "Vad vill jag uppnå i dag och vad ska jag börja med?" Activator är min motor för att hantera projekt. Genom att använda Positivity och Communication kan jag agera som ledare och dela mitt budskap om helande och överflöd. Att förstå andras styrkor har varit den största gåvan av alla eftersom jag kan använda den informationen för att vägleda och hjälpa dem att maximera sina unika talanger.

—Dr. Mariza Snyder

Många strävar efter samma mål, men vägen dit kommer att variera. Att känna till dina styrkor ger dig en karta för vägen till framgång. När du bejakar dina unika styrkor kan du lyckas genom att göra det du gör bäst på ett naturligt sätt.

Om du känner till ditt teams styrkor har du dessutom mer medkänsla, förståelse och empati när du bygger upp affärssamarbeten. Det är speciellt effektivt när du hjälper dina teammedlemmar att inse sin egen potential och sträva efter att förverkliga sina drömmar.

ÄLSKA DINA STYRKOR

Att älska dina styrkor är ett viktigt steg för att veta hur du ska använda dem. Gör övningen nedan, den hjälper dig känna igen och bejaka dina styrkor. Därefter diskuterar du dina styrkor. Prata med familj, vänner, teamkompisar och din upline om dina styrkor och hur du använder dem.

Styrkepåståenden

Tänk på de stunder när du använt dina styrkor i din dōTERRA™-verksamhet, när du lyckades eller hade positiv inverkan på någon annans liv. Tänk på sådana ögonblick när du använt dina styrkor och slutför övningen nedan. (Se nyckelorden på sidorna 2 till 3 om du behöver inspiration.)

1 Skriv en mening som beskriver var och en av dina fem bästa styrkor och vad du tycker om dem.

2 Kombinera dina fem styrkepåståenden i ett personligt styrkemeddelande.

Styrka	Beskrivning
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Exempel:

Maximiser - Jag gillar att ta något som är bra och göra det bättre.

Activator - När jag väl vet vad jag vill så agerar jag.

Futuristic - Jag gillar att överväga möjligheter.

Belief - Jag har vissa kärnvärderingar som aldrig förändras.

Achiever - Jag ställer höga krav på mig själv inom olika livsområden.

Styrkepåståenden

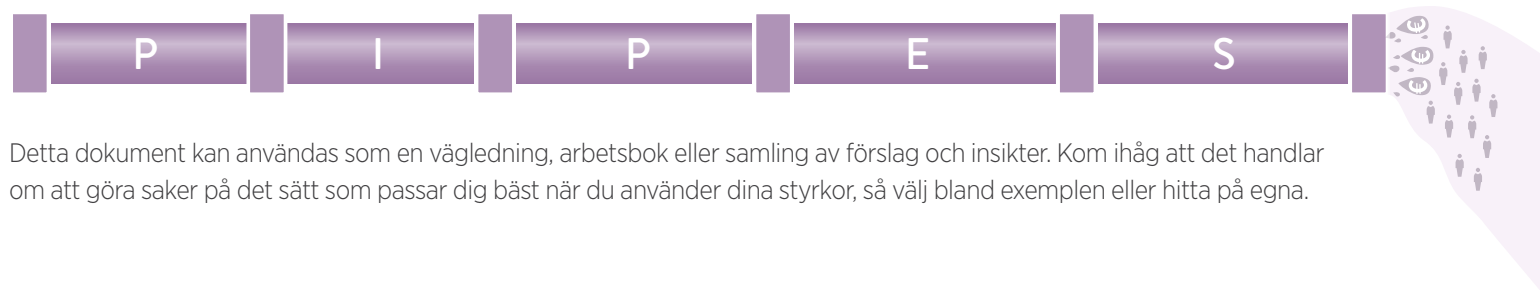
Exempel:

Min drivkraft är att tänka på hur det kan bli och hur jag kan göra det bra. Jag handlar sedan snabbt och följer mina vägledande principer med enastående resultat.

LEV MED DINA STYRKOR

Så här använder du den här guiden

När du känner till dina fem huvudstyrkor och har formulerat vad de betyder för dig är du redo att börja använda dem för att bygga upp din dōTERRA™-verksamhet! I den här guiden har de aktiviteter som skapar din dōTERRA-pipeline delats upp för att hjälpa dig att komma igång: **Prepare, Invite, Present, Enrol, Support**. För varje ledord hittar du viktiga åtgärdssteg i [Empowered Success Launch-guiden](#) och förslag på hur du använder dina styrkor för att uppnå dem. **Baserat på kollektiva erfarenheter från dōTERRA-ledare och byggare** har dessa steg visat sig vara avgörande för att bygga en dōTERRA-verksamhet. Förslagen är organiserade i styrkegrupperna verkställa, påverka, relationsbyggande och strategiskt tänkande.



Detta dokument kan användas som en vägledning, arbetsbok eller samling av förslag och insikter. Kom ihåg att det handlar om att göra saker på det sätt som passar dig bäst när du använder dina styrkor, så välj bland exemplen eller hitta på egna.

Prepare MED DINA STYRKOR



Utnyttja dina styrkor när du **förbereder** dig för framgång med dōTERRA. Du kommer att få bättre resultat när du vidtar följande viktiga åtgärder på ditt eget sätt och använder dina unika styrkor!

Toppresterande personer är sällan välavvägda individer. I stället är de extrema.

—Donald O. Clifton

Viktiga åtgärdssteg:



Sätt tydliga mål för de kommande månaderna.



Upprätta tidslinjer för din verksamhet.



Gör en lista över personer som du vill tala med om dōTERRAs produkter och affärsmöjligheter.

Se *Empowered Success*-rankvägledningen för fler viktiga åtgärder!

Verkställa



- Kommunika dina mål med din upline eller dina teammedlemmar, det gör dig ansvarig inför dem.
- Skriv ner dina mål och lägg lappen någonstans där du ser den dagligen.



- Planera nästa månad och schemalägg PIPES-åtgärderna som du behöver vidta varje vecka. Planera in klasser för den kommande månaden.
- Dela upp din tidslinje i realistiska dagliga mål och skriv upp dem i din kalender. Spåra dina framsteg på vägen.



- Fyll i checklisten över aktiviteter i *Empowered Success Launch*-guiden. Prioritera och kategorisera din lista över människor.
- Bestäm hur du mest effektivt når ut till personerna på din lista.

Hur förbereder du dig med dina verkställande styrkor?

Påverka



- Bestäm ditt övergripande mål med din dōTERRA-verksamhet och skillnaden du vill göra i människors liv.
- Gör personlig utveckling till en prioritet.



- Fråga din upline hur deras tidslinje såg ut när de var där du är nu. Använd det som en måttstock för att mäta dina framsteg.
- Börja nu! Du kan förfinas och förbättra din plan under tiden.



- Tänk på de influencers som du vill arbeta med och de personer som kan vara intresserade av vad du har att dela.
- Bestäm det bästa sättet att få kontakt med människor som kan vara intresserade. Vilka onlinegrupper eller forum tillhör de?

Hur förbereder du dig med dina styrkor att påverka?

Jag älskar att integrera mina styrkor i min dōTERRA-verksamhet. Det ger mig ett tydligt språk när jag pratar med mitt team om deras individuella talanger och gåvor och hjälper mig att kommunicera på ett sätt som är kraftfullt och betydelsefullt för dem. Sedan vi integrerade styrkor har vi skapat nära relationer inom teamet. Vi uppskattar varandras förmågor och det har uppmuntrat till medkänsla, självförtroende och glädje. Det har förvandlat min verksamhet.

—Kristin Van Wey

Relationsbyggande



- Tänk på hur du vill förbättra andras liv genom dōTERRA. Hur många människor vill du hjälpa?
- När du sätter upp mål för din affärsverksamhet ska du bestämma hur många personer du vill ska vara med dig och bygga en ekonomisk pipeline.



- Upprätta ett regelbundet mentorschema och delta i teamsamtal och månatliga utbildningar.
- Ta dig tid att interagera med ditt team på meningsfulla, personliga sätt. Schemalägg personer i din kalender med namn och reservera mycket tid för konversationer.



- Tänk på de människor du känner, skriv en lista över de som du tycker om att arbeta med för att bygga din dōTERRA™-verksamhet.
- Fråga dig själv vilka som har kompletterande styrkor och intressen och som kan ge ditt team mångfald.

Hur förbereder du dig med dina relationsbyggande styrkor?

Strategiskt tänkande



- Ta dig tid att föreställa dig och skriva ner dina mål. Sätt ett affärsmål på 90 dagar.
- Bestäm din vision för din verksamhet. Fråga dig själv vad du kan lära ut på dina lektioner den här månaden som gör att du kan dela den visionen med andra.



- När du har fastställt ditt mål bör du tänka strategiskt och planera vad du behöver för att uppnå det och när. Använd verktyg från Empowered Success-guiderna som checklistan över aktiviteter och Power of 3-planeraren.
- Gör ett schema med klasser, one-on-ones, affärspresentationer osv. för varje månad. Gör en översikt över ämnen som passar din målgrupps intressen och som gör att de vill delta.



- Brainstorma med människor som du tror skulle vara öppna för att prata om dōTERRA. Bolla idéer med en familjemedlem eller vän.
- Lär dig så mycket du kan om fördelarna och egenskaperna hos de essentiella oljorna.

Hur förbereder du dig med dina styrkor för strategiskt tänkande?

Invite MED DINA STYRKOR



Alla har sitt eget sätt att introducera dōTERRA för andra. Använd dina styrkor för att **bjuda in** folk på ditt sätt! Interagera med människor på ett trovärdigt och äkta sätt, dela dina erfarenheter med de essentiella oljorna och bjud in dem till en presentation.

Viktiga åtgärdssteg:



Samverka med personerna på din lista och upptäck deras intressen och behov.



Nå ut till andra och bjud in dem att lära sig mer om dōTERRA.



Människor som utvecklar sina styrkor visar upp till 15 procent större engagemang i sitt arbete.¹

Håll utkik efter fler resultat från Gallups globala studie i den här guiden som visar varför dina styrkor är viktiga!

Verkställa



- Ha ett system för att nå ut till personerna på din lista så att ingen förbises.
- Sätt ett mål att dela prover med ett bestämt antal personer.
- Hitta en lyckad formulering eller fras för att bjuda in andra som du gillar. Se sidan 9 i Launch-guiden.



- Öva dig på att bjuda in till event genom att rollspela med vänner, familj eller din upline.
- Ta reda på vilka personer du vill bjuda in och till vilket event innan du pratar med dem.
- Sätt ett mål för hur många personer du vill nå ut till varje dag och/eller vecka.

Hur bjuder du in med dina verkställande styrkor?

Påverka



- Arbeta på din lista och bestäm hur du kan presentera dōTERRATMs produkter och affärsmöjligheter med personerna på din lista.
- Använd sociala medier och andra nätverksformer för att utöka räckvidden.
- Använd produkterna konsekvent och dela hur de har hjälpt dig att uppnå dina hälsomål.



- Se på när en dōTERRA-ledare som du ser upp till bjuder in någon till ett event. Det kan uppmuntra dig att bli bättre.
- Förbered viktiga samtalspunkter som du kan använda när du bjuder in. Hitta det bästa sättet att säga det du vill säga.
- Dela dina känslor för dōTERRA och den positiva inverkan företaget har på världen. Hjälp andra att se fram emot att lära sig mer om företaget.

Hur bjuder du in med dina styrkor att påverka?

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

Relationsbyggande



- Bjud in varje person på ett personligt sätt. Ta dig tid att bygga upp en relation samt lyssna på och ta itu med deras problem.
- Utveckla nya relationer genom att träffa dina vänners vänner.
- Hitta en gemensam grund med de människor du pratar med. Hjälp dem att se vad de har gemensamt med dōTERRAs vision.



- Överväg att hålla one-on-ones i stället för klasser.
- Hitta den strategi som känns mest naturlig för dig när du bjuder in andra att lära sig mer.
- Anpassa dig efter den väg du känner passar bäst för stunden, oavsett vad du hade planerat.

Hur bjuder du in med dina relationsbyggande styrkor?

Strategiskt tänkande



- Föreställ dig konversationen som du vill ha med varje person i förväg. Tänk igenom vad du kommer att säga och hur du introducerar dōTERRAs produkter.
- Använd dina kunskaper om essentiella oljor för att få dem att se hur dōTERRA kan vara till fördel och bjud sedan in dem att lära sig mer.
- Tänk tillbaka på samtal om dōTERRA som du har haft tidigare och som gick bra. Vad lärde du dig av den erfarenheten som kan tillämpas i framtida situationer?



- Beräkna hur många inbjudningar du behöver för att nå dina mål.
- Använd ett systematiskt tillvägagångssätt för att bjuda in (one-on-ones, klasser osv.). Spåra dina resultat och gör justeringar vid behov.
- Dela dina mål och din vision om din dōTERRA- verksamhet och bjud in andra att arbeta med dig.

Hur bjuder du in med dina styrkor för strategiskt tänkande?

Jag tror på att standardisera bilar. Jag tror inte på att standardisera människor.

—Albert Einstein

Present MED DINA STYRKOR



Presentera de livsförändrade produkterna och affärsmöjligheterna som dōTERRA erbjuder. Oavsett om din publik är liten eller stor, i ett hem eller online, bör du använda dina styrkor för att maximera din inverkan.



Människor som utvecklar sina styrkor ökar sina prestationer med upp till 18 procent.²

Viktiga åtgärdssteg:



Håll klasser och one-on-ones.



Boka in fler klasser via dina klasser.

Verkställa



- Skapa en klassöversikt i förväg. Planera och förbered lokalen väl.
- Följ vägledningen för klasser i *Naturliga lösningar* för exempel på produktpresentationer och *Build-guiden*
- Ge prover till alla i klassen. Se till att lektionen är enkel och lätt att duplicera.



- Ha ett mål för hur många nya klasser du vill boka in under klassen.
- Ta med några prisvärda gåvor (t.ex. en nyckelring) som incitament att boka.
- Var beredd med ett formulär för att anteckna uppgifter om personer som är intresserade av att hålla en klass. Följ upp strax efter och schemalägg klassen.

Hur presenterar du med dina verkställande styrkor?

Påverka



- Prata med alla som deltar i klassen. Hjälプ dem att känna sig bekväma och nyfikna innan du börjar presentationen.
- Dela ut essentiella oljor i början av klassen så att din publik kan känna på produkterna och engagera sig i ditt presentationsmaterial.
- Älska en stor publik.



- Läs av rummet och identifiera nya värdar i varje klass. Uppmuntra dem att hålla egna klasser.
- Dela dina idéer och erfarenheter. Bjud in deltagarna att uppleva samma saker och hålla egna klasser.
- Gör det enkelt för andra att hålla en klass. Förutse eventuella invändningar och hitta lösningar.

Hur presenterar du med dina styrkor att påverka?

² Gallup, 2016.

Det blir ingen melodi om alla sjunger samma ton.

—Doug Floyd

Relationsbyggande



- Interagera med människor så fort de anländer.
- Hjälp värden att få alla att känna sig bekväma och utvalda.
- Anpassa varje klass efter deltagarna. Dela den positiva inverkan som dōTERRA har på världen genom dōTERRA Healing Hands™ och Co-Impact Sourcing™.



- Lär dig dina gästers namn och hälsoprioriteringar. Fråga om de skulle vara intresserade av att hålla en klass som specifikt tar upp dessa prioriteringar.
- Hjälp andra att känna förväntan inför att hålla en klass genom att dela med dig av dina egna erfarenheter.
- När du diskuterar att vara värd för en klass med någon bör du vara uppmärksam på deras reaktioner. Pejla hur de känner inför det och ta upp deras frågor om de är nervösa.

Hur presenterar du med dina relationsbyggande styrkor?

Strategiskt tänkande



- Innan du undervisar ska du sätta ett specifikt mål för hur många personer du vill ska enrollas i varje klass.
- Fokusera på presentationsmaterialet och ge så mycket information som möjligt. Försök få alla i klassen att förstå hur dōTERRA-produkter ger lösningar.
- Tänk på eventuella frågor som kan uppstå och bestäm hur du ska hantera dem. Ge råd och rekommendationer.



- Efter klassen bör du prata med gästerna och se om de är intresserade av att vara värd för en egen klass. Hjälp dem att se hur det kan gynna dem i framtiden.
- Beskriv vad affärsmöjligheten kan innebära för dem och varför det är viktigt att lära sig mer.
- Övertvinn motargument genom att erbjuda nya perspektiv och användbara steg-för-steg-instruktioner om hur man håller en klass.

Hur presenterar du med dina styrkor för strategiskt tänkande?

Enroll MED DINA STYRKOR



Hjälp människor att få in essentiella oljor i sina hem och komma igång med att bygga sin egen dōTERRA™-verksamhet. **Enrolla** kunder med dina styrkor oavsett deras mål.



Människor som utvecklar sina styrkor ökar sin försäljning med upp till 19 procent.³

Viktiga åtgärdssteg:



Enrolla kunder.



Håll wellness-konsultationer.

Verkställa



- Öva ditt avslut. Tänk igenom exakt vad du vill säga och hur du presenterar fördelarna med ett dōTERRA-medlemskap. Läs Launch-guiden eller prata med dina upline-ledare om det behövs.
- Hjälp andra att registrera sig i Loyalty Rewards Program (LRP). Gå igenom hur man skapar en LRP-beställning med dem.
- Följ upp personer som deltagit i klasser eller one-on-ones men som inte har enrollat än. Gå igenom stegen för att enrolla och hjälp dem att välja ett kit.



- Planera wellness-konsultationer omedelbart efter kursen, men se till att kundens produkter hinner levereras först.
- Använd checklistan för aktiviteter i Empowered Success Launch-guiden och se till att du gör en wellness-konsultation med alla nya kunder.
- Ta dig tid under wellness-konsultationen att fråga om hen är intresserad av att vara värd för en klass eller ge rekommendationer på andra intresserade.

Hur enrollar du med dina verkställande styrkor?

Påverka



- Förutse och ta upp eventuella invändningar i slutet av klassen.
- Hjälp deltagarna att välja kit. Dela det som fungerar bra för dig och andra som du känner.
- Använd sociala medier för att visa de bästa enrollningskiten för nybörjare och förklara hur lätt det är att komma igång.



- Maximera wellness-konsultationen genom att hjälpa kunderna att planera sina LRP-beställningar för de första tre månaderna.
- Förklara att dōTERRA är en möjlighet att leva en wellness-livsstil och som ger alla samma möjligheter. Be dem dela den med andra.
- Dela din övertygelse om att dōTERRA-produkter kan göra skillnad i deras liv. Hjälp dem att bli nyfikna på att använda produkterna.

Hur enrollar du med dina styrkor att påverka?

³ Gallup, 2016.

Styrkor bygger självförtroende. Självförtroende leder till handling. När människor känner sig säkra på sina egna förmågor, gåvor och talanger, är de glada och engagerade i verksamheten på en ny, högre nivå.

—Nicole Moultrie

Relationsbyggande



- Prata med människor om deras hälsoprioriteringar och affärs mål. Rekommendera kit baserat på det du lärt dig.
- Hitta gemensamma nämnare. Dela hur ditt enrollningskit hjälpte dig med liknande hälsoprioriteter när du startade din dōTERRA™-verksamhet.
- Visa människor potentialen som kan frigöras när de lever en hälsosam livsstil med dōTERRA. Hjälp dem att välja ett kit som gör att de kommer igång enkelt.



- Vissa kunder kan behöva mer hjälp för att komma igång. Tala om för dem under wellness-konsultationen att du finns där för att svara på frågor.
- Dela din användning av essentiella oljor med dem. Beskriv vilka skillnader det gjort i ditt liv.
- Under wellness-konsultationen bör du fråga dig själv om den här personen vill arbeta med dig i din dōTERRA-verksamhet.

Hur enrollar du med dina relationsbyggande styrkor?

Strategiskt tänkande



- Kom med praktiska lösningar genom att lyssna och anpassa efter varje individs hälsoprioriteringar. Dela dina rekommendationer och tala om varför de kommer att vara effektiva.
- Gå igenom kompensationsplanen och beskriv hur den potentiellt kan förändra deras liv.
- Dela dina kunskaper om essentiella oljor och de olika vägarna man kan ta för att börja sin wellness-livsstil med dōTERRA.



- Ta med material till nya kunder vid wellness-konsultationen. Se till att kunderna har trovärdiga informationskällor om essentiella oljor.
- Hjälp dem att se vilken skillnad de kommer att upptäcka när de lever en hälsosam livsstil med dōTERRA. Kontrastera det med hur de kommer att känna sig om de fortsätter sin nuvarande livsstil.
- Fråga om de är intresserade av att dela eller bygga en dōTERRA-verksamhet. Lyssna på deras intressen och frågor och beskriv vad du tycker är den bästa vägen för dem.

Hur enrollar du med dina styrkor för strategiskt tänkande?

Support MED DINA STYRKOR



Supporta dina kunder och teammedlemmar genom att följa upp regelbundet, tillhandahålla viktiga resurser och håll kontakten med dōTERRA™-communityn.



Se till att ditt team använder sina styrkor! Arbetsgrupper som utvecklar sina styrkor har upp till 72 procent lägre personalomsättning.⁴

Viktiga åtgärdssteg:



Följ upp medlemmarna.



Hitta dina byggare.

Verkställa



- Skapa ett schema för uppföljning och mentorskap.
- Meddela dina kunder om månatliga specialerbjudanden och kampanjer.
- Ge dina kunder en lista med resurser där de kan lära sig mer om produkterna, till exempel kommande event, utbildningar eller webinarier.



- Sätt som mål att hitta tre byggare under de kommande 90 dagarna eller ett annat mål som utmanar dig.
- Planera regelbundna utbildningar med dina nya byggare.
- Ta ansvar och sätt upp mål för nya byggare genom att implementera anvisningarna i Launch-guiden.

Hur supportar du med dina verkställande styrkor?

Påverka



- Berätta din historia för nya kunder.
- Dela viktig information med entusiasm och engagemang.
- Påminn nya kunder om fördelarna med Loyalty Rewards-programmet. Visa dem hur lätt det är att lägga in en månadsbeställning om de inte redan har gjort det.



- Uppmuntra andra att komma igång med sina egna dōTERRA-verksamheter. Hjälプ dem att övervinna hinder och förutfattade meningar.
- dōTERRAs genomsnittliga återköpsgrad är 65 procent. Håll koll på din återköpsgrad och se om du och ditt team kan göra bättre.
- Visa potentiella byggare vad de kan uppnå genom att arbeta med dig och varför de passar bra för dōTERRA.

Hur supportar du med dina styrkor att påverka?

⁴ Gallup, 2016.

Nu när mina ledare och teammedlemmar identifierat och använder sina styrkor kan de göra affärer mer effektivt och naturligt på sitt sätt.

—Robin Jones

Relationsbyggande



- Ta regelbundet kontakt med nya kunder och se till att deras behov tillgodoses.
- Hitta sätt att få kontakt med nya kunder utanför dōTERRA (till exempel på gymmet, lokala evenemang, bokcirklar).
- Bjud in nya kunder att vara med dig och ditt team vid ett kommande event.



- Upprätta en regelbunden rutin för mentorsamtal med nya byggare. Lyssna på deras framsteg och utmaningar och ge uppmuntran vid behov.
- Hjälプ nya byggare att lära sig mer och förstå vad som driver dem.
- Koppla ihop nya byggare med personer i ditt team som har liknande intressen.

Hur supportar du med dina relationsbyggande styrkor?

Strategiskt tänkande



- Spåra och övervaka siffrorna för att identifiera vem som behöver support. Om en kund inte har gjort en beställning efter några månader kan du kontakta hen och ta reda på varför.
- Ge nyenrollade medlemmar användbar information och resurser, till exempel Empowered-verktygen. Dela din övertygelse att följa ett etablerat system.
- Planera månatliga teman för produktutbildningar och affärsutbildningar. Kommunicera månadstemat till dina nya kunder.



- Överväg strategiska placeringar om du har människor som är intresserade av att vara byggare.
- Gör tid i ditt schema för tyst, oavbrutet tänkande och kontemplation. Tänk på dina byggare och hur du bäst kan supporta dem.
- Hjälプ nya byggare att visualisera sin framtid med dōTERRA och uppmuntra dem att sätta upp egna mål för att uppnå den.

Hur supportar du med dina styrkor för strategiskt tänkande?

LED MED DINA STYRKOR

När ditt team växer kommer du att växa som ledare. Varje ledare är unik, men du arbetar på topp när du tillgodoser behoven hos ditt team. En nyligen genomförd undersökning av 10 000 anställda avslöjade att det finns fyra saker som uppskattas mest hos ledare.⁵ De är:

Stabilitet • Hopp • Medkännande • Förtroende



Använd dina styrkor för att se till att du tillgodoser dessa behov hos de som följer dig. Använd dina verkställande, påverkande, relationsbyggande eller strategiska talanger för att bli ledaren som din organisation behöver.

En viktig del av att leda med dina styrkor är att hjälpa andra att identifiera sina. Använd principerna du har lärt dig i den här guiden för att hjälpa ditt team att utveckla sina egna styrkor. Tänk på dessa vägledande principer för styrkeutveckling när du gör det:

- 1 Teman är neutrala.
- 2 Teman är inte etiketter.
- 3 Led med positiv avsikt.
- 4 Skillnader är en fördel.
- 5 Människor behöver varandra.



Vi kan bara göra en del ensamma, men tillsammans kan vi åstadkomma mycket.
—Helen Keller

Nu när du förstår kraften och potentialen i en styrkebaserad organisation kan du ta det du har lärt dig i den här guiden och dela det med ditt team. Hjälp andra att utveckla sina talanger. Nedan följer några idéer för att integrera styrkefilosofin i ditt team.

VERKSTÄLLA

- Planera in styrkesamtal och ta upp några talanger i taget.
- Se till att dina ledare tittar på videofilmerna om sina främsta talanger.
- E-posta *Strengths-guiden* till ditt team.



PÅVERKA

- Gör en Facebook Live-video om *Strengths-guiden*.
- Läs den här guiden och dela hur du tror att den kan hjälpa dig personligen och ditt företag.
- Led med exempel och börja använda dina styrkor i de dagliga aspekterna av din verksamhet. Dela med andra hur det påverkar dig.



RELATIONSBYGGGANDE

- Ring till alla dina kvalificerade ledare, gå igenom deras unika styrkor och hjälp dem att förstå hur man använder *Strengths-guiden*.
- Skriv ut kopior av dina ledares styrkor, rama in dem och ge som gåvor.
- Bygg upp gemenskap och enhet genom att göra en rolig, styrkebaserad aktivitet vid nästa teamutbildning eller event.

STRATEGISKT TÄNKANDE

- Organisera en teamutbildning för att gå igenom *Strengths-guiden* och hjälp alla att förstå hur de använder den.
- Kartlägg ditt teams styrkor och brainstorma med dina ledare om hur ni kan optimera varandras talanger och färdigheter.
- Gör research och lär dig mer om de 34 styrkorna för att bli en bättre mentor.



Du har egenskaper och gåvor som gör dig
unik. Det är upp till dig att förvandla dessa
egenskaper till *styrkor*. Sluta jämföra dig själv
med andra – du fick dina styrkor för ett syfte. När
du omfamnar ditt verkliga jag, blir din
potential gränslös!

—Emily Wright