

dōTERRA
EMPOWERED
you

Vodnik po vrtnah

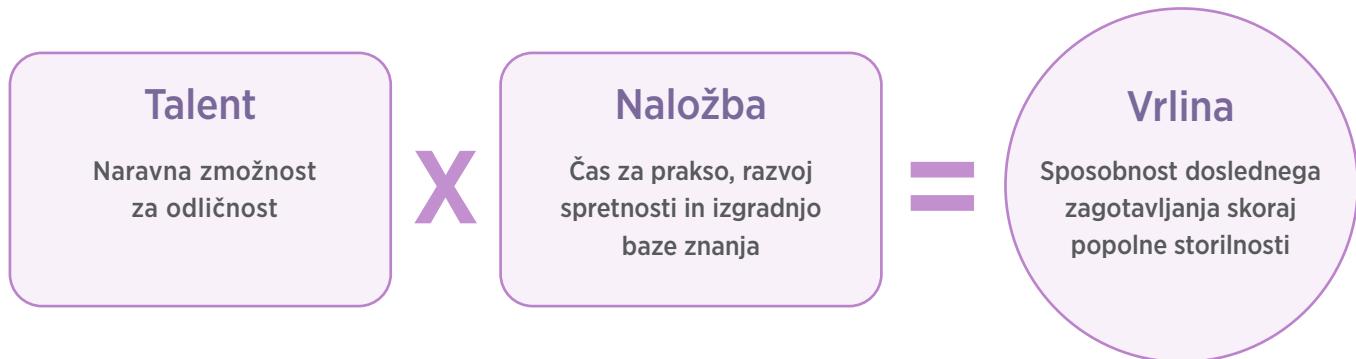
ZA BUILDERJE



Ó

EMPOWERED YOU

dōTERRA™ Empowered You je program osebnostnega razvoja, ki je oblikovan kot pomoč, da se o svojih vrlinah vsak dan učite, jih ljubite in živite. Vaše »vrline« so vaši naravni miselni, vedenjski in čustveni vzorci. Pričnite z ocenjevanjem vrlin CliftonStrengths®, s pomočjo katerega boste določili svoje »prepoznavne teme« ali pet najpomembnejših tem, ki jih boste izbrali s seznama 34 edinstvenih naravnih talentov. Vaše prepoznavne teme so vaši talenti, na katere se najbolj zanesete pri izpeljevanju načrtov, vplivanju na druge, gradnji odnosov in strateškem razmišljanju. Spoznanje, da veličina izhaja iz vaših individualnih talentov, omogoča vaši samozavesti in vašim zmogljivostim, da dosežete nove stopnje. **Z naložbo v te talente in njihovim razvijanjem ti postanejo vrline.**



34 tem vrlin CliftonStrengths je razdeljenih na štiri področja: izvajanje, vplivanje, gradnja odnosov in strateško razmišljanje. Ne skrbite, če za določeno področje niste posebej nadarjeni — če, na primer, niste nadarjeni za področje izvajanja, še to ne pomeni, da načrtov ne morete izpeljevati. Namesto tega se osredotočite na svoje individualne vrline in kako jih lahko uporabite za doseganje želenih rezultatov.

34 tem CliftonStrengths®

IZVAJANJE

<u>Achiever</u> ®	Delaven, zagnan, zaposlen, produktiven
<u>Arranger</u> ®	Organiziran, prilagodljiv, pripravljen sodelovati, iznajdljiv
<u>Belief</u> ®	Strosten, prepričan, načelen, predan
<u>Consistency</u> ®	Pravičen, uravnovešen, zanesljiv, predvidljiv
<u>Deliberative</u> ®	Pozoren, previden, pazljiv, uvideven
<u>Discipline</u> ®	Strukturiran, organiziran, stabilen, premišljen
<u>Focus</u> ®	Zavedajoč se napredka, učinkovit, usmerjen v cilje, odločen
<u>Responsibility</u> ®	Predan, delaven, zanesljiv, zavzet
<u>Restorative</u> ®	Težave rešuje, poizvedovalen, odgovoren, pronicljiv

Ljudje, pri katerih prevladujejo teme s področja izvajanja, vedo, kako uresničiti stvari.

VPLIVANJE

<u>Activator</u> [®]	Samoiniciativen, usmerjen v dejanja, dinamičen, energičen
<u>Command</u> [®]	Prepričan vase, neposreden, odločen, neomajen
<u>Communication</u> [®]	Izrazen, z jasnim načinom izražanja, očarljiv, očiten
<u>Competition</u> [®]	Zagnan, tekmovalen, intenziven, zmagovalec
<u>Maximizer</u> [®]	Usmerjen v kakovost, kritičen, usmerjen v odličnost, spremenljiv
<u>Self-assurance</u> [®]	Samozavesten, prepričan, samostojen, vztrajen
<u>Significance</u> [®]	Samostojen, ustvarjalec zapuščine, učinkovit, ustvarjalec sprememb
<u>Woo</u> [®]	Družaben, šarmantan, angažiran, poživiljajoč

Ljudje, pri katerih prevladujejo teme s področja vplivanja, vedo, kako prevzeti vodstvo, besedo in se prepričati, da je ekipa trdna.

GRADNJA ODNOsov

Ljudje, pri katerih prevladujejo teme s področja gradnje odnosov, imajo sposobnost graditi močne odnose, ki ekipo povezujejo in jo naredijo boljšo.

<u>Adaptability</u> [®]	Prilagodljiv, spontan, odziven, prijeten
<u>Connectedness</u> [®]	Povezovalen, zaupljiv, filozofski, združevalen
<u>Developer</u> [®]	Dojemljiv, usmerjen v rast, potrpežljiv, spodbujajoč
<u>Empathy</u> [®]	Čustven, pronicljiv, razumevajoč, intuitiven
<u>Harmony</u> [®]	Praktičen, prijeten, sodelujoč, se izogiba sporom
<u>Includer</u> [®]	Sprejemljiv, enakopraven, prijazen, prijateljski
<u>Individualization</u> [®]	Razumevajoč, hvaležen, pozoren, prilagodljiv
<u>Positivity</u> [®]	Zagnan, optimističen, vesel, navdušen
<u>Relator</u> [®]	Skrben, pristen, iskren, očiten

STRATEŠKO RAZMIŠLJANJE

<u>Analytical</u> [®]	Logičen, objektiven, uporablja podatke, skeptičen
<u>Context</u> [®]	Zgodovinski, razmišljujoč, željan učenja, perspektiven
<u>Futuristic</u> [®]	Domiseln, navdihujoč, poživiljajoč, usmerjen v prihodnost
<u>Ideation</u> [®]	Kreativen, originalen, inovativen, pronicljiv
<u>Input</u> [®]	Vedoželjen, poučen, arhivar, raziskovalen
<u>Intellection</u> [®]	Preudaren, filozofski, razmišlja o sebi, razmišljajoč
<u>Learner</u> [®]	Vedoželjen, zainteresiran, se hitro uči, strasten
<u>Strategic</u> [®]	Pozoren, predvidevajoč, kritičen, izbirčen

Ljudje, pri katerih prevladujejo teme s področja strateškega razmišljanja, razmišljajo, kaj bi lahko postali. Sprejemajo in analizirajo informacije, ki so v pomoč pri sprejemanju boljših odločitev.

SPOZNAJTE SVOJE VRLINE

Zakaj je pomembno, da svoje vrline poznam?

Pri ljudeh, ki se osredotočajo na uporabo svojih vrlin, se je izkazalo, da: je trikrat bolj verjetno, da bodo poročali, da imajo odlično kakovost življenja

Vaše vrline so le vaše super moči. So vaš edinstven niz talentov in njihova kombinacija opisuje vaše področje genialnosti. Če poznate svoje talente, je lažje prepozнатi specifična znanja, ki vam bodo, ko jih boste razvili, pomagala pri doseganju svojih ciljev.

Prepogosto se osredotočamo na šibkosti ali kar je okvarjeno, napačno ali je treba »popraviti«. Vendar je moč v tem, da se osredotočamo na pozitivne stvari ter razvijamo svoje naravne talente in sposobnosti. Na primer, ne glede na to, kako močno si prizadevate, boste vedno boljše pisali in risali s svojo dominantno roko kot pa z nedominantno roko. Če gradite na svojih naravnih talentih, to vedno prinaša boljše rezultate kot pa prizadevanja, da izboljšate nekaj, kar za vas ni naravno. Vaši talenti ne določajo, *kaj boste počeli*, temveč *kako boste to počeli*.

Čas najbolje porabite takrat, ko se osredotočite na to, da svoje naravne talente spremenite v vrline.



Raziskava, ki jo je opravila univerza iz Nebriske, prikazuje potencialni vpliv osredotočanja na vrline. Graf spodaj prikazuje hitrost branja povprečnih in nadpovprečnih bralcev pred in po tečaju hitrega branja.



To je rast 66 % proti 728 %.

Kako bodo vrline pomagale moji ekipi?

Pri ljudeh, ki se osredotočajo na uporabo svojih vrlin, se je izkazalo, da: je šestkrat bolj verjetno, da so pri svojem delu bolj zavzeti

Delati skupaj v ekipi z ljudmi, ki razumejo svoje vrline, ti omogoča, da vodiš, podpiraš, sodeluješ ter rasteš hitreje in učinkoviteje. Razumeš, kaj motivira in poživilja tebe ter ostale, in s pomočjo tega vidiš, kako je vsak član ekipe najbolj učinkovit. To ti omogoča, da s svojo ekipo zgradiš zaupanje in stabilnost, še posebej, ker jim pomagaš sprejeti njihove lastne vrline.

Kaj se bo zgodilo, če raje razmišljamo o tem, kaj je na ljudeh dobrega, kot pa da se osredotočamo na to, kaj je z njimi narobe?

—Donald O. Clifton

Osredotočanje na vrline je v mojem poslu pomenilo spremembo pravil igre. Skoraj vsak dan se vstanem iz postelje in pomislim: »Kaj želim danes opraviti in s čim naj začnem?« Aktivator je moj motor za zagon teh projektov. S pozitivnim odnosom in komunikacijo lahko nastopim kot vodja ter delim svoje sporočilo o zdravilnosti in blagostanju. Kar je najpomembnejše, razumevanje vrlin nekoga drugega je največje darilo, ker lahko te informacije uporabim pri mentorstvu in ljudem pomagam povečati njihov edinstven niz talentov.

—Dr. Mariza Snyder

Veliko ljudi poskuša doseči podobne cilje, vendar bo pot, ki jo boste izbrali vi, zelo drugačna. Poznavanje vaših vrlin je vaš zemljevid do uspeha. Ko sprejmete svojo edinstveno kombinacijo vrlin, ste opolnomočeni, da uspete s tem, kar najbolje opravljate.

S tem ko cenite vrline svoje ekipe, imate tudi več sočutja, razumevanja in empatije pri nadaljnjem ustvarjanju poslovnih partnerstev. To je še posebnega pomena, ko svetujete članom svoje ekipe, jim pomagate odkriti njihov potencial in delate na uresničevanju njihovih sanj.

SVOJE VRLINE IMEJTE RADI

Pomembno je, da imate svoje vrline radi, saj boste tako vedeli, kako jih uporabiti. Rešite vajo spodaj, da boste prepoznali in sprejeli svoje vrline. Nato se na glas pogovorite o svojih vrlinah. Pogovorite se s svojo družino, prijatelji, člani ekipe in osebami, uvrščenimi višje od vas, in naštejte svoje vrline ter razložite, kako jih uporabljate.

Izjava o vrlinah

Razmislite o trenutkih, ko ste uporabljali svoje vrline pri poslu dōTERRA™ – trenutkih, ko ste bili uspešni ali ste pozitivno vplivali na življenja drugih. Medtem ko razmišljate o teh trenutkih, izpolnite vajo spodaj. (Če je potrebno, si za navdih pomagajte s ključnimi besedami na straneh 2–3)

- 1 Z enim stavkom opišite vsako od vaših najboljših pet vrlin in kako na njih gledate vi.
- 2 Združite izjave o vaših petih vrlinah v eno izjavo o osebnih vrlinah.

Vrlina	Opis

Primer:

Maximiser - Stvari rad popeljem od dobrih do odličnih.

Activator - Ko enkrat vem, kaj želim doseči, ukrepam.

Futuristic - Rad razmišjam o različnih možnostih.

Belief - Imam določene ključne vrednote, ki se ne spreminjajo.

Achiever - Zase postavljam na različnih področjih življenja visoke standarde.

Izjava o vrlinah

Primer:

Vodi me razmišljanje o tem, kaj bi lahko bilo in kako lahko to izboljšam, in ko sledim svojim vodilom, ravnam hitro, da dosežem izjemne rezultate.

ŽIVITE SVOJE VRLINE

Navodila za uporabo vodnika

Verjetnost, da ima nekdo pet enakih najboljših vrlin v enakem vrstnem redu, je 1 proti 33.400.000.

Ko enkrat poznate svojih pet najboljših vrlin in ste jih ubesedili, kaj vam pomenijo, ste pripravljeni, da jih pričnete uporabljati pri gradnji svojega posla dōTERRA™. Vodnik je zasnovan tako, da pričnete z izvajanjem aktivnosti, ki vam bodo pomagale zgraditi svoj dōTERRA pipeline: **PREPARE (pripravite), INVITE (povabite), PRESENT (predstavite), ENROL (prijavite), SUPPORT (podpora).** Za izpeljavo vsake od teh aktivnosti boste našli ključne korake v vodniku [Empowered Success Zaženite](#) in prav tako predloge za uporabo svojih vrlin, da te aktivnosti dosežete. **Na podlagi izkušenj dōTERRA vodij in builderjev so ti ključni koraki naloge,** ki so se izkazale za nepogrešljive pri gradnji posla dōTERRA. Predlogi so urejeni glede na področja vrlin, in sicer izvajanje, vplivanje, gradnja odnosov in strateško razmišljanje.



Ta dokument lahko uporabljate kot vodnik, delovni zvezek ali zbirko predlogov in znanj. Ne pozabite, svoje vrline uporabljate zato, da počnete stvari na način, ki vam najbolj ustreza, zato izberite med danimi primeri ali se spomnите svojih.

Prepare (Pripravite)

LJUDI S SVOJIMI VRLINAMI

P I P E S

Okrepite svoje vrline, medtem ko se **pripravljate** na uspeh s podjetjem dōTERRA. Imeli boste boljše rezultate, če boste naredili naslednje ključne korake na svoj način in uporabili edinstven niz svojih vrlin!

Ko smo preučevali osebe, ki dosegajo izvrsten uspeh, so te le redko imele raznolike sposobnosti. Nasprotno, imele so jasno opredeljene.

—Donald O. Clifton

Ključni koraki:



Za prihajajoče mesece si zastavite jasne cilje.



Za svoj posel izdelajte časovni potek.



Naredite seznam ljudi, s katerimi bi se radi pogovorili o izdelkih dōTERRA in poslovni priložnosti.

Za izvajanje ključnih korakov si oglejte različne vodnike Empowered Success!

Izvajanje



- Da boste dovolj razumljivi, se o svojih ciljih pogovorite z osebami, uvrščenimi višje od vas, ali drugimi člani ekipe.
- Svoje cilje si zapišite in jih postavite na mesto, kjer jih boste videli vsak dan.



- Načrtujte naslednji mesec, vključno s PIPES aktivnostmi, ki jih morate izpeljati vsak teden. Načrtujte predavanja za naslednji mesec.
- Svoj časovni potek razdelite na dosegljive, dnevne cilje in si jih zapišite v koledar. Svoj napredek redno spremljajte.



- V vodniku Empowered Success Zaženite izpolnite obrazec Sledilec uspeha. Svoj seznam ljudi uredite glede na prioritete in kategorije.
- Določite najbolj učinkovit način zase, da stopite v stik z ljudmi z vašega seznama.

Kako se boste pripravili, če uporabite svoje posebne vrline izvajanja?

Vplivanje



- Za svoj posel dōTERRA izberite skupen cilj in razliko, ki jo želite narediti v življenju drugih.
- Osebnostni razvoj naj bo prednostna naloga.



- Osebo, uvrščeno višje od vas, vprašajte, kako je bil videti njihov časovni potek, ko so bili na vašem mestu. Uporabite ga za merilo pri merjenju svojega napredka.
- Začnite! Svoj načrt lahko sproti dodelate in izboljšate.



- Razmislite o influencerjih, ki jih poznate in s katerimi bi radi sodelovali, ter posameznikih, ki bi jih zanimalo, kaj želite deliti.
- Določite najboljši način, kako se povezati z ljudmi, ki bi jih vaša ponudba zanimala. Katerim spletnim skupinam ali forumom pripadajo?

Kako se boste pripravili, če uporabite svoje posebne vrline vplivanja?

V svoj posel dōTERRA rad vključujem vrline. Omogočajo mi jasno sporazumevanje s svojo ekipo o njihovih posamičnih talentih in nadarjenostih ter mi pomagajo, da komuniciram na način, ki je zanje prepričljiv in učinkovit. Od takrat, ko smo vpeljali vrline, smo v ekipi ustvarili tesne medsebojne odnose, pričeli ceniti sposobnosti drug drugega in spodbujamo sočutje, zaupanje in veselje. Spremenile so moj posel.

—Kristin Van Wey

Gradnja odnosov



- Razmislite, na kakšen način želite izboljšati življenja drugih s pomočjo izdelkov dōTERRA. Koliko ljudem želite pomagati?
- Ko postavljate cilje za svoj posel, določite, koliko ljudi bi žeeli, da se vam pridruži pri izgradnji vašega finančnega pipelina.



- Izdelajte urnik rednega mentorstva in se udeležujte timskih klicev ter mesečnih treningov.
- Vzemite si čas, da se s svojo ekipo povežete na smiseln, osebni način. Ljudi vnesete v svoj koledar po imenu in si rezervirajte dovolj časa za pogovor.



- Ko razmišljate o ljudeh, ki jih poznate, naredite seznam ljudi, s katerimi bi radi sodelovali, da zgradite svoj posel dōTERRA™.
- Vprašajte se, kdo ima dopolnilne vrline in interese ter bi lahko v vašo ekipo vnesel raznolikost.

Kako se boste pripravili, če uporabite svoje posebne vrline za gradnjo odnosov?

Strateško razmišljanje



- Vzemite si čas, da si svoje cilje lahko predstavljate in jih nato zapišite. Zastavite si 90-dnevni poslovni cilj.
- Določite vizijo za svoj posel. Vprašajte se, o čem lahko predavate na izobraževanjih ta mesec, da boste to vizijo lahko delili z drugimi.



- Ko ste si svoj cilj zastavili, izdelajte strategijo, kaj morate doseči in kdaj, da boste ta cilj dosegli. Iz vodnikov Empowered Success uporabite orodja, kot so načrtovanje stopenj ali Power of 3 Sledilec bonusa.
- Za vsak mesec izdelajte urnik izobraževanj, pogovorov v dvoje, za pregled poslovanja itd. Za teme izobraževanj si naredite oporne točke, ki se bodo ujemale z interesni vašega občinstva, in z njimi navdušite.



- Razmislite o ljudeh, ki bi po vašem mnenju bili odprtji za pogovor o izdelkih dōTERRA. O idejah se pogovorite z družinskim članom ali prijateljem.
- Naučite se čim več o prednostih in lastnostih eteričnih olj.

Kako se boste pripravili, če uporabite svoje posebne vrline strateškega razmišljanja?

Invite (Povabite)

SE S POMOČJO SVOJIH VRLIN

P I P E S

Vsek ima drugačen način, kako povabiti ljudi k podjetju dōTERRA. Uporabite svoje vrline, da **povabite** na svoj način! Z ljudmi se povežite na avtentičen način, delite svoje izkušnje z eteričnimi olji in jih povabite na predstavitev.

Ključni koraki:



Povežite se z ljudmi s svojega seznama ter odkrijte njihove interese in potrebe.



Navežite stik z ljudmi in jih povabite, da izvedo več o izdelkih dōTERRA.



Pri ljudeh, ki so razvili svoje vrline, se je pokazala do 15 odstotkov večja zagnanost pri delu.¹

Za več rezultatov iz Gallupove svetovne raziskave prelistaj ta vodnik, ki prikazuje, zakaj so vrline pomembne.

Izvajanje



- Izdelajte sistem, kako boste navezali stik z ljudmi z vašega seznama, da boste prepričani, da niste nobenega spregledali.
- Določite cilj za število vzorcev, ki jih boste razdelili opredeljenemu številu ljudi.
- Za povabilo si pripravite uspešen stavek ali frazo, ki izžareva vas. Oglejte si 9. stran v vodniku Zaženite.



- Vadite, kako boste ljudi povabili na dogodke, tako da igrate vloge s prijatelji, družino ali osebo, uvrščeno višje od vas.
- Vedeti morate, katere ljudi bi radi povabili na dogodek, preden se začnete z njimi pogovarjati.
- Določite cilj, s koliko ljudi boste navezali stik vsak dan in/ali teden.

Kako boste povabili ljudi, če uporabite svoje posebne vrline izvajanja?

Vplivanje



- Najdite najboljši način, kako pristopiti k osebam s svojega seznama, ki jim boste predstavili izdelke dōTERRA in poslovno priložnost.
- Družbena omrežja in druge priložnosti za mreženje vam pomagajo doseči čim več ljudi.
- Redno uporablajte izdelke in ljudem povejte, kako so vam pomagali doseči cilje.



- Opazujte vodjo dōTERRA, ki jo občudujete, kako nekoga povabi na dogodek. Opazovanje njihovega pristopa vas bo spodbudilo k izboljšanju vašega.
- Pripravite ključne točke pogovora, ki jih boste uporabili pri povabilih. Najdite najboljši način, da poveste tisto, kar želite.
- Delite svoje občutke glede podjetja dōTERRA in pozitivne učinke, ki jih ima na svet. Navdušite druge nad tem, da izvejo več o podjetju.

Kako boste povabili ljudi, če uporabite svoje posebne vrline vplivanja?

¹ Asplund, J., Harter K., J., Agrawal, S. in Plowman K. Stephanie. *The Relationship Between Strengths-Based Employee Development and Organisational Outcomes. (Porocilo).* Gallup. Washington, D.C.: Gallup, 2016.

Gradnja odnosov



- Osebno se povežite z vsako osebo, ki jo želite povabiti. Vzemite si čas in zgradite odnos, prisluhnite jim in odpravite njihove pomisleke.
- Vzpostavite nova poznanstva s prijatelji svojih prijateljev.
- Najdite skupne točke z osebami, ki jih nagovarjate. Izpostavite, kaj imajo skupnega z misijo dōTERRA.



- Namesto predavanj razmislite o individualnih pogovorih.
- Najdite pristen pristop, ki deluje naravno in bo privabil druge, da izvejo več.
- Dovolite si izbrati način, ki se vam v tistem trenutku zdi najboljši, ne glede na to, kaj ste načrtovali prvotno.

Kako boste povabili ljudi, če uporabite svoje posebne vrline za gradnjo odnosov?

Strateško razmišljanje



- Predhodno razmislite, kako želite, da bi potekal pogovor s posamezno osebo. Razmislite o tem, kaj boste rekli in kako jim boste predstavili izdelke dōTERRA.
- S svojim poznavanjem eteričnih olj ljudem predstavite prednosti izdelkov dōTERRA in jih povabite, da izvejo več.
- Pomislite na prejšnje, uspešne pogovore o izdelkih dōTERRA. Kaj ste se naučili iz teh situacij in kako lahko to uporabite v prihodnjem?



- Naredite pregled nad tem, koliko ljudi še morate povabiti, da dosežete svoje cilje.
- Uporabite specifičen in sistematičen pristop k vabljenju (individualni pogovori, predavanja ipd.). Spremljajte svoje rezultate in po potrebi prilagodite svoj pristop.
- Delite svoje cilje in vizijo za svoj posel dōTERRA ter povabite druge, da se vam pridružijo.

Kako boste povabili ljudi, če uporabite svoje posebne vrline strateškega razmišljanja?

Verjamem v standardizacijo avtomobilov.
Ne verjamem pa v standardizacijo ljudi.

—Albert Einstein

Present (Predstavite) S svojimi vrlinami

P I P E S

Predstavite izdelke dōTERRA in poslovne priložnosti, ki lahko spremenijo življenje. Če govorite pred velikim ali pa majhnim občinstvom, na domu ali prek spleta, svoj vpliv povečajte s svojimi vrlinami.



Ljudje, ki so razvijali svoje vrline, so svojo učinkovitost povečali za do 18 %.²

Ključni koraki:



Organizirajte predavanja in individualne pogovore.



Na predavanjih se dogovorite za naslednja predavanja.

Izvajanje



- Načrt predavanja si pripravite predhodno. Pripravite prostor, v katerem boste predavalci, in pomislite na vse detajle.
- Pri predstavitvi izdelkov upoštevajte vodnik za predavanja *Naravne rešitve*, pri predstavitvi poslovnih priložnosti pa vodnik *Ustvarjajte*.
- Za vse udeležence predavanja pripravite vzorce. Vaša predavanja naj bodo preprosta in primerna za ponovno izvedbo.



- Imejte cilj glede števila predavanj, za katera se želite dogovoriti med predavanjem.
- Prinesite nekaj ugodnih daril (npr. obesek za ključe), da spodbudite rezervacije.
- S sabo imejte obrazec za podatke ljudi, ki bi želeli organizirati predavanje. Njihova predavanja načrtujte kmalu po svojem predavanju.

Kako boste predstavljalici vsebine, če uporabite svoje posebne vrline izvajanja?

Vplivanje



- V pogovor vključite vse udeležence predavanja. Pred svojo predstavitvijo poskrbite, da bodo sproščeni in navdušeni.
- Na začetku predavanja predstavite eterična olja, ki naj krožijo med udeležencami, da se povežejo z izdelki in osredotočijo na vašo predstavitev.
- Sprejmite večje število udeležencev.



- Med predavanji si oglejte udeležence in ocenite, kdo bi lahko bili novi organizatorji. Spodbudite jih, da organizirajo svoja predavanja.
- Delite svoje ideje in izkušnje. Udeležence predavanj povabite, da sami doživijo to izkušnjo, in za začetek sami organizirajo predavanje.
- Idejo organiziranja predavanja predstavite tako, da bodo brez pomisleka privolili. Predvidite morebitne pomisleke in najdite rešitve.

Kako boste predstavljalici vsebine, če uporabite svoje posebne vrline vplivanja?

² Gallup, 2016.



Harmonije ne dobimo, če pojemo vsi v istem tonu.

—Doug Floyd

Gradnja odnosov



- Povežite se z ljudmi, ko stopijo skozi vrata.
- Pomagajte organizatorju, da se bodo udeleženci počutili posebne in da jim bo udobno.
- Vsako predavanje prilagodite udeležencem. Delite pozitiven vpliv, ki ga ima dōTERRA na svet, s pobudama dōTERRA Healing Hands™ in Co-Impact Sourcing™.



- Zapomnite si imena udeležencev in poizvedite o njihovih glavnih težavah. Vprašajte jih, ali bi želeli organizirati predavanja s temi temami.
- Delite svoje izkušnje in z njimi navdušite druge nad organiziranjem predavanj.
- Ko z nekom govorite o organiziranju predavanja, bodite pozorni na njihov odziv. Ocenite, kako se počutijo glede tega, in jih pomirite, če jim to predstavlja skrb.

Kako boste predstavljali vsebine, če uporabite svoje posebne vrline za gradnjo odnosov?

Strateško razmišljanje



- Pred vsakim predavanjem si zastavite cilj, koliko ljudi bi želeli vpisati.
- Osredotočite se na predstavljeno gradivo in podajte najpomembnejše informacije. V vsakem delu predavanja se osredotočite na rešitve, ki jih nudijo izdelki dōTERRA.
- Razmislite o morebitnih vprašanjih, ki bi se lahko pojavila, in pripravite odgovore nanje. Ponudite koristne nasvete in priporočila.



- Po predavanju se pogovorite z udeleženci in preverite, ali jih zanima organiziranje predavanj. Izpostavite, kako jim bo to koristilo v prihodnosti.
- Predstavite jim, kaj bi zanje pomenila takšna poslovna priložnost in zakaj bi bilo koristno izvedeti več.
- Premagajte ovire, tako da jim predstavite drugačen vidik, in ponudite natančna navodila za pomoč pri organizaciji predavanj.

Kako boste predstavljali vsebine, če uporabite svoje posebne vrline strateškega razmišljanja?

Enrol (Prijavite) S svojimi vrlinami

P I P E S

Pomagajte drugim, da bodo v svojih domovih uporabljali eterična olja in da bodo začeli delati na svojem poslu dōTERRA™. S svojimi vrlinami **vpišite** nove kupce, ne glede na njihove cilje.



Ljudje, ki so razvijali svoje vrline, so svojo prodajo povečali za do 19 %.³

Ključni koraki:



Vpišite kupce.



Pripravite preglede življenjskega sloga.

Izvajanje



- Pripravite načrt za pridobitev uporabnikov. Pripravite si osnutek govora in način predstavitve prednosti članstva dōTERRA. Pomagajte si z vodnikom Zaženite ali pa se obrnite na vodje, uvrščene više od vas.
- Pomagajte ljudem, da se vpišejo v program zvestobe. Pomagajte jim pri odprtju LRP naročila.
- Stopite v stik z udeleženci predavanj in individualnih pogovorov, ki se še niso vpisali. Vodite jih skozi postopek vpisa in jim pomagajte pri izbiri paketa.



- Takoj po predavanju se dogovorite za pregled življenjskega sloga, vendar vmes pustite dovolj časa, da kupci prejmejo izdelke.
- S Sledilcem uspeha iz vodnika Empowered Success Zaženite si pomagajte pri pregledu življenjskega sloga vseh svojih novih kupcev.
- Med pregledom življenjskega sloga jih povprašajte, ali bi želeli organizirati predavanja ali priporočati izdelke drugim.

Kako boste vpisovali uporabnike, če uporabite svoje posebne vrline izvajanja?

Vplivanje



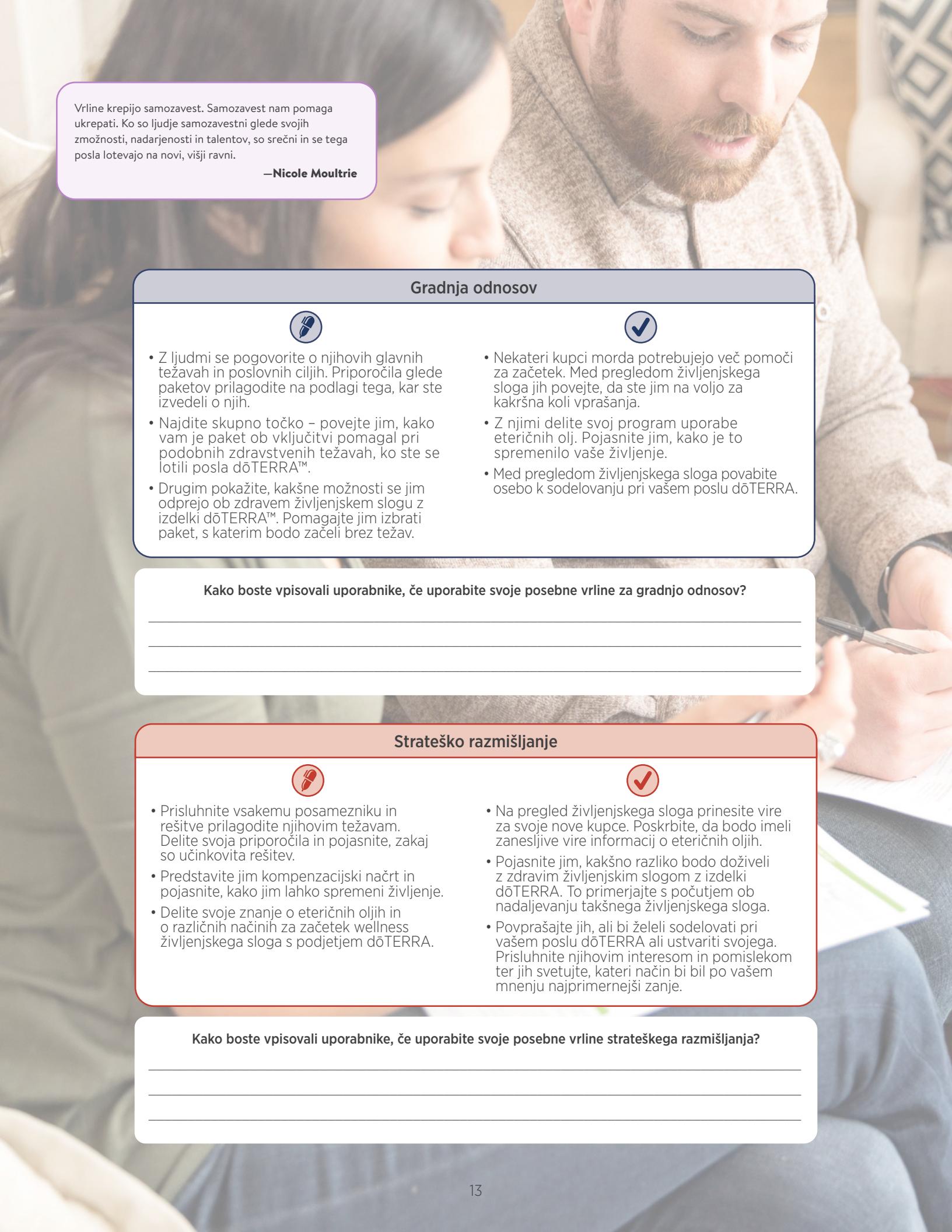
- Predvidite morebitne pomisleke in jih na koncu predavanja odpravite.
- Pomagajte drugim pri izbiri paketa. Delite z drugimi, kaj pomaga vam in tistim, ki jih poznate.
- Na družbenih omrežjih predstavite najboljše pakete ob vključitvi za začetnike in pojasnite, kako enostavno je začeti.



- Izkoristite pregled življenjskega sloga kar se da, tako da kupcem pomagate načrtovati prve tri mesece LRP naročil.
- Pojasnite, da dōTERRA predstavlja priložnost za wellness življenjski slog, in to priložnost ponudite tudi drugim. Povabite jih, da to delijo z drugimi.
- Delite svoje prepričanje o tem, da lahko izdelki dōTERRA spremenijo njihovo življenje. Navdušite jih nad uporabo izdelkov.

Kako boste vpisali uporabnike, če uporabite svoje posebne vrline vplivanja?

³ Gallup, 2016.



Vrline krepijo samozavest. Samozavest nam pomaga ukrepati. Ko so ljudje samozavestni glede svojih zmožnosti, nadarjenosti in talentov, so srečni in se tega posla lotevajo na novi, višji ravni.

—Nicole Moultrie

Gradnja odnosov



- Z ljudmi se pogovorite o njihovih glavnih težavah in poslovnih ciljih. Priporočila glede paketov prilagodite na podlagi tega, kar ste izvedeli o njih.
- Najdite skupno točko – povejte jim, kako vam je paket ob vključitvi pomagal pri podobnih zdravstvenih težavah, ko ste se lotili posla dōTERRA™.
- Drugim pokažite, kakšne možnosti se jim odprejo ob zdravem življenjskem slogu z izdelki dōTERRA™. Pomagajte jim izbrati paket, s katerim bodo začeli brez težav.



- Nekateri kupci morda potrebujete več pomoči za začetek. Med pregledom življenjskega sloga jih povejte, da ste jim na voljo za kakršna koli vprašanja.
- Z njimi delite svoj program uporabe eteričnih olj. Pojasnite jim, kako je to spremenilo vaše življenje.
- Med pregledom življenjskega sloga povabite osebo k sodelovanju pri vašem poslu dōTERRA.

Kako boste vpisovali uporabnike, če uporabite svoje posebne vrline za gradnjo odnosov?

Strateško razmišljjanje



- Prisluhnite vsakemu posamezniku in rešitev prilagodite njihovim težavam. Delite svoja priporočila in pojasnite, zakaj so učinkovita rešitev.
- Predstavite jim kompenzacijski načrt in pojasnite, kako jim lahko spremeni življenje.
- Delite svoje znanje o eteričnih oljih in o različnih načinih za začetek wellness življenjskega sloga s podjetjem dōTERRA.



- Na pregled življenjskega sloga prinesite vire za svoje nove kupce. Poskrbite, da bodo imeli zanesljive vire informacij o eteričnih oljih.
- Pojasnite jim, kakšno razliko bodo doživeli z zdravim življenjskim slogom z izdelki dōTERRA. To primerjajte s počutjem ob nadaljevanju takšnega življenjskega sloga.
- Povprašajte jih, ali bi žeeli sodelovati pri vašem poslu dōTERRA ali ustvariti svojega. Prisluhnite njihovim interesom in pomislekom ter jih svetujte, kateri način bi bil po vašem mnenju najprimernejši zarje.

Kako boste vpisovali uporabnike, če uporabite svoje posebne vrline strateškega razmišljjanja?

Support (Podprite) S svojimi vrlinami

P I P E S

Podprite svoje kupce in člane ekipe, tako da jih redno spremljate, jim nudite pomembne vire in jih povežete s skupnostjo dōTERRA™.

Ključni koraki:

 Spremljajte člane svoje ekipe.  Najdite builderje.


Poskrbite, da bo vaša ekipa močna! Delovne skupine, ki so razvijale svoje vrline, so imele do 72 % nižjo fluktuacijo.⁴

Izvajanje



- Ustvarite urnik za spremljanje in mentorstvo.
- Svojim kupcem sporočite mesečne posebne ponudbe in promocije.
- Svojim kupcem priskrbite seznam virov, iz katerih lahko izvejo več o izdelkih, prihajajočih dogodkih, usposabljenjih in spletnih seminarjih.



- Zastavite si cilj, da v naslednjih 90 dneh najdete tri builderje, ali drug cilj, ki vam bo v izviv.
- Dogovorite se za redna usposabljanja s svojimi novimi builderji.
- Svojim novim builderjem predstavite vodnik Zaženite in poskrbite, da bodo ohranjali odgovornost in si zastavljali cilje.

Kako boste podpirali ljudi, če uporabite svoje posebne vrline izvajanja?

Vplivanje



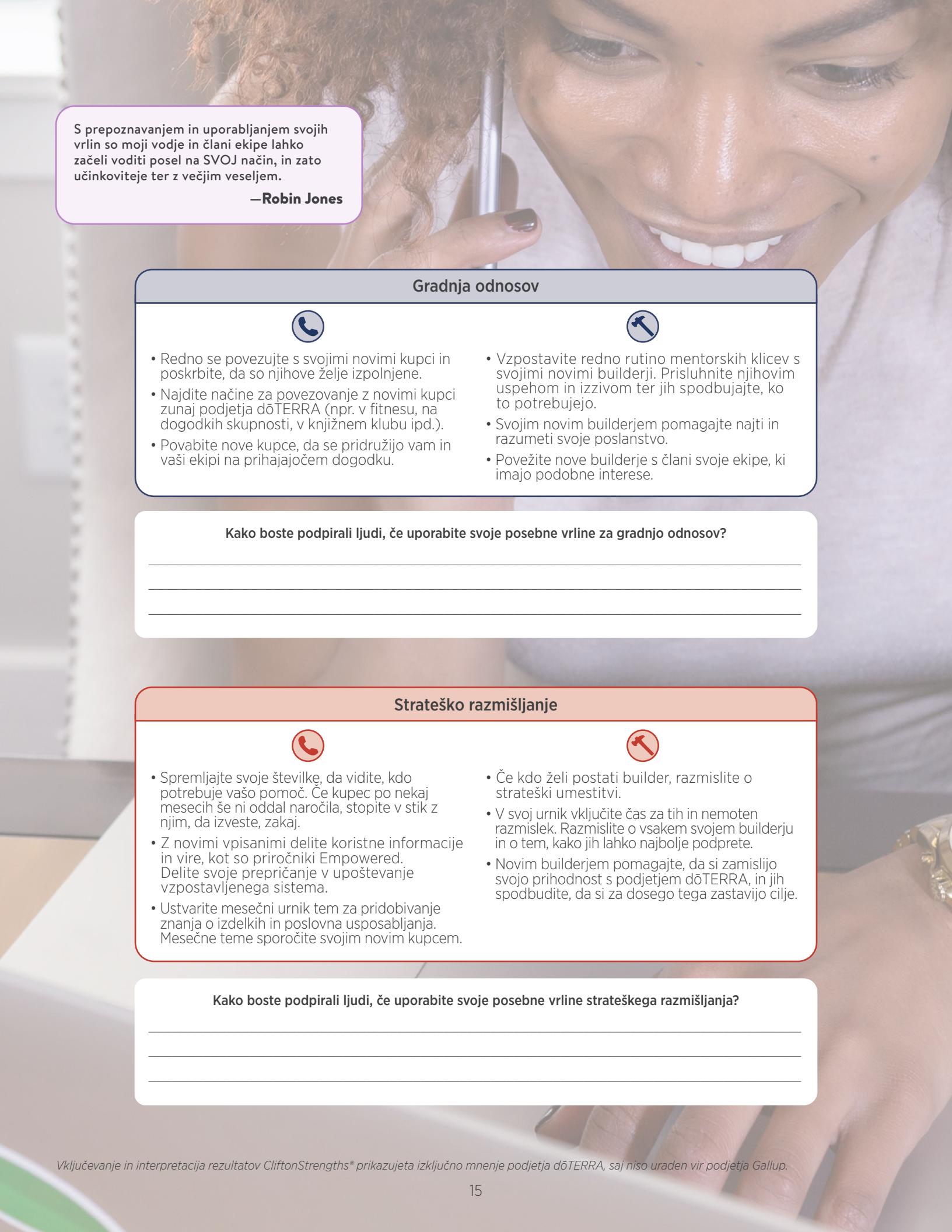
- Svojim novim kupcem predstavite svojo zgodbo.
- Delite pomembne informacije z navdušenjem in motiviranjem.
- Svoje nove kupce opomnite na prednosti programa zvestobe. Pokažite jim, kako enostavno je oddati prvo mesečno naročilo, če tega še niso storili.



- Spodbudite druge, da začnejo svoj posel dōTERRA. Pomagajte jim premagati ovire in zaplete.
- dōTERRA ima 65-odstotno povprečno stopnjo zadržanja strank. Spremljajte svojo stopnjo zadržanja strank in jo poskusite izboljšati.
- Potencialnim builderjem pokažite, kaj lahko dosežejo ob sodelovanju z vami in zakaj so prava izbira za podjetje dōTERRA.

Kako boste podpirali ljudi, če uporabite svoje posebne vrline vplivanja?

⁴ Gallup, 2016.



S prepoznavanjem in uporabljanjem svojih vrlin so moji vodje in člani ekipe lahko začeli voditi posel na SVOJ način, in zato učinkoviteje ter z večjim veseljem.

—Robin Jones

Gradnja odnosov



- Redno se povezujte s svojimi novimi kupci in poskrbite, da so njihove želje izpolnjene.
- Najdite načine za povezovanje z novimi kupci zunaj podjetja dōTERRA (npr. v fitnessu, na dogodkih skupnosti, v knjižnem klubu ipd.).
- Povabite nove kupce, da se pridružijo vam in vaši ekipi na prihajajočem dogodku.



- Vzpostavite redno rutino mentorskih klicev s svojimi novimi builderji. Prisluhnite njihovim uspehom in izzivom ter jih spodbujajte, ko to potrebujejo.
- Svojim novim builderjem pomagajte najti in razumeti svoje poslanstvo.
- Povežite nove builderje s člani svoje ekipe, ki imajo podobne interese.

Kako boste podpirali ljudi, če uporabite svoje posebne vrline za gradnjo odnosov?

Strateško razmišljanje



- Spremljajte svoje številke, da videte, kdo potrebuje vašo pomoč. Če kupec po nekaj mesecih še ni oddal naročila, stopite v stik z njim, da izveste, zakaj.
- Z novimi vpisanimi delite koristne informacije in vire, kot so priročniki Empowered. Delite svoje prepričanje v upoštevanje vzpostavljenega sistema.
- Ustvarite mesečni urnik tem za pridobivanje znanja o izdelkih in poslovna usposabljanja. Mesečne teme sporočite svojim novim kupcem.



- Če kdo želi postati builder, razmislite o strateški umestitvi.
- V svoj urnik vključite čas za tih in nemoten razmislek. Razmislite o vsakem svojem builderju in o tem, kako jih lahko najbolje podprete.
- Novim builderjem pomagajte, da si zamislijo svojo prihodnost s podjetjem dōTERRA, in jih spodbudite, da si za dosego tega zastavijo cilje.

Kako boste podpirali ljudi, če uporabite svoje posebne vrline strateškega razmišljanja?

VODITE S SVOJIMI VRLINAMI

Z rastjo vaše ekipe boste rasli tudi vi kot vodja. Vsak vodja je drugačen, vi pa boste najboljši vodja, če boste izpolnili potrebe svoje ekipe. Nedavna raziskava med 10.000 zaposlenimi je pokazala, da sledilci pri svojih vodjah najbolj cenijo štiri lastnosti.⁵ Te štiri lastnosti so:

Stabilnost • Uparje • Sočutje • Zaupanje



Pomagajte si s svojimi vrlinami, da izpolnite potrebe tistih, ki vam sledijo. Združite svoje talente izvajanja, vplivanja, gradnje odnosov in strateškega razmišljanja in postanite takšen vodja, kot ga vaša organizacija potrebuje.

Pomemben del vodenja s svojimi vrlinami je tudi pomoč drugim, da odkrijejo svoje. Načela, ki ste jih spoznali v tem vodniku, uporabite za pomoč svoji ekipi pri razvoju njihovih vrlin. Pri tem upoštevajte naslednja načela za razvijanje vrlin:

- 1 Teme so nevtralne.
- 2 Teme niso oznake.
- 3 Vodite s pozitivnim namenom.
- 4 Razlike so prednost.
- 5 Ljudje rabijo drug drugega.



Sami lahko naredimo malo, skupaj lahko naredimo ogromno.

—Helen Keller

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

Razumete moč in potencial organizacije, ki temelji na vrlinah, zato delite s svojo ekipo, kar ste izvedeli v tem vodniku. Pomagajte drugim razviti svoje talente. Spodaj je navedenih nekaj idej za vključevanje filozofije o vrlinah v svojo ekipo.

IZVAJANJE

- Dogovorite se za »klice o vrlinah« in v vsakem izpostavite nekaj talentov.
- Poskrbite, da so si vaši vodje ogledali posnetke svojih najboljših talentov.
- *Vodnik po vrlinah* posredujte članom svoje ekipe.



VPLIVANJE

- Na Facebooku prek pogovora v živo povzemite *Vodnik po vrlinah*.
- Preberite celoten vodnik in z drugimi delite, kako bi vam lahko pomagal osebnostno in poslovno.
- Bodite dober zgled in tudi sami začnite uporabljati svoje vrline vsakodnevno pri poslu. Delite z drugimi, kako je to vplivalo na vas.

GRADNJA ODNOsov

- Pokličite posameznega vodjo, se pogovorite o njegovih vrlinah in mu pomagajte razumeti, kako naj uporablja *Vodnik po vrlinah*.
- Natisnite vrline posameznega vodje, jih uokvirite in jim jih podarite kot darilo.
- Vzpostavite dober odnos in enotnost, tako da za naslednje usposabljanje ali dogodek pripravite zabavne aktivnosti, povezane z vrlinami.



STRATEŠKO RAZMIŠLJANJE

- Organizirajte usposabljanje ekipe, na katerem predstavite *Vodnik po vrlinah*, in pomagajte drugim razumeti, kako naj ga uporablja.
- Poudarite vrline članov svoje ekipe in se z vodjami pogovorite o tem, kako lahko še izboljšate veščine drug drugega.
- Raziskujte in se naučite še več o vseh 34 vrlinah, da postanete še boljši mentor.



Vaše lastnosti in nadarjenost vas naredijo *edinstvene*. Le sami lahko te lastnosti spremenite v *vrline*. Ne primerjajte se z drugimi – vaše vrline so vaše z razlogom. Ko sprejmete sebe, takšne kot ste, postane vaš *potencial* neskončen!

—Emily Wright

vrline