

Guía de Fortalezas

PARA CONSTRUCTORES

TÚ EMPODERADO

El programa Tú Empoderado de dōTERRA es un programa de desarrollo personal diseñado para ayudarte a aprender, amar y vivir tus fortalezas cada día. Tus “fortalezas” son tus patrones de pensamiento, conducta y sentimientos naturales. Comienzas tomando la evaluación CliftonStrengths®, que identifica tus “Talentos Distintivos” o tus cinco talentos dominantes de una lista de 34 talentos naturales únicos. Tus Talentos Distintivos son los talentos que utilizas más para ejecutar planes, influir a otros, desarrollar relaciones y pensar estratégicamente. Darte cuenta de que la grandeza proviene de tus talentos individuales te da la confianza y las habilidades que te llevan a niveles superiores. Al invertir en estos talentos y en su desarrollo, se vuelven fortalezas.



Los 34 talentos de CliftonStrengths están organizados en cuatro categorías: Ejecución, Influencia, Desarrollo de Relaciones y Pensamiento Estratégico. No te preocupes si no tienes un talento principal en una categoría específica —no tener un talento principal en la categoría de Ejecución, por ejemplo, no significa que no puedas ejecutar planes. Concéntrate mejor en las fortalezas individuales que tienes y cómo puedes usarlas para obtener los resultados que deseas.

Los 34 talentos de CliftonStrengths®

EJECUCIÓN

Achiever® (logrador)	Trabajador, motivado, ocupado, productivo
Arranger™ (coordinador)	Organizado, flexible, colaborativo, habilidoso
Belief® (convicción)	Apasionado, certero, recto, comprometido
Consistency™ (constante)	Justo, equilibrado, digno de confianza, predecible
Deliberative™ (deliberativo)	Observador, cuidadoso, vigilante, considerado
Discipline™ (disciplinado)	Estructurado, organizado, estable, planificador
Focus™ (enfoque)	Consciente del progreso, eficiente, fijador de metas, determinado
Responsibility® (responsabilidad)	Comprometido, diligente, confiable, dedicado
Restorative™ (restaurador)	Solucionador de problemas, investigador, sensible, perspicaz

Las personas con talentos de ejecución dominantes saben hacer que las cosas ocurran.

INFLUENCIA

Activator [®] (activador)	Automotivado, orientado a la acción, dinámico, enérgico
Command [®] (mando)	Resuelto, directo, decisivo, tenaz
Communication [®] (comunicación)	Expresivo, elocuente, cautivador, transparente
Competition [®] (competitivo)	Motivado, competitivo, intenso, triunfador
Maximizer [®] (maximizador)	Orientado a la calidad, selectivo, motivado por la excelencia, transformador
Self-assurance [®] (autoconfianza)	Seguro, certero, autónomo, persistente
Significance [™] (significancia)	Independiente, constructor de legado, impactante, marcador de diferencia
Woo [™] (carisma)	Social, encantador, interesante, energizante

Las personas con talentos dominantes en la categoría de influencia saben hacerse cargo, expresarse y cerciorarse de que su equipo sea oído.

Las personas con talentos dominantes en la categoría de desarrollo de relaciones tienen la habilidad de desarrollar relaciones sólidas que pueden mantener junto a un equipo y hacen que sea más grande que la suma de sus partes.

DESARROLLO DE RELACIONES

Adaptability [®] (adaptabilidad)	Flexible, espontáneo, sensible, agradable
Connectedness [®] (conector)	Constructor de puentes, confiado, filosófico, integrador
Developer [®] (desarrollador)	Perceptivo, orientado al crecimiento, paciente, alentador
Empathy [™] (empatía)	Emocional, perspicaz, comprensivo, intuitivo
Harmony [®] (armonía)	Práctico, agradable, colaborador, reductor de conflictos
Includer [®] (inclusión)	Acogedor, orientado a la igualdad, amistoso, cordial
Individualization [®] (individualización)	Comprensivo, apreciativo, observador, personalizador
Positivity [®] (positivo)	Entusiasta, optimista, amante de la diversión, excitante
Relator [®] (relacionador)	Cariñoso, auténtico, genuino, transparente

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Analytical [®] (analítico)	Lógico, objetivo, motivado por datos, escéptico
Context [®] (contextual)	Histórico, retrospectivo, estudioso, perspectivo
Futuristic [®] (futurista)	Imaginativo, inspirador, energizante, orientado al futuro
Ideation [®] (ideador)	Creativo, original, innovador, perspicaz
Input [®] (coleccionador)	Inquisitivo, informado, archivador, investigador
Intellection [®] (intelectual)	Razonable, filosófico, introspectivo, reflexivo
Learner [®] (aprendedor)	Curioso, interesado, estudia rápidamente, apasionado
Strategic [™] (estratégico)	Observador, preventivo, discernido, selectivo

Las personas con talentos dominantes en la categoría de Pensamiento Estratégico ayudan a los equipos a considerar lo que pueden ser. Absorben y analizan la información que puede servir para tomar mejores decisiones.

APRENDE TUS FORTALEZAS

¿Por qué es importante que conozca mis fortalezas?

Las personas que se enfocan en usar sus fortalezas demuestran ser:

Tres veces más propensas a reportar que tienen una excelente calidad de vida

Tus fortalezas son tus propios poderes superiores. Es tu juego exclusivo de talentos y su combinación describe tu zona de genialidad. Conocer tus talentos facilita la identificación de habilidades específicas que, si las desarrollas, te ayudarán a lograr tus metas.

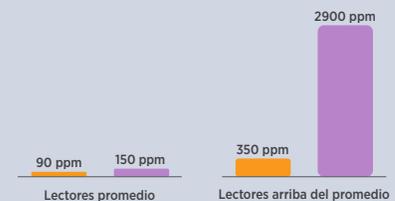
Con demasiada frecuencia, nos enfocamos en nuestras debilidades, o en lo que está dañado, erróneo o necesita “ser arreglado”.

Enfocarse en lo positivo, sin embargo, y desarrollar tus talentos y habilidades innatos es algo poderoso. Por ejemplo, sin importar cuánto te esfuerces, siempre serás mejor escribiendo y dibujando con tu mano dominante que con la que no lo es. Construir sobre tus talentos naturales siempre trae mejores resultados que tratar de mejorar lo que no te sale naturalmente. Tus talentos no determinan lo que haces sino cómo lo haces.

Tu tiempo es mejor invertido cuando te enfocas en convertir tus talentos naturales en fortalezas.



Un estudio realizado por la universidad de Nebraska demuestra el posible impacto de enfocarse en las fortalezas. El gráfico que aparece abajo muestra la velocidad de lectura de lectores promedio y lectores arriba del promedio **antes** y **después** de tomar una clase de velocidad de lectura.



Un aumento del 66% comparado con 728%.

¿Cómo ayudarán las fortalezas a mi equipo?

Las personas que se enfocan en usar sus fortalezas demuestran ser:

Seis veces más propensas a empeñarse en su trabajo

Trabajar juntos en equipo con personas que entienden sus fortalezas te da la habilidad de dirigir, apoyar, colaborar y crecer con mayor rapidez y eficacia. Tú entiendes lo que te motiva y energiza a ti mismo y a los demás, y esto te ayuda a ver cómo puede desempeñarse mejor cada miembro del equipo. Esto te permite desarrollar confianza y estabilidad con tu equipo, particularmente al ayudarles a acoger sus propias fortalezas.

“Enfocarme en las fortalezas ha cambiado todo en mi negocio. Casi todos los días me levanto pensando “¿qué quiero lograr hoy y dónde debo empezar?” Mi talento de activador es el motor que me impulsa para enfrentar esos proyectos. Utilizar el positivismo y la comunicación me permite presentarme como líder y compartir mi mensaje de sanación y abundancia. Lo más importante es que entender las fortalezas de otras personas ha sido el regalo más grande de todos porque puedo usar esa información para guiarlos y ayudarles a maximizar su grupo de talentos único.”

—Dra. Mariza Snyder

Muchas personas están trabajando para lograr metas similares, pero seguirán una ruta diferente. Conocer tus fortalezas te da un mapa hacia el éxito. Cuando acoges tu conjunto de fortalezas único te empoderas para tener éxito haciendo lo que haces bien naturalmente.

Apreciar las fortalezas de tu equipo también te permite tener más compasión, entendimiento y empatía a medida que continúan desarrollando asociaciones de negocios. Esto es particularmente poderoso para darle guía a los miembros de tu equipo, ayudándoles a liberar su propio potencial y trabajar hacia sus sueños.

¿Qué pasará cuando pensemos acerca de lo que está bien con las personas en lugar de fijarnos en lo que está mal con ellas?

—Donald O. Clifton

AMA TUS FORTALEZAS

Amar tus fortalezas es un paso vital para saber cómo usarlas. Completa el ejercicio que aparece abajo para ayudarte a reconocer y acoger tus fortalezas. Seguidamente, discute tus fortalezas en voz alta. Habla con tu familia, amigos, compañeros de equipo y líderes ascendentes acerca de cuáles son tus fortalezas y cómo las usas.

Declaración de fortalezas

Piensa en momentos en que usaste tus fortalezas en tu negocio dōTERRA —veces en que experimentaste el éxito o tuviste un impacto positivo en la vida de otra persona. Teniendo en mente esos momentos impulsados por tus fortalezas, haz el ejercicio que aparece abajo. (Consulta las palabras clave que aparecen en las páginas 2-3 si necesitas inspiración.)

- 1 Escribe una oración que describa cada una de tus fortalezas principales y qué piensas de ellas.
- 2 Combina la declaración de tus cinco fortalezas con una declaración personal de fortalezas.

Fortaleza	Descripción
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Ejemplo:

Maximizer (maximizador) - me gusta llevar las cosas de buenas a excelentes.

Activator (activador) - una vez que sé lo que quiero lograr, actúo.

Futuristic (futurista) - me gusta pensar en posibilidades.

Belief (convicción) - tengo ciertos valores fundamentales que no pueden cambiar.

Achiever (logrador) - establezco normas altas para mí mismo en varias áreas de la vida.

Declaración de fortalezas

Ejemplo:

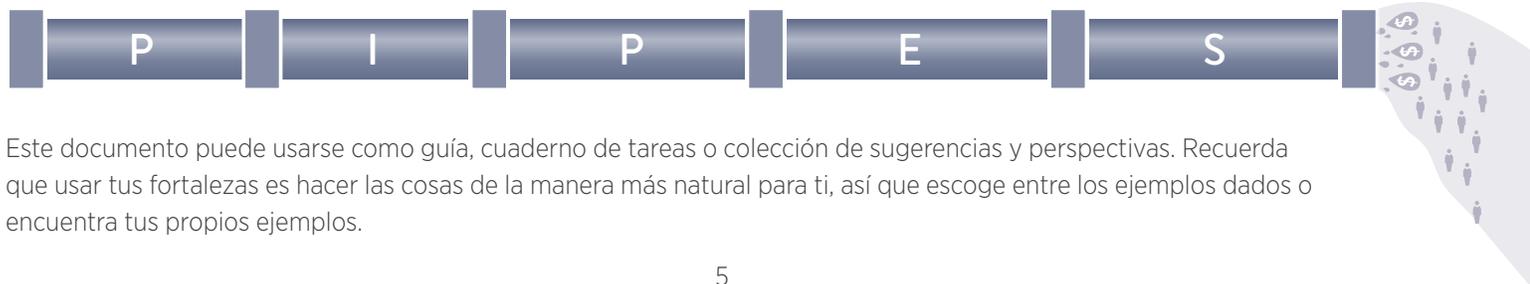
Me impulsa pensar acerca de lo que podría ser y cómo puedo hacerlo excelente, y al hacerlo seguir mis principios regentes, soy rápido para actuar para conseguir resultados extraordinarios.

VIVE TUS FORTALEZAS

Cómo usar esta guía

Las posibilidades de que alguien tenga tus mismas cinco fortalezas principales en el mismo orden es de 1 en 33,400,000.

Una vez que sabes cuáles son tus cinco fortalezas principales y has expresado lo que significan para ti, ¡estás listo para comenzar a usarlas para desarrollar tu negocio dōTERRA®! Esta guía ha sido diseñada para ayudarte a empezar, detallando las actividades que te ayudarán a crear tu cartera de dōTERRA: **Prepárate, Invita, Presenta, Empodera y da Soporte**. Para cada una de estas áreas encontrarás pasos vitales en la [Guía de Lanzamiento del Programa Éxito Empoderado](#), y sugerencias para usar tus fortalezas al seguir esos pasos. Basados en la experiencia colectiva de líderes y constructores de dōTERRA, estos pasos vitales son las tareas que han probado ser cruciales en el desarrollo del negocio dōTERRA. Estas sugerencias están organizadas de acuerdo con las áreas de fortalezas de Ejecución, Influencia, Desarrollo de Relaciones y Pensamiento Estratégico.



Este documento puede usarse como guía, cuaderno de tareas o colección de sugerencias y perspectivas. Recuerda que usar tus fortalezas es hacer las cosas de la manera más natural para ti, así que escoge entre los ejemplos dados o encuentra tus propios ejemplos.

Prepárate CON TUS FORTALEZAS



Utiliza tus fortalezas al **prepararte** para el éxito con dōTERRA. Tendrás mejores resultados si das los siguientes pasos vitales a tu propia manera, iusando tu conjunto de fortalezas único!

“Cuando los estudiamos, las personas que se desempeñaron en forma excelente rara vez eran individuos totalmente equilibrados. Todo lo contrario, tenían excesos y deficiencias.”
—Donald O. Clifton

Pasos vitales:

- Fija metas claras para los próximos meses.
- Establece plazos para tu negocio.
- Haz una lista de personas con las cuales te gustaría hablar de los productos y la oportunidad de negocios de dōTERRA.

Lee las guías de rangos del Programa Éxito Empoderado idonde encontrarás más pasos vitales!

Ejecución

 <ul style="list-style-type: none"> • Comunica tus metas a tus líderes ascendentes o miembros de tu equipo ya que esto te ayudará a tener que rendir cuentas. • Escribe tus metas y ponlas en un lugar donde las veas diariamente. 	 <ul style="list-style-type: none"> • Planifica tu mes siguiente, programando las acciones de PIPES que necesitas realizar cada semana. Programa clases para el siguiente mes. • Separa tu plazo en metas diarias fáciles de lograr, y escríbelas en tu calendario. Registra tu progreso a lo largo del camino. 	 <ul style="list-style-type: none"> • Llena el Registro del Éxito que aparece en la Guía de Lanzamiento del Programa Éxito Empoderado. Prioriza y categoriza tu lista de personas. • Determina la manera más eficaz de comunicarte con la gente de tu lista.
---	--	---

Usando tus fortalezas de Ejecución específicas, ¿cómo te prepararás?

Influencia

 <ul style="list-style-type: none"> • Determina tu meta general con tu negocio dōTERRA y la diferencia que quieres marcar en la vida de las personas. • Haz que el desarrollo personal sea una prioridad. 	 <ul style="list-style-type: none"> • Pregunta a tus líderes ascendentes como se veía su cronograma cuando ellos estaban donde tú estás ahora. Usa esto como punto de referencia para medir tu progreso. • ¡Comienza ahora! Puedes refinar y mejorar tu plan al ir avanzando. 	 <ul style="list-style-type: none"> • Piensa en los influenciadores que conoces y con los cuales te gustaría trabajar, y en individuos que podrían estar interesados en lo que tienes para compartir. • Determina la mejor manera de conectarte con personas que podrían estar interesadas. ¿A qué grupos o foros en línea pertenecen?
--	--	---

Usando tus fortalezas de Influencia específicas, ¿cómo te prepararás?

“ Me encanta integrar las fortalezas a mi negocio dōTERRA. Me da un lenguaje claro cuando hablo con mi equipo acerca de sus talentos y dones individuales, y me ayuda a comunicarme en maneras poderosas e impactantes para ellos. Desde que comencé a integrar las fortalezas, hemos creado relaciones cercanas entre líneas cruzadas de mi equipo, hemos llegado a apreciar las habilidades de los demás y alentamos la compasión, la confianza y el gozo. Esto ha transformado mi negocio. ”

—Kristin Van Wey

Desarrollo de relaciones



- Piensa acerca de la manera en que quieres mejorar la vida de otras personas a través de dōTERRA. ¿A cuántas personas deseas ayudar?
- Como parte de la fijación de metas para tu negocio, determina cuántas personas te gustaría que trabajaran contigo para construir una cartera financiera.



- Establece un programa de asesoría regular y participa en llamadas de equipo y capacitaciones mensuales.
- Haz tiempo para conectarte con tu equipo en formas significativas y personales. Programa a cada persona en tu calendario por nombre y aparta suficiente tiempo para conversar con ella.



- Piensa en las personas que conoces, haz una lista de quienes te gustaría que trabajaran contigo en el desarrollo de tu negocio dōTERRA®.
- Pregúntate quién tiene fortalezas e intereses complementarios y podría traer diversidad a tu equipo.

Usando tus fortalezas de desarrollo de relaciones específicas, ¿cómo te prepararás?

Pensamiento estratégico



- Toma tiempo para visualizar y escribir tus metas. Fija una meta de 90 días para tu negocio.
- Determina tu visión para el negocio. Pregúntate qué puedes enseñar en tus clases este mes que te permita compartir esa visión con otras personas.



- Una vez que hayas establecido tu meta, crea una estrategia de lo que necesitas hacer, y cuándo, para lograr la meta. Usa herramientas de las guías del Programa Éxito Empoderado, como los planificadores de rangos o el registro de Poder de 3.
- Crea un programa de clases, presentaciones de persona a persona, entrevistas de negocios, etc., para cada mes. Crea bosquejos de temas de clases que sean congruentes con los intereses de tus invitados y haz que sea emocionante asistir a tus clases.



- Piensa en personas que podrían estar abiertas a una conversación acerca de dōTERRA. Discute tus ideas con algún miembro de tu familia o amigo.
- Aprende lo más que puedas acerca de los beneficios y propiedades de los aceites esenciales. Utiliza el programa Vida Empoderada para entender cómo usar los diferentes aceites.

Usando tus fortalezas de Pensamiento Estratégico específicas, ¿cómo te prepararás?

Invita CON TUS FORTALEZAS



Todos tienen una forma diferente de **invitar** personas a dōTERRA. ¡Usa tus fortalezas para invitar a tu manera! Conéctate con las personas auténticamente, comparte tu experiencia con los aceites esenciales e invítalas a una presentación.



Las personas que desarrollaron sus fortalezas mostraron hasta un 15% de mayor empeño en su trabajo.¹

Lee más resultados del estudio global de Gallup a lo largo de esta guía ¡y verás cuán importantes son las fortalezas!

Pasos vitales:



Conéctate con las personas de tu lista y descubre sus intereses y necesidades.



Acércate a las personas e invítalas a aprender más acerca de dōTERRA.

Ejecución



- Usa un sistema para acercarte a las personas de tu lista y cerciorarte de que nadie se quede afuera.
- Fija una meta de dar muestras a un número específico de personas.
- Encuentra un guion o frase eficaz para invitar que resuene contigo. Lee la página 9 de la Guía de *Lanzamiento*.



- Practica invitar personas a eventos haciendo simulacros con amigos, parientes o con un líder ascendente.
- Sabe a qué personas te gustaría invitar a qué evento antes de hablar con ellas.
- Fija una meta de cuántas personas quieres contactar cada día y/o semana.

Usando tus fortalezas de Ejecución específicas, ¿cómo invitarás?

Influencia



- Trabaja con tu lista, decidiendo la mejor manera de acercarte y discutir los productos y la oportunidad de negocios dōTERRA con la gente de la lista.
- Usar las redes sociales y otras oportunidades de socializar para expandir tu alcance.
- Usa los productos constantemente y comparte la manera en que te han ayudado a lograr tus metas de salud.



- Observa la manera en que un líder de dōTERRA que admiras invita a alguien a un evento. Observar la manera en que invita te alentará a mejorar.
- Prepara puntos de interés claves para usarlos al invitar. Encuentra la mejor manera de decir lo que quieres decir.
- Comparte los sentimientos que tienes acerca de dōTERRA y el impacto positivo que causa en el mundo. Ayuda a otros a sentirse entusiasmados por aprender más acerca de la compañía.

Usando tus fortalezas de Influencia específicas, ¿cómo invitarás?

¹Asplund, 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 Organizational Outcomes. (La relación entre el desarrollo de empleados basado en las fortalezas y los resultados organizativos.) Informe.* Gallup. Washington, D.C.: Gallup, 2016.

¡Mira cómo Gina Truman expande su red e invita aprovechando sus fortalezas!
[Las fortalezas de Gina:](#) Futurista, intelectual, activadora, coleccionadora, positiva.

Desarrollo de relaciones



- Conéctate personalmente con cada persona que invites. Toma tiempo para desarrollar una relación, escucha y atiende sus preocupaciones.
- Desarrolla nuevas relaciones conociendo a los amigos de tus amigos.
- Encuentra cosas en común con la gente con quien hablas. Ayúdalas a ver lo que tienen en común con la misión de dōTERRA.



- Considera tener presentaciones de persona a persona en lugar de clases.
- Encuentra un método auténtico que se sienta más natural para ti al invitar a otros a aprender más.
- Permítete adaptarte a la ruta que sientas que es mejor en el momento, sin importar lo que habías planeado.

Usando tus fortalezas de Desarrollo de Relaciones específicas, ¿cómo invitarás?

Pensamiento Estratégico



- Imagina anticipadamente la conversación que deseas tener con cada persona. Piensa bien lo que dirás y cómo le presentarás los productos dōTERRA.
- Usa tu conocimiento de los aceites esenciales para ayudar a las personas a ver la manera en que dōTERRA puede beneficiarlas y luego invítalas a aprender más.
- Piensa en conversaciones acerca de dōTERRA que tuviste en el pasado y salieron bien. ¿Qué aprendiste de esa experiencia que puedes aplicar a situaciones futuras?



- Haz un análisis de cuántas invitaciones necesitas hacer para lograr tus metas.
- Usa un método de invitación específico y sistemático (presentaciones de persona a persona, clases, etc.). Registra tus resultados y haz ajustes según sea necesario.
- Comparte tus metas y visión del negocio dōTERRA e invítalos a unirse a ti.

Usando tus fortalezas de Pensamiento Estratégico específicas, ¿cómo invitarás?

Yo creo en estandarizar los automóviles.
No creo en estandarizar a los seres humanos.

—Albert Einstein

Presenta CON TUS FORTALEZAS



Presenta los transformadores productos y oportunidades de negocios que ofrece doTerra. Ya sea ante un auditorio pequeño o grande, en una casa o en línea, usa tus fortalezas para maximizar tu impacto.

Pasos vitales:

 Da clases y presentaciones de persona a persona.

 Programa clases en tus clases.



Las personas que desarrollaron sus fortalezas aumentaron su desempeño hasta en un 18%.²

Ejecución



- Crea el bosquejo de tu clase anticipadamente. Prepara el salón con todos los detalles planificados y considerados.
- Sigue la guía de clases *Soluciones Naturales* para la presentación de productos y la Guía *Construir* para la presentación de la oportunidad de negocios.
- Provee muestras para cada persona que asista a la clase. Mantén tu clase simple y fácil de duplicar.



- Ten una meta de cuántas clases te gustaría programar en esta clase.
- Trae unos cuantos regalos de bajo costo (por ejemplo: un llavero) como incentivos de programación de clases.
- Está preparado con un formulario para anotar la información de las personas interesadas en ser anfitriones de una clase. Haz seguimiento poco después y programa la clase con las personas interesadas.

Usando tus fortalezas de Ejecución específicas, ¿cómo presentarás?

Influencia



- Involucra en la conversación a cada persona que asista a la clase. Ayúdalos a sentirse cómodos y entusiasmados antes de iniciar tu presentación.
- Haz circular los aceites esenciales temprano en la clase para ayudar a los asistentes a conectarse con los productos y a participar contigo en la presentación del material.
- Acoge auditorios grandes.



- Observa a los asistentes e identifica entre ellos a posibles anfitriones. Aliéntalos a tener sus propias clases.
- Comparte tus ideas y experiencias. Invita a los asistentes a experimentar las mismas cosas por sí mismos, comenzando con tener su propia clase.
- Haz más fácil que la gente diga sí a tener su propia clase. Prevé posibles objeciones y encuentra soluciones.

Usando tus fortalezas de Influencia específicas, ¿cómo presentarás?

² Gallup, 2016.

No se puede crear armonía cuando todos cantan la misma nota.

—Doug Floyd

Desarrollo de relaciones



- Conéctate con las personas cuando entren por la puerta.
- Ayuda al anfitrión a hacer que todos los asistentes se sientan cómodos y especiales.
- Personaliza cada clase de acuerdo con los asistentes. Comparte el impacto positivo que dōTERRA ha causado en el mundo a través de la Fundación Healing Hands® y Co-Impact Sourcing® (Abastecimientos Co-impacto).



- Aprende los nombres y prioridades de salud de los asistentes. Pregúntales si estarían interesados en tener una clase específica sobre esas prioridades.
- Ayuda a otros a sentirse entusiasmados acerca de tener una clase compartiendo tu propia experiencia.
- Cuando hables con alguien acerca de tener una clase, presta atención a su reacción. Determina cómo se siente acerca de ello, y, si se siente nervioso, alivia sus preocupaciones.

Usando tus fortalezas de Desarrollo de Relaciones específicas, ¿cómo presentarás?

Pensamiento Estratégico



- Antes de enseñar, fija una meta específica de cuántas personas inscribirás en cada clase.
- Enfócate en el material de la presentación y da la mejor información posible. Enfócate en hacer que cada parte de la clase demuestre la manera en que los productos dōTERRA proveen soluciones.
- Considera posibles preguntas que podrían surgir y decide cómo contestarlas. Ofrece consejos y recomendaciones relevantes.



- Después de la clase, habla con los invitados y pregunta si están interesados en tener sus propias clases. Ayúdalos a ver cómo les beneficiaría en el futuro.
- Pinta un cuadro de lo que la oportunidad de negocios podría significar para ellos y por qué tiene sentido aprender más.
- Supera obstáculos ofreciendo perspectivas nuevas y dando instrucciones útiles de cómo tener una clase paso a paso.

Usando tus fortalezas de Pensamiento Estratégico específicas, ¿cómo presentarás?

Mira en este video la manera en que Jessica Iddings usa sus fortalezas al presentar. [Las fortalezas de Jessica](#): Restauradora, positiva, convicción, adaptable, futurista.

Empodera CON TUS FORTALEZAS



Ayuda a las personas a llevar a sus hogares los aceites esenciales y a empezar a desarrollar sus propios negocios dōTERRA®. Cualesquiera que sean sus metas, **empodera** e inscribe a tus clientes usando tus fortalezas.



Las personas que desarrollaron sus fortalezas aumentaron sus ventas hasta en un 19%.³

Pasos vitales:



Inscribe clientes.



Realiza Evaluaciones del Estilo de Vida.

Ejecución



- Practica tu plan de cierre. Sé exactamente lo que dirás y cómo presentarás los beneficios de una membresía de dōTERRA. Consultada la Guía de *Lanzamiento* o a tus líderes ascendentes si es necesario.
- Ayuda a las personas a inscribirse en el Programa de Autoenvío (LRP). Guíalos a través de los pasos de establecer una orden de autoenvío (LRP)
- Haz seguimiento con las personas que aún no se han inscrito usando las listas de asistentes a las clases o presentaciones de persona a persona. Guíalos a través de los pasos siguientes para inscribirse y ayúdales a escoger un kit.



- Programa Evaluaciones del Estilo de Vida inmediatamente después de la clase, dando suficiente tiempo para que los productos del cliente lleguen antes.
- Usa el Registro del Éxito que aparece en la Guía de *Lanzamiento* de Éxito Empoderado para cerciorarte de tener una Evaluación del Estilo de Vida con cada uno de tus nuevos clientes.
- Toma tiempo durante la Evaluación del Estilo de Vida para preguntar si la persona está interesada en tener una clase o darte referidos.

Usando tus fortalezas de Ejecución específicas, ¿cómo inscribirás?

Influencia



- Prevé y contesta posibles objeciones al final de la clase.
- Ayuda a las personas a escoger kits. Comparte lo que funciona bien para ti y las personas que conoces.
- Usa las redes sociales para mostrar los mejores kits de inscripción para principiantes y explica lo fácil que es comenzar.



- Maximiza la Evaluación del Estilo de Vida ayudando a los clientes a planificar sus próximos tres meses de órdenes de autoenvío (LRP).
- Explica que dōTERRA representa una oportunidad de vivir un estilo de vida de bienestar y proveer la misma oportunidad a todos. Invítalos a compartirla con los demás.
- Expresa tu confianza en que los productos dōTERRA pueden marcar la diferencia en su vida. Ayúdales a sentirse entusiasmados acerca de usar los productos.

Usando tus fortalezas de Influencia específicas, ¿cómo inscribirás?

³ Gallup, 2016.

“ Las fortalezas desarrollan la confianza. La confianza conduce a la acción. Cuando las personas se sienten seguras de sus propias habilidades, dones y talentos, se sienten felices y empeñadas en este negocio a un nivel nuevo y más alto. ”

—Nicole Moultrie

Hay mejores iniciadores que yo, pero soy un sólido finalizador.

—Usain Bolt

Desarrollo de relaciones



- Guía a las personas a través de sus prioridades de salud y metas de negocios. Personaliza tus recomendaciones de kits según lo que aprendas.
- Encuentra áreas en común; comparte la manera en que tu kit de inscripción te ayudó con prioridades de salud similares cuando iniciaste tu negocio dōTERRA®.
- Muéstrale a cada persona el potencial que puede liberar si vive un estilo de vida de bienestar con dōTERRA. Ayúdales a escoger un kit que les permita comenzar fácilmente.



- Algunos clientes podrían necesitar más ayuda para comenzar. Durante la Evaluación del Estilo de Vida, hazles saber que estarás disponible si tienen alguna pregunta.
- Comparte con ellos tu régimen de aceites esenciales. Explícales la diferencia que han marcado en tu vida.
- Durante la Evaluación del Estilo de Vida, pregúntate si a esta persona le gustaría asociarse contigo en tu negocio dōTERRA.

Usando tus fortalezas de Desarrollo de Relaciones específicas, ¿cómo inscribirás?

Pensamiento Estratégico



- Provee soluciones directas escuchando y personalizando las prioridades de salud de cada individuo. Haz tus recomendaciones y explica por qué serán eficaces.
- Explícale a la persona los detalles del plan de remuneración y la manera en que podría cambiar su vida.
- Comparte tu conocimiento de los aceites esenciales y las rutas diferentes que las personas pueden tomar para iniciar su estilo de vida de bienestar con dōTERRA.



- Lleva materiales de apoyo para tus nuevos clientes a la Evaluación del Estilo de Vida. Cerciórate de tener fuentes fidedignas de información acerca de los aceites esenciales.
- Ayúdales a ver la diferencia que encontrarán cuando vivan un estilo de vida saludable con dōTERRA. Contrasta eso con la manera en que podrían sentirse si continúan como hasta ahora.
- Indaga acerca de su interés en compartir o desarrollar un negocio dōTERRA. Escucha sus intereses y preocupaciones, y ofrece tu opinión de la que sería la mejor ruta para ellos.

Usando tus fortalezas de Pensamiento Estratégico específicas, ¿cómo inscribirás?

Da Soporte CON TUS FORTALEZAS



Apoya a tus clientes y miembros de tu equipo con seguimientos regulares, proveyéndoles recursos importantes y conectándolos con la comunidad de dōTERRA®.



¡Mantén fuerte a tu equipo! Los grupos de trabajo que desarrollaron sus fortalezas vieron una reducción de hasta 72% en el reemplazo de miembros.⁴

Pasos vitales:



Haz seguimiento con tus miembros.



Encuentra a tus constructores.

Ejecución



- Crea un horario para dar seguimiento y asesoría.
- Comunícales a tus clientes los especiales y promociones mensuales.
- Dar a tus clientes una lista de recursos donde pueden aprender más acerca de los productos, tales como los próximos eventos, capacitaciones o webinars.



- Fija una meta para encontrar a tres constructores en los próximos 90 días, u otra meta que represente un reto para ti.
- Programa capacitaciones constantes con tus nuevos constructores.
- Provee oportunidades constantes de fijación de metas y rendición de cuentas implementando la Guía de *Lanzamiento* con tus nuevos constructores.

Usando tus fortalezas de Ejecución específicas, ¿cómo apoyarás?

Influencia



- Cuenta tu historia a tus nuevos clientes.
- Comparte información importante con entusiasmo y motivación.
- Recuérdales a los nuevos clientes los beneficios del programa de autoenvío (LRP). Muéstrales lo fácil que es hacer su orden del mes si aún no lo han hecho.



- Alienta a otros a comenzar su propio negocio dōTERRA. Ayúdales a superar obstáculos e impedimentos.
- El índice de retención promedio de dōTERRA es del 65%. Registra tus índices de retención y mira si tú y tu equipo pueden hacerlo mejor.
- Muéstrale a los posibles constructores lo que pueden lograr si trabajan contigo y por qué ellos y dōTERRA hacen buena pareja.

Usando tus fortalezas de Influencia específicas, ¿cómo apoyarás?

⁴ Gallup, 2016.

“Hacer que mis líderes y miembros de mi equipo reconozcan y trabajen con sus fortalezas les ha dado el permiso de hacer sus negocios más eficaz y gozosamente —A SU MANERA.”

—Robin Jones

Desarrollo de relaciones



- Conéctate con tus nuevos clientes regularmente, cerciorándote de que se satisfagan sus necesidades.
- Encuentra maneras de conectarte con tus nuevos clientes fuera de dōTERRA (por ejemplo, en el gimnasio, eventos comunitarios, club de libros, etc.).
- Invita a tus nuevos clientes a ir contigo y tu equipo a un evento próximo.



- Establece una rutina regular de llamadas de asesoría con tus nuevos constructores. Escucha sobre sus triunfos y retos y provee aliento cuando sea necesario.
- Ayuda a tus nuevos constructores a descubrir y entender su porqué.
- Conecta a tus nuevos constructores con personas de tu equipo que tengan intereses similares.

Usando tus fortalezas de Desarrollo de Relaciones específicas, ¿cómo apoyarás?

Pensamiento Estratégico



- Registra y monitoriza tus números para saber quién necesita apoyo. Si un cliente no ha hecho una orden después de un par de meses, llámalo para averiguar por qué.
- Da información y recursos útiles a tus nuevos afiliados, como las herramientas de Éxito Empoderado. Comparte tu confianza en seguir un sistema establecido.
- Programa temas mensuales que combinen la educación de productos y la capacitación de negocios. Comunica el tema mensual a tu nuevo clientes.



- Si tienes personas interesadas en ser constructores, considera ubicaciones estratégicas.
- Haz tiempo en tu agenda para pensar y contemplar tranquilamente, sin interrupciones. Piensa en cada uno de tus constructores y en la mejor manera de apoyarlos.
- Ayuda a los nuevos constructores a visualizar su futuro con dōTERRA y alienta a establecer sus propias metas para lograrlo.

Usando tus fortalezas de Pensamiento Estratégico específicas, ¿cómo apoyarás?

LIDERA CON TUS FORTALEZAS

A medida que tu equipo crezca, crecerás como líder. Cada líder se ve diferente, pero tú serás el mejor líder posible cuando cumplas con las necesidades de tu equipo. Una encuesta reciente de 10,000 empleados reveló que hay cuatro cosas que los seguidores valoran más en sus líderes.⁵ Esas cuatro necesidades son:

Estabilidad • Esperanza • Compasión • Confianza



Usa tus fortalezas para asegurarte de que estás satisfaciendo esas necesidades de las personas que te siguen. Utiliza tus talentos de ejecución, influencia, desarrollo de relaciones o pensamiento estratégico para convertirte en el líder que tu organización necesita.

Una parte importante de liderar con tus fortalezas es ayudar a otros a realizar las suyas. Usa los principios que has aprendido en esta guía para ayudar a tu equipo a desarrollar sus propias fortalezas. Mientras lo haces, ten en cuenta estos principios rectores del desarrollo de fortalezas:

- 1 Los talentos son neutrales.
- 2 Los talentos no son etiquetas.
- 3 Lidera con intención positiva.
- 4 Las diferencias son una ventaja.
- 5 Las personas se necesitan unas a otras.



Solos podemos hacer tan poco,
juntos podemos hacer tanto.

—Helen Keller

⁵ Rath, Tom y Barrie Conchie. *Liderazgo basado en fortalezas*. Gallup Press, 2008.

Comprendes el poder y el potencial de una organización basada en fortalezas, así que toma lo que has aprendido en esta guía y compártelo con tu equipo. Ayuda a otros a desarrollar sus propios talentos. A continuación hay algunas ideas para incorporar la filosofía de fortalezas en tu equipo.

EJECUCIÓN

- Programa "llamadas de fortalezas", destacando algunos talentos a la vez.
- Asegúrate de que tus líderes hayan visto los videos de sus talentos dominantes.
- Envía la Guía de Fortalezas a tu equipo por correo electrónico.



INFLUENCIA

- Haz un video en Facebook Live resaltando la Guía de Fortalezas.
- Completa esta guía y expresa cómo la ves ayudándote personalmente en tu negocio.
- Lidera con el ejemplo y comienza a utilizar tus fortalezas en los aspectos diarios de tu negocio. Comparte con los demás cómo te influyó.



DESARROLLO DE RELACIONES

- Haz una llamada con cada uno de tus líderes calificados, repasando sus fortalezas únicas y ayudándoles a entender cómo utilizar la Guía de Fortalezas.
- Crea una copia impresa de las fortalezas de tus líderes y enmárcala como un regalo.
- Crea buenas relaciones y unidad haciendo una actividad divertida basada en fortalezas en tu próximo entrenamiento o evento de equipo.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

- Organiza una capacitación en equipo para repasar la Guía de Fortalezas y ayuda a todos a entender cómo usarla.
- Haz un mapa de las fortalezas de tu equipo y haz una lluvia de ideas con tus líderes sobre cómo optimizar los talentos y las habilidades de los demás.
- Investiga y aprende más sobre cada una de las 34 fortalezas para convertirte en un mejor mentor.



Tienes características y dones que te hacen *único*.

De ti depende convertir esas características en *fortalezas*. Deja de compararte con los demás: tus fortalezas se te dieron con un *propósito*. ¡Cuando acoges a tu ser auténtico, tu potencial es *ilimitado!*

—Emily Wright