

ō

GUÍA DE FORTALEZAS

para Constructores



Tú Empoderado

Esta guía es un programa de desarrollo personal diseñado para ayudarte a aprender, comprender y emplear tus fortalezas en tu negocio. Tus "fortalezas" son tus patrones naturales cuando se trata de pensar, comportarte y sentir.

Visita www.gallup.com/cliftonstrengths para realizar la evaluación CliftonStrengths®, que identificará tus talentos característicos: los cinco talentos principales de una lista de 34 talentos naturales únicos. Tus talentos exclusivos son los talentos en los que más confías para ejecutar planes, influir en otros, construir relaciones y pensar estratégicamente.

Darte cuenta de que la grandeza proviene de los talentos individuales permite que tu confianza y capacidades alcancen nuevas alturas. Al invertir y desarrollar estos talentos, se convierten en fortalezas.

Los 34 talentos de CliftonStrengths®

Los 34 talentos de CliftonStrengths están organizados en cuatro dominios: Ejecución, Influencia, Desarrollo de Relaciones y Pensamiento Estratégico. Escanea el código QR junto a cada dominio para obtener más información al respecto.

Las personas que se enfocan en sus fortalezas tienen 6 veces más probabilidades de participar en su trabajo y 3 veces más probabilidades de informar que tienen una excelente calidad de vida.

Ejecución

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

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



Influencia

Las personas con talentos de influencia dominantes saben cómo hacerse cargo, hablar y asegurarse de que el equipo sea escuchado.

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



Desarrollo de Relaciones

Las personas con talentos dominantes de desarrollo de relaciones construyen relaciones sólidas que mantienen unidas a las personas, haciendo que el equipo sea más grande que la suma de sus partes.

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

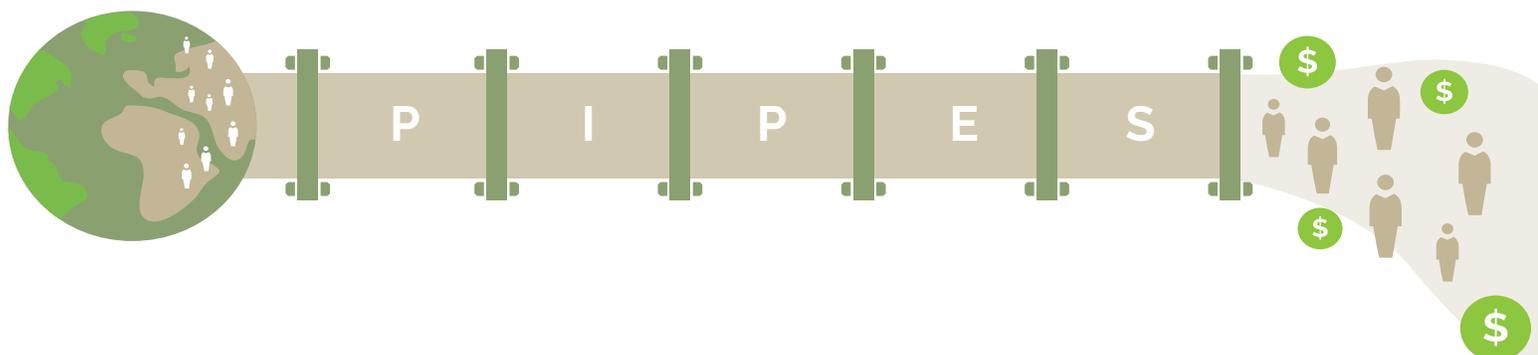
Las personas con talentos dominantes de pensamiento estratégico ayudan a los equipos a ver lo que es posible. Absorben y analizan información para tomar mejores decisiones.

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® (aprendiz)	Curioso, interesado, estudia rápidamente, apasionado
Strategic™ (estratégico)	Observador, preventivo, discernido, selectivo



Como usar esta guía

Una vez que conozcas y comprendas tus fortalezas, estarás listo para usarlas para construir tu negocio dōTERRA. Esta guía te ayudará a aplicar tus fortalezas a un marco de desarrollo de negocio probado llamado **PIPES**: **P**repárate, **I**nvita, **P**resenta, **E**mpodera y da **S**oporte. Para cada paso en el marco, encontrarás sugerencias de pasos de acción que mejor se adapten a tus fortalezas específicas. Estos pasos de acción se basan en las experiencias colectivas de los líderes y constructores de dōTERRA y están destinados a ayudarte a tener éxito en tu negocio. Estas sugerencias están organizadas de acuerdo con los dominios de fortalezas: Ejecución, Influencia, Construcción de Relaciones y Pensamiento Estratégico. Recuerda, usar tus fortalezas se trata de actuar de la manera más adecuada para ti, así que elige entre los ejemplos proporcionados o crea uno propio.



Prepárate con tus fortalezas



Prepárate. Este es el momento de establecer metas para tu futuro y sentar las bases para comenzar a compartir, invitar y crear un cronograma para tu negocio. Sigue los pasos de acción vitales a continuación para crear tu enfoque de negocio personalizado.

Pasos vitales de acción:



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

Ejecución



- 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.



- Planifica tu mes siguiente, programando las acciones de PIPES que necesitas realizar cada semana.
- Separa tu plazo en metas diarias fáciles de lograr, y escribelas en tu calendario. Registra tu progreso a lo largo del camino.



- Llena el Registro del Éxito que aparece en la *Guía Construyendo tu Negocio*. Prioriza y categoriza tu lista de personas.
- Determina la manera más eficaz de comunicarte con la gente de tu lista.

¿Qué fortalezas de ejecución específicas usarás para prepararte?

¿Cómo usarás estas fortalezas para prepararte?

Influencia



- 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.



- 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.



- 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 van?

¿Qué fortalezas de influencia específicas usarás para prepararte?

¿Cómo usarás estas fortalezas para prepararte?

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 los productos 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.

¿Qué fortalezas específicas de desarrollo de relaciones usarás para prepararte?

¿Cómo usarás estas fortalezas para prepararte?

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 los productos 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.

¿Qué fortalezas específicas de pensamiento estratégico usarás para prepararte?

¿Cómo usarás estas fortalezas para prepararte?

Invita con tus fortalezas



Invita. Este paso está destinado a ayudarte a ejecutar tu estrategia para compartir muestras, historias e invitaciones. Todo el mundo tiene una forma diferente de invitar a otros a dōTERRA. Sigue los pasos de acción a continuación para desarrollar los tuyos propios.

Pasos vitales de acción:



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.



- Practica invitar personas a eventos haciendo simulacros con amigos, parientes o con un líder ascendente.
- Fija una meta de cuántas personas quieres contactar cada día y/o semana

¿Qué fortalezas de ejecución específicas usarás para invitar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para invitar?

Influencia



- Usa 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.
- Prepara puntos de interés claves para usarlos al invitar.

¿Qué fortalezas de influencia específicas usarás para invitar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para invitar?

⁴Asplund, 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.

Desarrollo de Relaciones



- Conéctate personalmente con cada persona que invites. Toma tiempo para desarrollar una relación, escucha y atiende sus preocupaciones.
- 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.

¿Qué fortalezas específicas de desarrollo de relaciones usarás para invitar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para invitar?

Pensamiento Estratégico

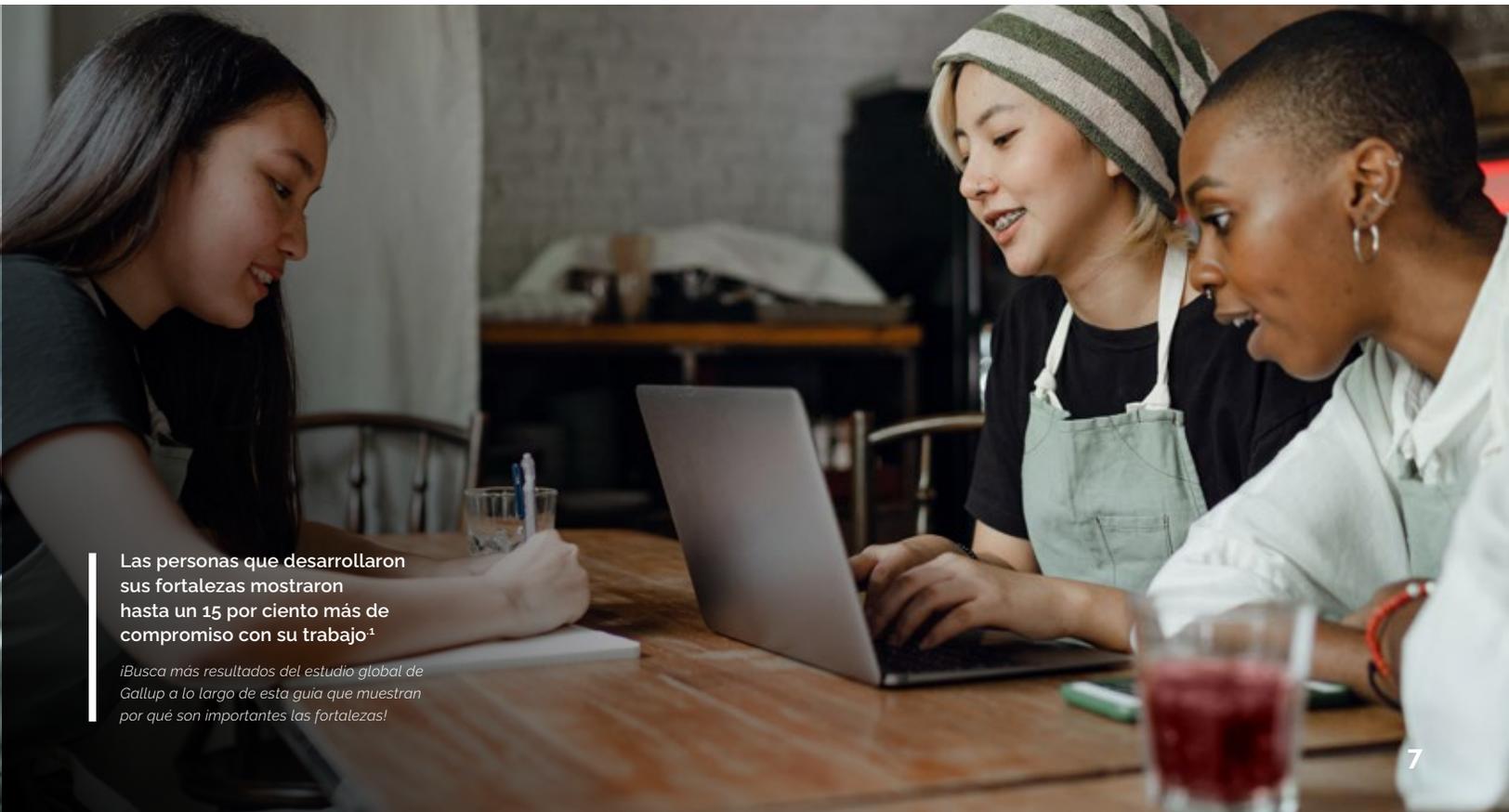


- Imagina anticipadamente la conversación que deseas tener con cada persona. Piensa bien lo que dirás y cómo le presentarás los productos dōTERRA®.
- Usa tu conocimiento de los aceites esenciales para ayudar a las personas a ver la manera en que los productos dōTERRA puede beneficiarlas y luego invítalas a aprender más.

- 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.

¿Qué fortalezas específicas de pensamiento estratégico usarás para invitar?

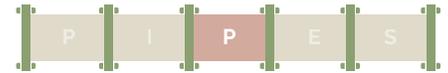
¿Cómo usarás estas fortalezas para invitar?



Las personas que desarrollaron sus fortalezas mostraron hasta un 15 por ciento más de compromiso con su trabajo¹

1 Busca más resultados del estudio global de Gallup a lo largo de esta guía que muestran por qué son importantes las fortalezas!

Presenta con tus fortalezas



Presenta. Este paso te ayudará a desarrollar el proceso para organizar tus propias clases y clases de persona a persona con confianza. Ya sea que se trate de una audiencia pequeña o grande, en un hogar o en línea, usa tus fortalezas para maximizar tu impacto.

Pasos vitales de acción:



Da clases y presentaciones de persona a persona



Programa clases en tus clases



Las personas que desarrollaron sus fortalezas aumentaron su rendimiento hasta en un 18 por ciento.²

Ejecución



- Rastrea cuántas clases estás enseñando cada mes y concéctate a otros objetivos que has establecido en torno a nuevos clientes y nuevos constructores de negocios.
- Sigue la guía de clases *Soluciones Naturales* para la presentación de productos y la *Guía Construye* para la presentación de la oportunidad de negocios.



- Crea una agenda para la clase que incluya la programación de clases futuras. Podrías considerar usar un calendario con fechas específicas en un círculo donde las personas pueden registrarse para organizar una clase.
- Ten listo un formulario para anotar la información de contacto de las personas interesadas en organizar una clase. Haz un seguimiento poco después y programa la clase.

¿Qué fortalezas de ejecución específicas usarás para presentar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para presentar?

² Gallup, 2016.

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.

- Observa a los asistentes e identifica entre ellos a posibles anfitriones. Aliéntalos a tener sus propias clases.
- Haz más fácil que la gente diga sí a tener su propia clase. Prevé posibles objeciones y encuentra soluciones.

¿Qué fortalezas de influencia específicas usarás para presentar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para presentar?

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.

- Aprende los nombres y prioridades de salud de los asistentes. Pregúntales si estarían interesados en tener una clase específica sobre esas prioridades.
- 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.

¿Qué fortalezas específicas de desarrollo de relaciones usarás para presentar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para presentar?

Pensamiento Estratégico



- 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.

- 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.

¿Qué fortalezas específicas de pensamiento estratégico usarás para presentar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para presentar?

“No obtienes armonía cuando todos cantan la misma nota.”

Doug Floyd

Empodera con tus fortalezas



Empodera e Inscribe. Este paso decisivo está destinado a ayudarte a crear un plan para empoderar e inscribir y ubicar exitosamente a otros en tu organización. Sea cual sea el objetivo, inscribe a tu cliente utilizando tus fortalezas.

Pasos vitales de acción:



Inscribe clientes



Realiza Consultas de Bienestar

Ejecución



- Practica tu plan de cierre. Sé exactamente lo que dirás y cómo presentarás los beneficios de una membresía de dōTERRA. Consulta la *Guía Construyendo tu Negocio* o a tus líderes ascendentes si es necesario.
- Calcula tus tasas de éxito con las inscripciones de LRP versus a las inscripciones que no son de LRP y realiza ajustes para mejorar.



- Programa Consultas de Bienestar inmediatamente después de la clase, dando suficiente tiempo para que los productos del cliente lleguen antes.
- Cada semana/mes establece una meta de cuántas Consultas de Bienestar generarán interés en organizar una clase o brindar referencias.

¿Qué fortalezas de ejecución específicas usarás para inscribir?

¿Cómo usarás estas fortalezas para inscribir?

Influencia



- Prevé y contesta posibles objeciones al final de la clase.
- Usa las redes sociales para mostrar los mejores kits de inscripción para principiantes y explica lo fácil que es comenzar con dōTERRA.



- Maximiza la Consulta de Bienestar 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.

¿Qué fortalezas de influencia específicas usarás para inscribir?

¿Cómo usarás estas fortalezas para inscribir?

Desarrollo de Relaciones



- Habla con las personas sobre sus prioridades de salud y objetivos de negocio. Personaliza las recomendaciones de kits en función de lo que aprenda de los clientes.
- 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.



- Algunos clientes podrían necesitar más ayuda para comenzar. Durante la Consulta de Bienestar, 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.

¿Qué fortalezas de desarrollo de relaciones específicas usarás para inscribir?

¿Cómo usarás estas fortalezas para inscribir?

Pensamiento Estratégico



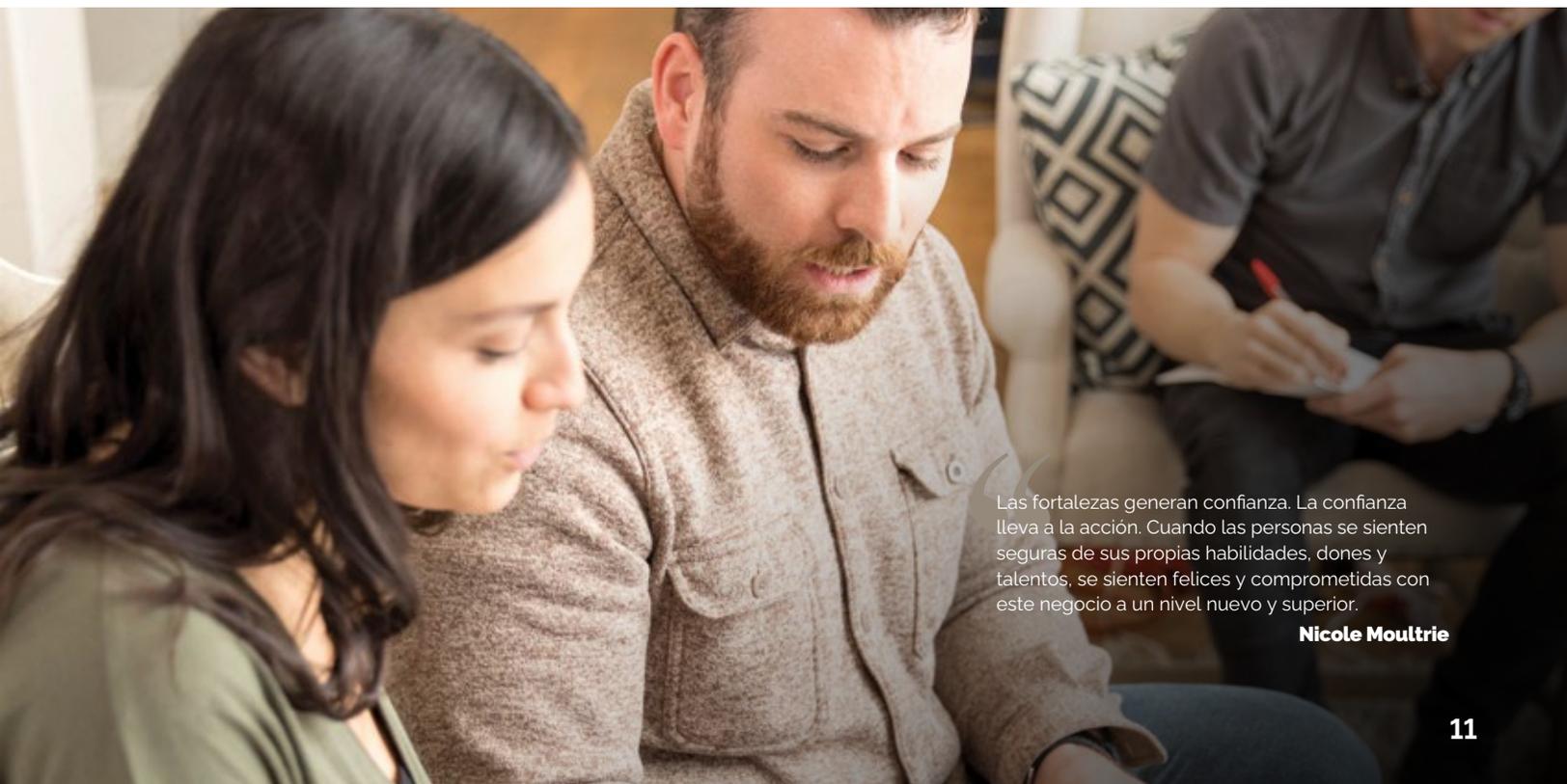
- Provee soluciones directas escuchando y personalizando las prioridades de salud de cada individuo. Haz tus recomendaciones y explica por qué serán eficaces.
- Explicale a la persona los detalles del plan de compensación y la manera en que podría cambiar su vida financieramente.



- Lleva materiales de recursos para nuevos clientes con la Consulta de Bienestar. Asegúrate de que tengan fuentes confiables de información sobre los aceites esenciales.
- Ayúdales a ver la diferencia que encontrarán cuando vivan un estilo de vida saludable con los productos dōTERRA®. Contrasta eso con la manera en que podrían sentirse si continúan como hasta ahora.

¿Qué fortalezas de pensamiento estratégico específicas usarás para inscribir?

¿Cómo usarás estas fortalezas para inscribir?



Las fortalezas generan confianza. La confianza lleva a la acción. Cuando las personas se sienten seguras de sus propias habilidades, dones y talentos, se sienten felices y comprometidas con este negocio a un nivel nuevo y superior.

Nicole Moultrie

Da Soporte con tus fortalezas



Da Soporte. Este paso final se trata de proporcionar recursos importantes y conectar a otros con la comunidad dōTERRA. Al aplicar tus fortalezas, afinarás tus habilidades de liderazgo y construirás un equipo más fuerte.

Pasos vitales de acción:

-  Haz seguimiento con tus miembros
-  Encuentra a tus constructores

Ejecución



- Comunícate a tus clientes los especiales y promociones mensuales.
- Da 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.
- Implementa la *Guía Construyendo tu Negocio* con tus nuevos constructores para garantizar una responsabilidad y un establecimiento de objetivos coherentes.

¿Qué fortalezas de ejecución específicas usarás para dar soporte?

¿Cómo usarás estas fortalezas para dar soporte?

Influencia



- Comparte información importante con entusiasmo, motivado por amor e inversión genuinos.
- 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.
- Muéstrale a los posibles constructores lo que pueden lograr si trabajan contigo y por qué ellos y dōTERRA hacen buena pareja.

¿Qué fortalezas de influencia específicas usarás para dar soporte?

¿Cómo usarás estas fortalezas para dar soporte?



Tener a mis líderes y miembros del equipo reconociendo y jugando con sus fortalezas les ha dado permiso para hacer su negocio de manera más efectiva y alegre 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.).



- 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.

¿Qué fortalezas específicas de desarrollo de relaciones usarás para dar soporte?

¿Cómo usarás estas fortalezas para dar soporte?

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 su situación.
- Programa temas mensuales para educación sobre productos y temas de capacitación de negocio. Comunica el tema mensual a tus nuevos clientes.



- Si tienes personas interesadas en ser constructores, considera colocaciones estratégicas.
- Ayuda a los nuevos constructores a visualizar su futuro con dōTERRA y alientalos a establecer sus propias metas para lograrlo

¿Qué fortalezas específicas de pensamiento estratégico usarás para dar soporte?

¿Cómo usarás estas fortalezas para dar soporte?

Lidera con tus fortalezas

Ahora que completaste tu ejercicio de desarrollo de fortalezas y comprendes el poder y el potencial de una organización basada en fortalezas, toma lo que aprendiste y compártelo con tu equipo. Aquí hay algunas ideas para incorporar la filosofía de las fortalezas en tu equipo:

Ejecución

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

¿Qué fortalezas de ejecución específicas usarás para liderar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para liderar?

Influencia

- Haz un video en vivo con Facebook donde destaque la *Guía de Fortalezas*.
- Completa esta guía y comparte cómo crees que te ayudará personalmente y en tu negocio.
- Predica con el ejemplo y comienza a utilizar tus fortalezas en tu trabajo diario. Comparte cómo te influye con los demás.

¿Qué fortalezas de influencia específicas usarás para liderar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para liderar?



“Solos podemos hacer muy poco, juntos podemos hacer mucho.”

Helen Keller

Desarrollo de Relaciones

- Haz una llamada con cada uno de tus líderes calificados, repasando sus fortalezas únicas y ayúdalos a comprender cómo usar la *Guía de Fortalezas*.
- Crea una copia impresa de las fortalezas de tus líderes y enmárcala como regalo.
- Desarrolla una buena relación y unidad realizando una actividad divertida basada en las fortalezas en tu próximo evento o entrenamiento de equipo.

¿Qué fortalezas específicas de desarrollo de relaciones usarás para liderar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para liderar?

Pensamiento Estratégico

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

¿Qué fortalezas específicas de pensamiento estratégico usarás para liderar?

¿Cómo usarás estas fortalezas para liderar?

“Tienes dones que te hacen único. Depende de ti convertir esos dones en fortalezas y aprovechar tu potencial ilimitado.”

Emily Wright

dōTERRA[®]
pursue what's **pure**[®]