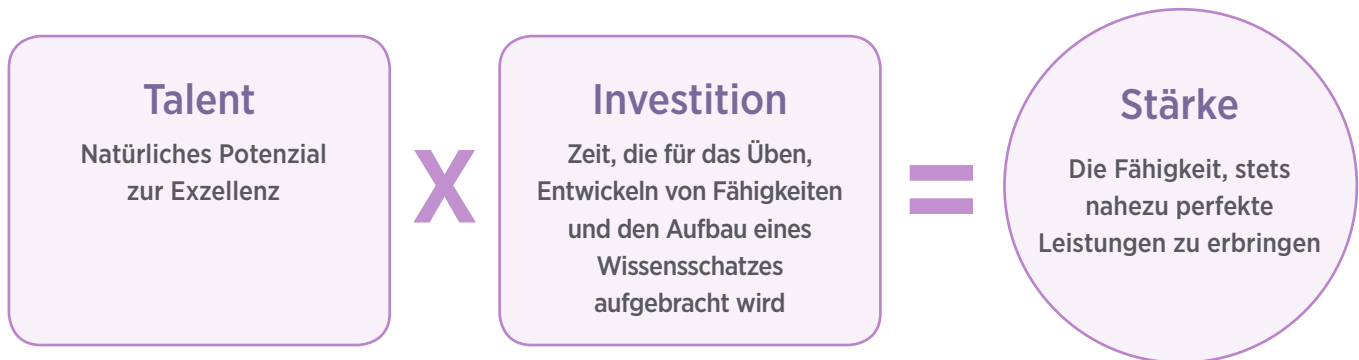


Strengths Guide

FÜR BUILDER

EMPOWERED YOU

dōTERRA™ *Empowered You* ist ein Programm zur persönlichen Entwicklung. Es unterstützt Sie dabei, Ihre Stärken Tag für Tag zu erkennen, zu lieben und zu leben. Ihre Stärken sind Ihre natürlichen Denk-, Verhaltens- und Gefühlsmuster. Führen Sie zunächst die CliftonStrengths®-Bewertung durch, und ermitteln Sie Ihre „Signature-Motive“, also Ihre fünf wichtigsten Leitmotive, aus einer Liste von 34 einzigartigen, natürlichen Talenten. Ihre Signature-Motive sind die Talente, auf die Sie bei der Umsetzung Ihrer Pläne, beim Einfluss auf Ihre Mitmenschen, beim Aufbau von Beziehungen und beim strategischen Denken am meisten setzen. Wenn Sie erkennen, dass wahre Größe aus individuellen Talenten entsteht, können sich Ihr Selbstvertrauen und Ihre Fähigkeiten zu ganz neuen Höhen aufschwingen. **Investieren Sie in Ihre Talente und entwickeln sie diese weiter, damit sie sich zu Stärken verwandeln.**



Die 34 CliftonStrengths-Motive sind in vier Bereiche unterteilt: Umsetzen, Beeinflussen, Beziehungsaufbau und strategisches Denken. Keine Panik, falls Sie in einem bestimmten Bereich kein herausragendes Talent besitzen – kein herausragendes Talent beim Umsetzen zu haben, bedeutet zum Beispiel nicht, dass Sie keine Pläne umsetzen können. Konzentrieren Sie sich stattdessen auf Ihre individuellen Stärken und darauf, wie Sie sie nutzen können, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

34 CliftonStrengths®-Leitmotive

EXECUTING (UMSETZEN)

<u>Achiever®</u>	Fleißig, ehrgeizig, geschäftig, produktiv
<u>Arranger®</u>	Organisiert, flexibel, partnerschaftlich, einfallsreich
<u>Belief®</u>	Leidenschaftlich, bestimmt, prinzipientreu, engagiert
<u>Consistency®</u>	Fair, ausgeglichen, vertrauenswürdig, vorhersehbar
<u>Deliberative®</u>	Aufmerksam, vorsichtig, wachsam, bedacht
<u>Discipline®</u>	Strukturiert, organisiert, gefestigt, durchgeplant
<u>Focus®</u>	Fortschrittlich, effizient, zielorientiert, entschlossen
<u>Responsibility®</u>	Verbindlich, gewissenhaft, zuverlässig, engagiert
<u>Restorative®</u>	Problemlösungsorientiert, investigativ, reaktionsschnell, einsichtig

Menschen mit dominanten Motiven im Bereich Umsetzen sind echte Macher.

INFLUENCING (BEEINFLUSSEN)

<u>Activator</u> [®]	Proaktiv, handlungsorientiert, dynamisch, energisch
<u>Command</u> [®]	Durchsetzungsfähig, direkt, entscheidungsfreudig, willensstark
<u>Communication</u> [®]	Ausdrucksstark, wortgewandt, fesselnd, transparent
<u>Competition</u> [®]	Ehrgeizig, kompetitiv, intensiv, Gewinnertyp
<u>Maximizer</u> [®]	Qualitätsorientiert, selektiv, exzellenzorientiert, transformativ
<u>Self-assurance</u> [®]	Selbstbewusst, bestimmt, selbständig, hartnäckig
<u>Significance</u> [®]	Unabhängig, schafft Vermächtnis, wirkungsvoll, Differenzierungsfaktor
<u>Woo</u> [®]	Sozial, charmant, gewinnend, mitreißend

Menschen mit dominanten Leitmotiven im Bereich Beeinflussen übernehmen Verantwortung, machen den Mund auf und setzen sich als Fürsprecher des Teams ein.

Menschen mit dominanten Motiven im Bereich *Beziehungsaufbau* haben die Fähigkeit, starke Beziehungen aufzubauen, die ein Team im Inneren zusammenhalten und es stärker machen als die Summe seiner einzelnen Mitglieder.

RELATIONSHIP BUILDING (BEZIEHUNGSaufbau)

<u>Adaptability</u> [®]	Flexibel, spontan, reaktionsschnell, umgänglich
<u>Connectedness</u> [®]	Schlägt Brücken, vertrauenswürdig, philosophisch, integrierend
<u>Developer</u> [®]	Scharfsinnig, wachstumsorientiert, geduldig, ermutigend
<u>Empathy</u> [®]	Emotional, einsichtig, einfühlsam, intuitiv
<u>Harmony</u> [®]	Praktisch, umgänglich, partnerschaftlich, konfliktmindernd
<u>Includer</u> [®]	Akzeptierend, auf Gleichbehandlung bedacht, freundlich, offen
<u>Individualization</u> [®]	Einfühlsam, wertschätzend, aufmerksam, anpassungsbereit
<u>Positivity</u> [®]	Enthusiastisch, optimistisch, lebenslustig, spannend
<u>Relator</u> [®]	Fürsorglich, authentisch, aufrichtig, transparent

STRATEGIC THINKING (STRATEGISCHES DENKEN)

<u>Analytical</u> [®]	Logisch, objektiv, datengestützt, skeptisch
<u>Context</u> [®]	Historisch, zurückblickend, wissbegierig, perspektivisch
<u>Futuristic</u> [®]	Einfallreich, inspirierend, mitreißend, zukunftsorientiert
<u>Ideation</u> [®]	Kreativ, originell, innovativ, einsichtig
<u>Input</u> [®]	Neugierig, informiert, archivierend, investigativ
<u>Intellection</u> [®]	Vernünftig, philosophisch, selbstbeobachtend, reflektiert
<u>Learner</u> [®]	Wissensdurstig, interessiert, schnelle Auffassungsgabe, leidenschaftlich
<u>Strategic</u> [®]	Aufmerksam, antizipierend, anspruchsvoll, selektiv

Menschen mit dominanten Themen im Bereich Strategisches Denken denken über ihre Potenziale nach. Sie integrieren und analysieren Informationen, die zu besseren Entscheidungen führen können.

IHRE STÄRKEN ERKENNEN

Warum ist es wichtig, meine Stärken zu kennen?

Menschen, die ihre Stärken bewusst einsetzen, behaupten nachweislich dreimal häufiger von sich, eine hervorragende Lebensqualität zu haben.

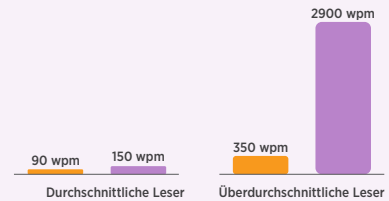
Ihre Stärken sind Ihre ganz persönlichen Superkräfte – Ihr individuelles Talenteseit. Die Zusammensetzung Ihrer Stärken bestimmt Ihre individuelle Genialität. Kennen Sie Ihre Talente, ist es einfacher, die spezifischen Fähigkeiten zu ermitteln und weiterzuentwickeln, mit denen Sie Ihre Ziele erreichen.

Allzu oft konzentrieren wir uns auf Schwächen, auf das, was falsch oder „reparaturbedürftig“ ist. Aus der Konzentration auf das Positive und der Entwicklung Ihrer angeborenen Talente und Fähigkeiten schöpfen Sie jedoch Kraft. Ein Beispiel: Wie sehr Sie sich auch bemühen: Mit Ihrer dominanten Hand werden Sie immer besser schreiben und zeichnen als mit der schwächeren. Die Weiterentwicklung Ihrer natürlichen Talente ist immer erfolgreicher als der Versuch, etwas zu verbessern, was Ihnen nicht von der Natur gegeben wurde. Ihre Talente bestimmen nicht, was Sie tun, sondern wie Sie es tun.

Sie nutzen Ihre Zeit am effektivsten, wenn Sie sich darauf konzentrieren, Ihre natürlichen Talente in Stärken umzuwandeln.



Eine von der University of Nebraska durchgeführte Studie zeigt, welche Auswirkungen die Konzentration auf die eigenen Stärken haben kann. Das Diagramm zeigt das Lesetempo von durchschnittlichen Lesern und überdurchschnittlichen Lesern **vor** und **nach** dem Besuch eines Speedreading-Kurses.



Das entspricht einer Steigerung von 66 % gegenüber 728 %.

Wie können Stärken meinem Team helfen?

Menschen, die ihre Stärken bewusst einsetzen: Sind nachweislich sechsmal so häufig mit ihrer Arbeit beschäftigt

Die Zusammenarbeit im Team mit Menschen, die sich ihrer Stärken bewusst sind, eröffnet Ihnen die Möglichkeit, schneller und effektiver zu führen, zu unterstützen, zu kooperieren und zu wachsen. Sie verstehen, was Sie und andere motiviert und mitreißt. So können Sie herausfinden, wie jedes Teammitglied zu seiner optimalen Performance finden kann. Wenn Sie die einzelnen Mitglieder unterstützen, ihre eigenen Stärken anzunehmen und zu nutzen, schaffen Sie innerhalb Ihres Teams Vertrauen und Stabilität.

Wie wirkt es sich aus, wenn wir über die Stärken der Menschen und nicht über ihre Schwächen nachdenken?

—Donald O. Clifton

„Mich auf Stärken zu konzentrieren, war für mein Business ein echter Game-Changer. Ich stehe fast immer mit der Frage auf: „Was will ich heute erledigen und womit muss ich anfangen?“ Activator ist mein Motor bei der Umsetzung dieser Projekte. Durch Optimismus und Kommunikation schaffe ich es, als Leader aufzutreten und meine Botschaft von Heilung und Fülle zu teilen. Am Wichtigsten ist jedoch: Die Stärken eines anderen Menschen zu verstehen, ist das größte Geschenk. Denn mit dieser Erkenntnis kann ich ihn beraten und ihm helfen, seine einzigartigen Talente bestmöglich zu nutzen.“

—Dr. Mariza Snyder

Viele Menschen haben ähnliche Ziele. Doch Ihr Weg wird ganz anders sein. Das Wissen um Ihre Stärken zeichnet Ihnen Ihre Roadmap zum Erfolg. Wenn Sie Ihre individuellen Stärken annehmen, werden Sie automatisch erfolgreich sein, weil Sie das tun, was Sie von Natur aus am besten können.

Wenn Sie die Stärken Ihres Teams wertschätzen, werden Sie in Ihren weiteren Geschäftsbeziehungen mehr Mitgefühl, Verständnis und Empathie entwickeln. Besonders wirkungsvoll zeigt sich dies beim Mentoring Ihrer Teammitglieder: Sie tragen so dazu bei, dass Ihre Mitarbeiter das eigene Potenzial erschließen und ihre Träume wahr werden lassen.

IHRE STÄRKEN LIEBEN

Die eigenen Stärken zu lieben, ist ein wichtiger Schritt zum bewussten Umgang mit ihnen. Die nachstehende Übung zeigt Ihnen Ihre Stärken und wie sie diese nutzen können. Der nächste Schritt besteht darin, über Ihre Stärken zu sprechen. Diskutieren Sie mit Ihrer Familie, mit Freunden, Teamkollegen und Ihrer Upline darüber, was Ihre Stärken sind und wie Sie sie nutzen können.

Stärken-Statement

Denken Sie an Momente, in denen Sie Ihre Stärken für Ihre Arbeit bei dōTERRA™ genutzt haben – Momente, in denen Sie Erfolg hatten oder das Leben eines anderen Menschen positiv beeinflusst haben. Reflektieren Sie diese Momente der Stärke, wenn Sie die folgende Übung ausfüllen (verwenden Sie bei Bedarf die Stichworte auf Seite 2–3 zur Anregung).

- 1 Beschreiben Sie Ihre fünf wichtigsten Stärken in jeweils einem Satz und erläutern Sie, wie Sie Ihre Stärken sehen.
- 2 Fassen Sie die fünf Aussagen zu Ihren Stärken zu einem persönlichen Stärken-Leitsatz zusammen.

Stärke	Beschreibung
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Beispiel:

Maximiser - Ich mag es, gute Dinge perfekt werden zu lassen.

Activator - Sobald ich weiß, wo ich hin will, werde ich aktiv.

Futuristic - Ich denke gerne über Möglichkeiten nach.

Belief - Ich habe bestimmte Kernwerte, die unveränderlich sind.

Achiever - In verschiedenen Lebensbereichen stelle ich hohe Ansprüche an mich selbst.

Stärken-Leitsatz

Beispiel:

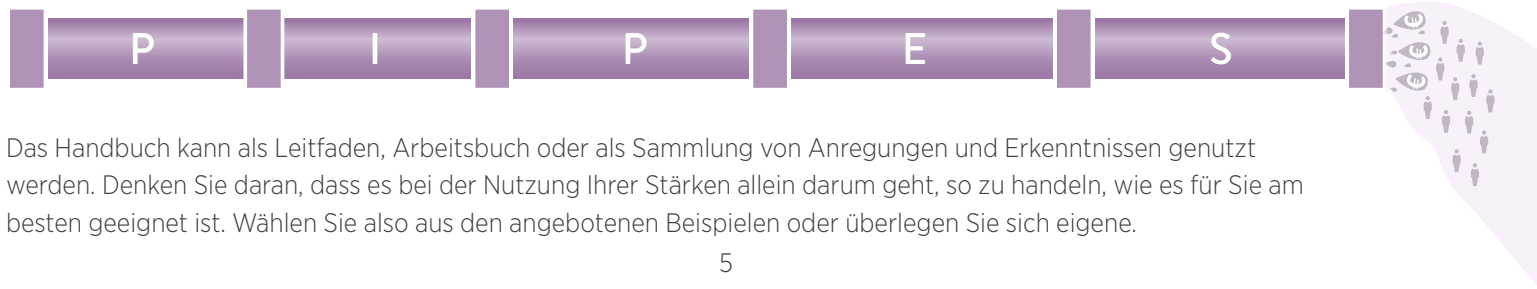
Mein Antrieb besteht darin, über das Mögliche nachzudenken und darüber, wie ich es perfektionieren kann. Dank meiner Leitprinzipien handle ich rasch, um außergewöhnliche Ergebnisse zu erzielen.

IHRE STÄRKEN LEBEN

Verwendung dieses Handbuchs

Wenn Sie Ihre fünf wichtigsten Stärken kennen und ihre Bedeutung für Sie in Worte gefasst haben, können Sie diese für den Aufbau Ihres dōTERRA™-Business nutzen! Dieses Handbuch soll Ihnen den Einstieg erleichtern. Es erläutert die einzelnen Aktivitäten, die Ihnen beim Erstellen Ihrer dōTERRA-PIPELINE helfen: **Prepare (vorbereiten), Invite (einladen), Present (präsentieren), Enrol (einschreiben), Support (unterstützen)**. Für jeden dieser Punkte finden Sie im *Empowered Success Launch Guide* wichtige Handlungsschritte und Tipps, wie Sie Ihre Stärken umsetzen können. **Gemäß der gemeinsamen Erfahrung der dōTERRA-Leader und -Builder sind diese wichtigen Handlungsschritte die Punkte**, die sich beim Aufbau eines dōTERRA-Business als entscheidend erwiesen haben. Sie sind in die Stärkebereiche Umsetzen, Beeinflussen, Beziehungsaufbau und Strategisches Denken untergliedert.

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein anderer Mensch über die gleichen fünf wichtigsten Stärken in der gleichen Reihenfolge wie Sie verfügt, liegt bei 1:33.400.000.



Sich mit Ihren Stärken *vorbereiten* (prepare)



Nutzen Sie Ihre Stärken zur **Vorbereitung** auf den Erfolg mit dōTERRA. Sie erzielen bessere Ergebnisse, wenn Sie die folgenden wichtigen Handlungsschritte auf eigene Weise und mit Ihren individuellen Stärken durchführen!

In unseren Untersuchungen haben exzellente Performer nur selten eine perfekt abgerundete Ausbildung und Persönlichkeit, dafür aber einen scharfen Verstand.

–Donald O. Clifton

Wichtige Handlungsschritte:



Setzen Sie sich für die nächsten Monate klar definierte Ziele.



Erstellen Sie Zeitachsen für Ihr Business.



Erstellen Sie eine Liste von Personen, mit denen Sie über dōTERRA-Produkte und Geschäftsmöglichkeiten sprechen möchten.

Weitere wichtige Handlungsschritte finden Sie in den Empowered Success Rank Guides!

Umsetzen



- Sprechen Sie mit Ihrer Upline oder mit Ihren Teammitgliedern über Ihre Ziele, damit sie mit Ihnen Ihren Fortschritt überprüfen.
- Notieren Sie Ihre Ziele und befestigen Sie sie an einen Ort, an dem Sie sie täglich sehen.



- Stellen Sie einen Plan für den nächsten Monat auf. Planen Sie dabei jede Woche Ihre PIPES-Maßnahmen ein. Legen Sie fest, wann Sie im nächsten Monat Veranstaltungen abhalten.
- Teilen Sie Ihre Zeitachse in realistische Tagesziele ein und tragen Sie diese in Ihren Kalender ein. Verfolgen Sie kontinuierlich Ihren Fortschritt.



- Füllen Sie den *Success Tracker* (Erfolgskontrolle) aus dem *Empowered Success Launch Guide* aus. Priorisieren und kategorisieren Sie Ihre Liste mit Namen.
- Ermitteln Sie den effektivsten Weg für Sie, um die Menschen auf Ihrer Liste zu erreichen.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken aus dem Bereich „Umsetzen“ vor?

Beeinflussen



- Ermitteln Sie das übergeordnete Ziel für Ihr dōTERRA-Business und den Einfluss, den Sie im Leben anderer hinterlassen möchten.
- Stellen Sie Ihre persönliche Entwicklung in den Vordergrund.



- Fragen Sie Ihre Upline, wie ihre Zeitachse aussah, als sie sich an der Stelle befanden, wo Sie jetzt sind. Nutzen Sie dies als Maßstab, um Ihren Fortschritt zu messen.
- Fangen Sie gleich an! Sie können Ihren Plan auch später noch verfeinern und optimieren.



- Denken Sie an Menschen in Ihrem Bekanntenkreis, die auf andere Einfluss nehmen und mit denen Sie gern zusammenarbeiten möchten. Überlegen Sie sich, wer Interesse an dōTERRA und seinen Produkten haben könnte.
- Identifizieren Sie den besten Weg, um sich mit interessierten Menschen zu verbinden. Zu welchen Online-Gruppen oder -Foren gehören sie?

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beeinflussen“ vor?

Ich liebe es, Stärken in mein dōTERRA-Business einzubringen. Ich finde zu einer klaren Sprache, wenn ich mit meinem Team über ihre individuellen Talente und Gaben spreche, und es hilft mir, auf eine für sie kraftvolle Weise zu kommunizieren. Seitdem ich mit Stärken arbeite, haben wir enge, teamübergreifende Beziehungen aufgebaut. Wir haben gelernt, die Fähigkeiten unseres Gegenübers wertzuschätzen und Mitgefühl, Vertrauen und Freude zu fördern. Mein Unternehmen hat sich komplett verändert.

—Kristin Van Wey

Beziehungsaufbau



- Überlegen Sie sich, wie Sie das Leben Ihrer Mitmenschen mit dōTERRA verbessern wollen. Wie vielen Menschen möchten Sie helfen?
- Überlegen Sie sich bei der Identifikation der Ziele für Ihr Unternehmen auch, mit wie vielen Menschen Sie beim Aufbau einer Finanz-Pipeline zusammenarbeiten möchten.



- Erstellen Sie einen regelmäßigen Mentoringplan und nehmen Sie an Teamgesprächen und monatlichen Trainings teil.
- Nehmen Sie sich Zeit, sinnvoll und persönlich mit Ihrem Team in Kontakt zu treten. Tragen Sie die Menschen, mit denen Sie sprechen werden, namentlich in Ihren Kalender ein und halten Sie ausreichend Zeit für Gespräche frei.



- Überlegen Sie sich, mit welchen Menschen aus Ihrem Bekanntenkreis Sie gerne Ihr dōTERRA-Business aufbauen möchten, und erstellen Sie eine Liste.
- Fragen Sie sich, wer ergänzende Stärken und Interessen hat und Vielfalt in Ihr Team bringen könnte.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beziehungsaufbau“ vor?

Strategisches Denken



- Nehmen Sie sich Zeit, sich eine Vorstellung von Ihren Zielen zu machen und diese aufzuschreiben. Setzen Sie sich ein 90-Tage-Businessziel.
- Suchen Sie eine Vision für Ihr Business. Überlegen Sie sich, wie Sie Ihre Veranstaltungen in diesem Monat gestalten können, um anderen diese Vision zu vermitteln.



- Haben Sie Ihr Ziel festgelegt, dann legen Sie eine Strategie fest, was Sie wann tun müssen, um dieses Ziel zu erreichen. Nutzen Sie die Werkzeuge aus den *Empowered Success Guides*, z. B. die *Rank Planner* oder den *Power of 3-Tracker*.
- Erstellen Sie für jeden Monat einen Plan mit Ihren Veranstaltungen, Einzelgesprächen, Geschäftsübersichten usw. Erstellen Sie Entwürfe für Veranstaltungsthemen, die auf die Interessen Ihres Publikums zugeschnitten sind. Sorgen Sie dafür, dass sich die Teilnehmer auf die Veranstaltung freuen.



- Überlegen Sie sich, wer Ihrer Meinung nach offen für ein Gespräch über dōTERRA ist. Probieren Sie Ihre Ideen an einem Familienmitglied oder Freund aus.
- Eignen Sie sich so viel Wissen wie möglich über die Vorteile und Eigenschaften ätherischer Öle an. Lernen Sie mit dem *Empowered Life Programm*, wie man verschiedene Öle anwendet.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Strategisches Denken“ vor?

Mit Ihren Stärken *einladen* (invite)



Jeder lädt Menschen auf andere Weise zu dōTERRA ein. Nutzen Sie Ihre Stärken, um auf Ihre ganz individuelle Weise **einzuladen!** Treten Sie authentisch mit Menschen in Kontakt, erzählen Sie von Ihren Erfahrungen mit ätherischen Ölen und laden Sie sie zu einer Präsentation ein.

Wichtige Handlungsschritte:



Treten Sie mit den Menschen auf Ihrer Liste in Kontakt und erkunden Sie ihre Interessen und Bedürfnisse.



Sprechen Sie Menschen an und laden Sie sie ein, mehr über dōTERRA zu erfahren.



Menschen, die an ihren Stärken gearbeitet haben, engagierten sich bei der Arbeit um bis zu 15 Prozent mehr.¹

In diesem Handbuch finden Sie weitere Ergebnisse der globalen Gallup-Studie, die zeigen, warum Stärken wichtig sind!

Umsetzen



- Entwickeln Sie ein System zur Kontaktaufnahme mit den Menschen auf Ihrer Liste, um sicherzustellen, dass Sie niemanden vergessen.
- Setzen Sie sich das Ziel, einer festgelegten Zahl von Personen Proben auszuhändigen.
- Entwerfen Sie ein wirkungsvolles Skript oder einen wirkungsvollen Satz, der gut zu Ihnen passt, um andere einzuladen. Siehe Seite 9 im *Launch Guide*.



- Üben Sie in Rollenspielen mit Freunden, Familie oder Ihrer Upline, wie Sie andere zu Veranstaltungen einladen.
- Überlegen Sie sich zu welcher Veranstaltung Sie jemanden einladen möchten, bevor Sie ihn ansprechen.
- Setzen Sie sich ein Ziel, mit wie vielen Menschen Sie jeden Tag und/oder jede Woche in Kontakt treten möchten.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Umsetzen“ vor?

Beeinflussen



- Arbeiten Sie Ihre Liste durch und überlegen Sie sich, wie Sie die Produkte und Geschäftsmöglichkeiten von dōTERRA am besten mit den Menschen auf Ihrer Liste besprechen können.
- Nutzen Sie soziale Medien und andere Netzwerkmöglichkeiten, um mehr Menschen zu erreichen.
- Verwenden Sie die Produkte konsequent und berichten Sie, wie sie Ihnen beim Erreichen Ihrer Gesundheitsziele geholfen haben.



- Beobachten Sie einen dōTERRA-Leader, der für Sie ein Vorbild ist, wie er oder sie jemanden zu einer Veranstaltung einlädt. Wenn Sie sehen, wie er/sie es macht, wird es Sie ermutigen, sich weiter zu verbessern.
- Bereiten Sie wichtige Gesprächspunkte vor, die Sie nutzen können, wenn Sie Ihre Einladung aussprechen. Finden Sie den optimalen Weg, das auszudrücken, was Sie sagen möchten.
- Erzählen Sie von den Gefühlen, die Sie mit dōTERRA verbinden, und den positiven Einfluss, den dōTERRA weltweit bewirkt. Bringen Sie andere dazu, unbedingt mehr über das Unternehmen erfahren zu wollen.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beeinflussen“ vor?

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

Beziehungsaufbau



- Treten Sie mit jedem Menschen, den Sie einladen, persönlich in Kontakt. Nehmen Sie sich Zeit, eine Beziehung aufzubauen, zuzuhören und auf die Bedenken Ihres Gegenübers einzugehen.
- Knüpfen Sie neue Beziehungen, indem Sie die Freunde Ihrer Freunde kennenlernen.
- Finden Sie Gemeinsamkeiten mit den Menschen, mit denen Sie sprechen. Bringen Sie sie dazu, zu erkennen, was sie bereits mit der Mission von dōTERRA verbindet.



- Ziehen Sie in Erwägung sich mit manchen Menschen zu Einzelgesprächen zu treffen, statt eine Veranstaltung für mehrere Teilnehmer abzuhalten.
- Finden Sie einen authentischen Ansatz, der sich für Sie passend anfühlt, um andere dazu einzuladen, mehr zu erfahren.
- Wenn Sie das Gefühl haben, etwas anderes sei passender, dann adaptieren Sie Ihre Vorgehensweise, auch wenn sie dann von Ihrem ursprünglichen Plan abweicht.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beziehungsaufbau“ vor?

Strategisches Denken



- Gehen Sie ein Gespräch, das Sie führen möchten, vorher gedanklich durch. Überlegen Sie sich, was Sie sagen und wie Sie Ihrem Gegenüber die dōTERRA-Produkte präsentieren werden.
- Nutzen Sie Ihr Wissen über ätherische Öle, um anderen zu zeigen, wie dōTERRA ihnen helfen kann. Laden Sie sie dann ein, mehr zu erfahren.
- Denken Sie an Gespräche zurück, die Sie in der Vergangenheit über dōTERRA geführt haben und gut gelaufen sind. Was können Sie aus diesen Erfahrungen lernen und in zukünftigen Situationen anwenden?



- Überlegen Sie, wie viele Einladungen Sie aussprechen müssen, um Ihre Ziele zu erreichen.
- Verwenden Sie einen spezifischen, systematischen Ansatz für die Einladung (Einzelgespräche, Veranstaltungen etc.) Analysieren Sie Ihre Ergebnisse und nehmen Sie bei Bedarf Anpassungen vor.
- Erzählen Sie von Ihren Zielen und Visionen für Ihr dōTERRA-Business und laden Sie andere ein, mit Ihnen gemeinsam daran zu arbeiten.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Strategisches Denken“ vor?

Ich glaube an die Standardisierung von
Automobilen. Ich glaube nicht an die
Standardisierung des Menschen.

—Albert Einstein

Mit Ihren Stärken *präsentieren* (present)



Präsentieren Sie die lebensverändernden Produkte und Geschäftsmöglichkeiten, die dōTERRA bietet. Ganz egal ob kleines oder großes Publikum, zu Hause oder im Internet – nutzen Sie Ihre Stärken, um Ihre Wirkung zu maximieren.



Menschen, die ihre Stärken entwickelt haben, konnten ihre Leistung um bis zu 18 Prozent steigern.²

Wichtige Handlungsschritte:



Halten Sie Veranstaltungen ab und führen Sie Einzelgespräche.



Legen Sie in Ihren Veranstaltungen weitere Veranstaltungen fest.

Umsetzen



- Bereiten Sie den Veranstaltungsablauf rechtzeitig vor. Bereiten Sie den Raum bis ins letzte Detail vor.
- Beachten Sie bei der Produktpräsentation die Ratschläge aus dem *Natural Solutions Class Guide* und bei der Präsentation von Geschäftsmöglichkeiten die Ratschläge aus dem *Build Guide*.
- Stellen Sie jedem Teilnehmer Proben zur Verfügung. Gestalten Sie Ihre Veranstaltung einfach und so, dass sie leicht nachgemacht werden kann.



- Setzen Sie sich ein Ziel für die Anzahl der neu geplanten Veranstaltungen, die Sie in der Veranstaltung festlegen möchten.
- Halten Sie kleine Geschenke (z. B. Schlüsselanhänger) als Anreiz für die Übernahme einer neuen Veranstaltung bereit.
- Halten Sie ein Formular bereit, um Kontaktdaten zu notieren, falls weitere Teilnehmer Interesse an der Durchführung einer Veranstaltung zeigen. Fassen Sie kurze Zeit später nach und planen Sie die Veranstaltung ein.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Umsetzen“ vor?

Beeinflussen



- Binden Sie jeden Teilnehmer in das Gespräch ein. Schaffen Sie eine angenehm aufgeregte Atmosphäre, bevor Sie Ihre Präsentation beginnen.
- Lassen Sie schon zu einem frühen Zeitpunkt der Veranstaltung ätherische Öle herumreichen, damit Ihre Teilnehmer eine Verbindung zu den Produkten aufbauen und sich besser mit Ihrem Präsentationsmaterial identifizieren können.
- Freuen Sie sich, über ein großes Publikum.



- Lassen Sie den Blick durch den Raum schweifen und identifizieren Sie in jeder Veranstaltung neue potentielle Gastgeber. Ermuntern Sie die Teilnehmer, eigene Veranstaltungen abzuhalten.
- Erzählen Sie von Ihren Ideen und Erfahrungen. Wecken Sie in den Teilnehmern den Wunsch, das gleiche wie Sie zu erleben, indem sie eine eigene Veranstaltung abhalten.
- Machen Sie es den Teilnehmern die Entscheidung leicht, eine eigene Veranstaltung durchzuführen. Nehmen Sie mögliche Einwände vorweg und zeigen Sie Lösungen auf.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beeinflussen“ vor?

² Gallup, 2016.

Wenn alle den gleichen Ton singen,
entsteht keine Harmonie.

—Doug Floyd

Beziehungsaufbau



- Treten Sie mit Menschen in Kontakt, sobald sie durch die Tür kommen.
- Unterstützen Sie den Gastgeber bei der Aufgabe eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, sodass sich alle Anwesenden wohl und besonders fühlen.
- Passen Sie jede Veranstaltung individuell an die Teilnehmer an. Berichten Sie von den positiven Veränderungen, die dōTERRA mit seinen Initiativen dōTERRA Healing Hands™ und Cō-Impact Sourcing™ bereits in der Welt bewirkt hat.



- Merken Sie sich die Namen und gesundheitlichen Schwerpunkte Ihrer Gäste. Fragen Sie sie, ob sie Interesse hätten, eine Veranstaltung speziell zu diesem Schwerpunkt durchzuführen.
- Begeistern Sie die Teilnehmer dafür, eine eigene Veranstaltung durchzuführen, indem Sie von Ihren Erfahrungen erzählen.
- Achten Sie auf die Reaktion Ihres Gegenübers, wenn Sie mit ihm oder ihr darüber sprechen, eine eigene Veranstaltung durchzuführen. Finden Sie heraus, wie er oder sie darüber denkt. Sprechen Sie über eventuelle Bedenken, falls Sie bei Ihrem Gegenüber Nervosität feststellen.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beziehungsaufbau“ vor?

Strategisches Denken



- Setzen Sie sich vor Beginn jeder Veranstaltung ein konkretes Ziel, wie viele Personen Sie einschreiben möchten.
- Konzentrieren Sie sich auf Ihr Präsentationsmaterial und geben Sie nur beste Informationen weiter. Achten Sie darauf, in jedem Veranstaltungsabschnitt aufzuzeigen, wie dōTERRA-Produkte Lösungen anbieten.
- Überlegen Sie sich bereits im Vorfeld mögliche Fragen, die gestellt werden könnten, und wie Sie damit umgehen möchten. Bieten Sie praktikable Ratschläge und Empfehlungen an.



- Sprechen Sie nach der Veranstaltung mit Ihren Gästen und achten Sie darauf, ob jemand Interesse hat, eine eigene Veranstaltung durchzuführen. Vermitteln Sie den Interessenten, wie sich die Durchführung einer eigenen Veranstaltung positiv auf ihre Zukunft auswirken kann.
- Lassen Sie ein Bild davon entstehen, welche Möglichkeiten sich auftun können und warum es sinnvoll ist, mehr darüber zu erfahren.
- Räumen Sie Hindernisse aus dem Weg, indem Sie neue Perspektiven und hilfreiche Schritt-für-Schritt-Anleitungen für die Durchführung einer Veranstaltung anbieten.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Strategisches Denken“ vor?

Mit Ihren Stärken neue Mitglieder

einschreiben (enrol)



Helfen Sie Ihren Mitmenschen dabei, zu Hause ätherische Öle zu nutzen und unterstützen Sie sie beim Aufbau eines eigenen dōTERRA-Business. Nutzen Sie bei der Anwerbung und **Einschreibung** neuer Kunden Ihre individuellen Stärken – ganz egal, welche Ziele das neue Mitglied verfolgen möchte.

Wichtige Handlungsschritte:

- Schreiben Sie neue Kunden ein.
- Führen Sie eine Lifestyle-Übersicht durch.



Menschen, die ihre Stärken entwickelt haben, konnten ihren Umsatz um bis zu 19 Prozent steigern.³

Umsetzen



- Üben Sie, wie Sie einen Kunden gewinnen. Überlegen Sie sich genau, was Sie sagen werden und wie Sie die Vorteile einer dōTERRA-Mitgliedschaft präsentieren werden. Lesen Sie im *Launch Guide* mehr dazu oder fragen Sie die Leader Ihrer Upline.
- Begleiten Sie Neukunden bei der Anmeldung zum LRP-Treueprogramm. Führen Sie sie durch die einzelnen Schritte einer Treuebestellung.
- Fassen Sie bei Veranstaltungsteilnehmern oder Einzelgesprächen aus Ihren Listen nach, wenn sich potenzielle Interessenten noch nicht eingeschrieben haben. Zeigen Sie ihnen, wie sie sich einschreiben und unterstützen Sie sie bei der Auswahl eines Sets.



- Setzen Sie so bald wie möglich nach der Veranstaltung einen Termin für eine Lifestyle-Übersicht fest. Planen Sie jedoch genügend Zeit ein, damit der Kunde das Produkt noch vor dem geplanten Termin erhält.
- Nutzen Sie den *Success Tracker* aus dem *Empowered Success Launch Guide*, um sicherzustellen, dass Sie für jeden Ihrer Neukunden eine Lifestyle-Übersicht führen.
- Nehmen Sie sich beim Erstellen der Lifestyle-Übersicht Zeit, den Kunden zu fragen, ob er eine eigene Veranstaltung durchführen möchte oder Ihnen Empfehlungen vermitteln kann.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Umsetzen“ vor?

Beeinflussen



- Nehmen Sie mögliche Einwände vorweg und entkräften Sie diese am Ende der Veranstaltung.
- Unterstützen Sie die Teilnehmer bei der Auswahl von Sets. Berichten Sie, was bei Ihnen und Ihren Bekannten gut funktioniert.
- Nutzen Sie soziale Medien, um die besten Registrierets für Anfänger vorzustellen und zu erklären, wie einfach der Einstieg ist.



- Optimieren Sie die Lifestyle-Übersicht, indem Sie den Kunden bei der Planung der Treuebestellungen der ersten drei Monaten unterstützen.
- Erklären Sie, dass dōTERRA die Gelegenheit bietet, einen Lebensstil voll Wohlbefinden zu führen und jedem die gleichen Chancen schenkt. Ermutigen Sie die Teilnehmer, anderen davon zu erzählen.
- Vermitteln Sie Ihre Überzeugung, dass sich das Leben dank der Produkte von dōTERRA wirklich verändern kann. Stecken Sie Ihr Gegenüber mit Ihrer Begeisterung für die Nutzung der Produkte an.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beeinflussen“ vor?

³ Gallup, 2016.

Stärken schaffen Selbstvertrauen. Selbstvertrauen führt zu Taten. Wenn Menschen Vertrauen in ihre individuellen Fähigkeiten, Gaben und Talente haben, sind sie glücklich und engagieren sich auf einem ganz neuen, hohen Niveau.

—Nicole Moultrie

Beziehungsaufbau



- Besprechen Sie mit den Menschen ihre jeweiligen gesundheitlichen Schwerpunkte und Business-Ziele. Passen Sie Ihre Empfehlungen für Registriersets auf Grundlage dieser neuen Informationen an.
- Finden Sie Gemeinsamkeiten; erzählen Sie davon, wie Ihnen Ihr Registrierset zu Beginn Ihres dōTERRA™-Business bei ähnlichen gesundheitlichen Themen geholfen hat.
- Zeigen Sie den Menschen, welches Potenzial sie entfalten können, wenn sie mit dōTERRA einen gesunden Lebenswandel führen. Wählen Sie mit ihnen zusammen ein Set aus, das einen leichten Einstieg ermöglicht.



- Einige Kunden benötigen möglicherweise mehr Unterstützung bei den ersten Schritten. Versichern Sie ihnen beim Erstellen der Lifestyle-Übersicht, dass Sie für sie da sind, wenn sie Fragen haben.
- Verraten Sie ihnen, wie Ihr Pflegeprogramm mit ätherischen Ölen aussieht. Berichten Sie von den Veränderungen, die Sie durch die Öle bemerkt haben.
- Fragen Sie den neuen Kunden beim Erstellen der Lifestyle-Übersicht, ob er mit Ihnen in Ihrem dōTERRA-Business zusammenarbeiten möchte.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beziehungsaufbau“ vor?

Strategisches Denken



- Bieten Sie direkte Lösungen an, indem Sie zuhören und sich auf die gesundheitlichen Schwerpunkte des Einzelnen einstellen. Geben Sie Ihre Empfehlungen weiter und erklären Sie, warum sie wirksam sind.
- Gehen Sie mit dem Neukunden den Vergütungsplan durch und erklären Sie, wie sich sein Leben dadurch verändern kann.
- Vermitteln Sie Ihr Wissen zu ätherischen Ölen. Erläutern Sie die unterschiedlichen Möglichkeiten, die es gibt, um ein neues, von Wohlbefinden geprägtes Leben mit dōTERRA zu beginnen.



- Überreichen Sie Ihrem neuen Kunden im Rahmen der Lifestyle-Übersicht weitere Informationsmaterialien. Stellen Sie sicher, dass er über glaubwürdige Informationsquellen zu ätherischen Ölen verfügt.
- Vermitteln Sie Ihrem Kunden, wie sehr sich sein Leben verändern kann, wenn er dank dōTERRA zu einem gesunden Lebenswandel findet. Stellen Sie im Kontrast dazu dar, wie er sich fühlen könnte, wenn er seinen jetzigen Lebenswandel unverändert fortsetzt.
- Erkundigen Sie sich nach seinem Interesse bei Ihrem dōTERRA-Business mitzuarbeiten oder selbst eines aufzubauen. Achten Sie auf Interessen und Bedenken und erläutern Sie, was Ihrer Meinung nach der beste Weg für ihn wäre.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Strategisches Denken“ vor?

Mit Ihren Stärken unterstützen (support)



Unterstützen Sie Ihre Kunden und Teammitglieder, indem Sie regelmäßig nachfassen, wichtige Ressourcen bereitstellen und sie mit der dōTERRA™-Community in Kontakt bringen.



Stärken Sie Ihr Team! Arbeitsgruppen, die ihre Stärken entfaltet, hatten bis zu 72 Prozent weniger Fluktuation.⁴

Wichtige Handlungsschritte:



• Bleiben Sie mit Ihren Mitgliedern in Kontakt.



• Finden Sie Ihre Builder.

Umsetzen



- Erstellen Sie einen Zeitplan für die Nachbereitung und Betreuung.
- Informieren Sie Ihre Kunden über monatliche Specials und Werbeaktionen.
- Stellen Sie Ihren Kunden eine Liste von Ressourcen zur Verfügung, mit denen sie mehr über die Produkte erfahren können, z. B. bevorstehende Veranstaltungen, Trainings oder Webinare.



- Setzen Sie sich das Ziel, in den nächsten 90 Tagen drei Builder zu finden, oder ein anderes Ziel, das Sie herausfordert.
- Planen Sie kontinuierliche Trainings für Ihre neuen Builder.
- Stellen Sie konsequente Rückmeldungen und kontinuierliche Zielsetzung sicher, indem Sie den *Launch Guide* mit Ihren neuen Buildern umsetzen.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Umsetzen“ vor?

Beeinflussen



- Erzählen Sie Ihren neuen Kunden Ihre Geschichte.
- Teilen Sie wichtige Informationen mit Begeisterung und Motivation.
- Erinnern Sie Ihre Neukunden an die Vorteile des LRP-Treueprogramms. Zeigen Sie ihnen, wie einfach man eine monatliche Bestellung aufgeben kann, falls sie es noch nicht getan haben.



- Ermutigen Sie andere, ihr eigenes dōTERRA-Business zu starten. Unterstützen Sie sie, Hindernisse und Rückschläge zu überwinden.
- Die durchschnittliche Kundenbindungsrate von dōTERRA beträgt 65 Prozent. Verfolgen Sie Ihre Bindungsraten und versuchen Sie es mit Ihrem Team noch besser zu machen!
- Zeigen Sie potenziellen Buildern, was sie durch die Zusammenarbeit mit Ihnen erreichen können und warum sie gut zu dōTERRA passen.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Beeinflussen“ vor?

⁴ Gallup, 2016.

Seit meine Leader und Teammitglieder ihre Stärken erkennen und einbringen, führen sie ihr Unternehmen noch effektiver und mit noch mehr Freude – und das ganz individuell.

—Robin Jones

Beziehungen aufbauen



- Treten Sie regelmäßig mit Ihren Neukunden in Kontakt und achten Sie darauf, dass die Bedürfnisse ihrer neuen Mitglieder erfüllt werden.
- Suchen Sie nach Möglichkeiten, außerhalb von dōTERRA mit neuen Kunden in Kontakt zu kommen (z. B. Fitnessstudio, öffentliche Veranstaltungen, Lesezirkel etc.)
- Laden Sie neue Kunden ein, Sie und Ihr Team bei einer bevorstehenden Veranstaltung zu begleiten.



- Führen Sie routinemäßig regelmäßige Mentoring-Telefonate mit Ihren neuen Buildern durch. Hören Sie sich ihre Erfolge und Herausforderungen an, und ermutigen Sie sie bei Bedarf.
- Unterstützen Sie Ihre neuen Builder, ihr „Warum“, also ihre Beweggründe zu erkennen und zu verstehen.
- Bringen Sie neue Builder mit Menschen in Ihrem Team in Kontakt, die ähnliche Interessen haben.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren einzelnen Stärken im Bereich „Beziehungsaufbau“ vor?

Strategisches Denken



- Verfolgen und analysieren Sie Ihre Geschäftszahlen, um festzustellen, wer Unterstützung benötigt. Hat ein Kunde nach einigen Monaten noch keine Bestellung aufgegeben, kontaktieren Sie ihn und fragen Sie nach den Gründen.
- Versorgen Sie neu registrierte Mitglieder mit nützlichen Informationen und Ressourcen wie den *Empowered-Tools*. Vermitteln Sie Ihr Vertrauen in die Einhaltung eines etablierten Systems.
- Planen Sie monatliche Themen für Produktschulungen und Business-Trainings. Teilen Sie Ihren Neukunden das Monatsmotto mit.



- Wenn bei einigen Ihrer Neukunden Interesse besteht, Builder zu werden, sollten Sie strategische Platzierungen in Betracht ziehen.
- Lassen Sie in Ihrem Zeitplan Raum für ungestörte Reflexion. Denken Sie über jeden Ihrer Builder nach und überlegen Sie sich, wie Sie ihn oder sie am besten unterstützen können.
- Helfen Sie neuen Buildern, sich die Zukunft mit dōTERRA vorzustellen. Ermutigen Sie sie, sich ihre eigenen Ziele zu setzen, um ihre Vorstellung in Realität zu verwandeln.

Wie bereiten Sie sich mit Ihren individuellen Stärken im Bereich „Strategisches Denken“ vor?

MIT IHREN STÄRKEN FÜHREN

Wenn Ihr Team wächst, wachsen auch Sie als Leader. Jeder Leader ist anders. Am besten sind Sie jedoch, wenn Sie die Bedürfnisse Ihres Teams erfüllen. Eine aktuelle Umfrage unter 10.000 Angestellten ergab, dass es vier Dinge gibt, die Mitarbeiter an ihren Führungskräften am meisten schätzen.⁵ Diese vier Dinge sind:

Stabilität • Hoffnung • Mitgefühl • Vertrauen



Nutzen Sie Ihre Stärken, um sicherzustellen, dass Sie die Bedürfnisse der Menschen, die Sie führen, erfüllen. Nutzen Sie Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Umsetzen, Beeinflussen, Beziehungsaufbau und Strategisches Denken, um der Leader zu werden, den Ihre Organisation braucht.

Ein wichtiger Bestandteil des Führens mit Ihren individuellen Stärken ist, andere zu unterstützen, eigene Stärken zu erkennen. Nutzen Sie die Grundsätze, die Sie in diesem Handbuch erlernt haben, um Ihr Team bei der Entwicklung seiner eigenen Stärken zu unterstützen. Beachten Sie dabei folgende Leitsätze für die Entwicklung von Stärken:

- 1 Leitmotive sind neutral.
- 2 Motive sind keine Labels.
- 3 Führen Sie mit positiven Absichten.
- 4 Unterschiede sind eine Bereicherung.
- 5 Menschen brauchen einander.



Allein erreichen wir so wenig,
gemeinsam so viel.

—Helen Keller

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

Sie haben nun mehr über die Macht und das Potenzial einer auf Stärken basierenden Organisation gelernt. Nun sind Sie an der Reihe, Ihre Erkenntnisse aus dieser Anleitung an Ihr Team weiterzugeben. Unterstützen Sie andere, ihre eigenen Talente zu entwickeln. Nachstehend finden Sie einige Ideen, wie Sie die Philosophie der Stärken in Ihr Team einbinden können.

UMSETZEN

- Planen Sie „Strengths-Telefonate“ ein, in denen Sie mehrere Talente hervorheben.
- Achten Sie darauf, dass Ihre Leader die Videos zu deren wichtigsten Talenten gesehen haben.
- Schicken Sie Ihrem Team den *Strengths Guide* per E-Mail.



BEEINFLUSSEN

- Drehen Sie ein Live-Video für Facebook, in dem es um den *Strengths Guide* geht.
- Arbeiten Sie dieses Handbuch durch und erzählen Sie anderen, wie es Ihnen ganz persönlich und auch Ihrem Business hilft.
- Gehen Sie mit gutem Beispiel voran und beginnen Sie, Ihre Stärken in den täglichen Aspekten Ihres Business zu nutzen. Erzählen Sie anderen davon, wie Sie das beeinflusst.


BEZIEHUNGSaufbau

- Rufen Sie jeden Ihrer qualifizierten Leader an, gehen Sie seine oder ihre individuellen Stärken durch und erklären Sie ihm oder ihr, wie man den *Strengths Guide* umsetzt.
- Tragen Sie die Stärken Ihrer Leader zusammen, drucken Sie das Dokument aus und gestalten Sie es als Geschenk.
- Vertiefen Sie die Beziehung und stellen Sie Einheit her, indem Sie bei Ihrem nächsten Teamtraining oder Teamevent eine lustige Aktivität zum Thema Stärken durchführen.



STRATEGISCHES DENKEN

- Organisieren Sie ein Teamtraining, bei dem Sie den *Strengths Guide* durchgehen und den Teilnehmern erläutern, wie man ihn nutzt.
- Arbeiten Sie die Stärken Ihres Teams heraus und überlegen Sie sich zusammen mit Ihren Leadern, wie Sie die Talente und Fähigkeiten jedes einzelnen optimieren können.
- Recherchieren Sie und lernen Sie mehr über jede der 34 Stärken, um ein noch besserer Mentor zu werden.



Sie haben Eigenschaften und Gaben, die Sie *einzigartig* machen. Es liegt an Ihnen, diese Eigenschaften in *Stärken* zu verwandeln. Hören Sie auf, sich mit anderen zu vergleichen – Ihre Stärken wurden Ihnen aus einem ganz bestimmten *Grund* mitgegeben. Wenn Sie Ihr wahres Ich annehmen, ist Ihr *Potenzial* grenzenlos!

—Emily Wright