



## PRESENTAZIONE COGNOME NOME

### Informazioni sull'Attività

**Nome dell'attività**

\_\_\_\_\_

**Professione**

\_\_\_\_\_

**Luogo**

**Da quanti anni svolgo l'attività**

\_\_\_\_\_

**Lavori Precedenti**

### Informazioni Personaliali

**Informazioni Familiari**

a. Coniuge

\_\_\_\_\_

b. Figli

\_\_\_\_\_

c. Animali

\_\_\_\_\_

**Hobbies**

\_\_\_\_\_

**Altri Interessi**

\_\_\_\_\_

**Residenza**

**Da quanto tempo**

### Varie

**Il mio più grande desiderio è**

\_\_\_\_\_

**Una cosa che nessuno sa di me**

\_\_\_\_\_

**Il segreto del mio successo**

\_\_\_\_\_

**Goals (Obiettivi)**

Gli obiettivi sono quelle aspettative personali che vuoi raggiungere per te stesso o per le persone che sono importanti per te. Hai bisogno di definire i tuoi obiettivi e avere una visione chiara di quelli degli altri. Il miglior modo per costruire una relazione con qualcuno è aiutarlo a raggiungere i propri traguardi.

**Accomplishments (Traguardi)**

Alle persone piace parlare delle cose di cui vanno fieri. Ricorda che le migliori intuizioni che puoi avere sugli altri provengono dal conoscere i traguardi che hanno raggiunto. La tua conoscenza, le tue capacità, le tue esperienze e i tuoi valori possono essere anticipate dai tuoi successi. Condividi i tuoi successi con le persone che incontri.

**Interests (Interessi)**

I tuoi interessi possono aiutarti a connetterti con gli altri. Gli interessi sono quegli argomenti che riguardano gli sport praticati, i libri che leggi e la musica che ascolti. Nel momento in cui tu e le persone con cui ti relazioni condividete gli stessi interessi rafforzerete la vostra relazione.

**Networks (Reti)**

Hai molte reti, sia formali che informali. Un network può essere un'organizzazione, una istituzione o una società di cui fai parte,

**Skills (Capacità)**

Più elementi hai sulle capacità e i talenti delle persone che fanno parte del tuo network più ti sarà facile trovare (e referenziare) prodotti e servizi qualora ce ne fosse la necessità. E nel momento in cui cercherai nuove opportunità di business, più persone conosceranno le tue capacità, più possibilità avrai.

## Goals Desidero:

## Accomplishment

## Interest

## Networks

## Skills

# 10 Clienti Precedenti

1

---

2

---

3

---

4

---

5

---

6

---

7

---

8

---

9

---

10

---

## Note sui Clienti

Da dove venivano?

Cosa hai fatto per loro?

Sono Clienti abituali?

Prendi nota nello spazio sottostante dei 10 Clienti precedenti

## Note sulle Referenze

Quali sono altre fonti di referenze?

Cosa è una buona referenza?

Cosa è una cattiva referenza