



## PRESENTAZIONE COGNOME NOME

### Informazioni sull'Attività

Nome dell'attività

Professione

Luogo

Da quanti anni svolgo l'attività

Lavori Precedenti

### Informazioni Personali

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 fiere. 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

## 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

--