



ARKUSZ G.A.I.N.S.

CELE

Cele personalne i biznesowe, które chcesz osiągnąć dla siebie lub ważnych dla Ciebie osób. Musisz zdefiniować swoje cele, a także mieć jasny obraz celów innych. Najlepszy sposób na zbudowanie relacji to pomoc innym osiągnąć ich cele!

OSIĄGNIĘCIA

Ludzie lubią mówić o rzeczach, z których są dumni. Pamiętaj – czasami wiedza na temat innych pochodzi z faktu, że wiesz jakie cele już osiągnęli. Twoja wiedza, umiejętności, doświadczenie i wartości mogą być odczytane z twoich osiągnięć. Bądź gotów, by dzielić się swoimi osiągnięciami z ludźmi których spotykasz.

ZAINTERESOWANIA

Twoje zainteresowania mogą pomóc Ci znaleźć wspólne tematy z innymi. Zainteresowania to rzeczy takie jak: sporty, czytanie książek o określonej tematyce, słuchanie muzyki. Ludzie lubią spędzać czas z tymi, którzy mają podobne zainteresowania. Gdy zainteresowania dwojga ludzi są podobne, relacja staje się mocniejsza.

KONTAKTY

Masz wiele kontaktów – formalnych i nieformalnych. W sieci kontaktów może znaleźć się np. organizacja, instytucja, firma czy po prostu pojedyncze osoby związane z Tobą. Wypisz wszystkie swoje sieci kontaktów by móc łatwiej ustalić wspólne punkty podczas rozmowy.

UMIEJĘTNOŚCI

Im więcej wiesz na temat talentów i umiejętności osób w Twojej sieci kontaktów, tym lepiej jesteś przygotowany do znalezienia rekomendacji (i zarekomendowania) gdy pojawi się taka możliwość. A gdy ty szukasz rekomendacji dla siebie, to im więcej osób posiada wiedzę na temat Twoich umiejętności, tym większe są Twoje szanse by ją uzyskać!

Najbardziej znany **S**ekret Marketingu na świecie

dr Misner | Macedonio | Chmura

www.sekretmarketingu.pl