

Identifiez vos prospects qualifiés et choisissez votre équipe de Rêve

Chercher les bonnes personnes qui se joindront à vous en tant que clients/partenaires d'affaires vous aidera à développer votre entreprise et créer une communauté de laquelle vous aimerez faire partie. Cela semble-t-il insensé de vous soucier du type de clients que vous voulez attirer?

Eh bien, vos clients et membres sont les premières personnes que vous présentez pour leur proposer de devenir des partenaires d'affaires. Ils vous connecteront probablement aussi à d'autres prospects et vous aideront ainsi à développer votre réseau. Vos clients deviendront donc vos partenaires d'affaires. Si vous pouvez vous entourer d'amis et de connaissances que vous appréciez, pourquoi pas? Le meilleur moyen pour identifier des prospects qualifiés consiste à consulter votre liste!

Valeurs

Identifiez plusieurs valeurs importantes pour vous et votre équipe.

Comportements

Pensez aux comportements que vous admirez chez les autres et que vous êtes fier d'avoir développés.

Compétences

Quelles compétences seront les plus précieuses de posséder dans votre équipe?

Vous êtes maintenant prêt à choisir les membres de votre équipe de Rêve! Consultez votre liste et identifiez les personnes ayant les valeurs, comportements et compétences que vous recherchez.

Nom:

Pourquoi cette personne:
