

CHECKLISTA: Tworzenie listy kontaktów w MLM

KROK 1: Przygotowanie

- ☐ Mam jedno miejsce, gdzie spisuję kontakty (arkusz / notes)
 - ☐ Nie oceniam osób na tym etapie
 - ☐ Wiem, że lista ≠ sprzedaż
-

KROK 2: Kontakty online

- ☐ Kontakty w telefonie
 - ☐ Znajomi na Facebooku
 - ☐ Messenger / WhatsApp
 - ☐ Instagram (obserwujący / obserwowani)
 - ☐ LinkedIn
 - ☐ Adresy e-mail
-

KROK 3: Obszary życia

- ☐ Szkoła podstawowa
 - ☐ Szkoła średnia
 - ☐ Studia
 - ☐ Kursy i szkolenia
 - ☐ Praca (obecna i poprzednia)
 - ☐ Sąsiedzi
 - ☐ Rodzina bliższa i dalsza
 - ☐ Rodzice dzieci / zajęcia dodatkowe
 - ☐ Trenerzy, instruktorzy
 - ☐ Usługodawcy (fryzjer, dentysta, trener itp.)
-



KROK 4: Porządkowanie listy

- ☐ Dodałam kolumnę „Skąd się znamy”
 - ☐ Dodałam kolumnę „Ostatni kontakt”
 - ☐ Zaznaczyłam osoby przedsiębiorcze
 - ☐ Zaznaczyłam osoby otwarte na zmiany
 - ☐ Ustaliłam kolejność kontaktu
-

KROK 5: Strategia startu

- ☐ Nie zaczynam od osób najbliższych
 - ☐ Zaczynam od osób neutralnych
 - ☐ Traktuję rozmowy jako naukę
 - ☐ Akceptuję odmowy jako część procesu
-

KROK 6: Nastawienie

- ☐ Pamiętam, że „nie” nie oznacza „nigdy”
- ☐ Dbam o relacje, nie o wynik
- ☐ Regularnie aktualizuję listę

Pamiętaj!

– WYKONANE –

jest lepsze od doskonałego, ale tylko PLANOWANEGO!

