

Nom de votre entreprise

Nom du membre en RDA

Inscrire les 5 bons clients et le service que vous lui avez fourni.

C: _____

S: _____

C: _____

S: _____

C: _____

S: _____

C: _____

S: _____

C: _____

S: _____

Inscrire, dans la section suivante, le noms d'entreprises qui peuvent avoir besoin des mêmes services et qui ne sont pas clients chez ce membre.

Prospects

CONTACTS

Noms des prospects trouvés

(1) _____

(2) _____

(3) _____

(4) _____

Contacts recherchés pour ces prospects

(1) _____

() _____

() _____

() _____

() _____

() _____

() _____

() _____

() _____

() _____

NOTE:: Les contacts recherchés peuvent venir du réseau BNI ou même, de l'extérieur de BNI. Tous les contacts sont valables.

Contact à faire

J'ai appelé les prospects suivants pour qu'ils accordent du temps au membre BNI.

() _____

Il a accepté _____ Il a refusé _____

() _____

Il a accepté _____ Il a refusé _____

() _____

Il a accepté _____ Il a refusé _____

() _____

Il a accepté _____ Il a refusé _____

Voici quelques informations pertinentes qui seront utiles à mon collègue de BNI.

Le membre a pris contact avec ces prospects:

Il aura la chance de présenter une offre de service. () () () ()

Ils ne feront pas affaires ensemble. () () () ()

Autres _____



VOUS ÊTES PRÊT?

À NE PAS OUBLIER

Cartes d'affaires _____

Profil BAIRC _____

No de téléphones importants:

Pensez "RDA complet"

- Vos buts en affaires...
- Vos accomplissements...
- Vos forces avec l'entreprise...
- Vos 3 meilleurs clients...
- Vos bonnes références...
- Vos mauvaises références d'affaires...

De bonnes recommandations vous offrent l'occasion de faire des affaires avec des gens qui sont sur le marché pour acheter votre produit ou vos services. Bien que la vente ne soit pas garantie, une bonne recommandation est une porte ouverte pour discuter de vos affaires avec quelqu'un qui est intéressé par votre produit ou vos services. Chaque membre connaît beaucoup de monde. Ce réseau étendu est une riche base de données d'affaires potentielle et disponible aux membres de BNI.

La philosophie de BNI

Pour avoir du succès avec BNI, vous avez besoin d'être un membre positif et qui soutient une organisation basée sur le support mutuel.

Ceci exige une responsabilité envers vos membres et camarades et envers la philosophie de BNI «Le gain par le don»: en faisant faire des affaires aux autres, vous ferez des affaires en retour.



RDA

CONSTRUCTIF

EFFICACE

PRODUCTIF

DATE:

HEURE

EMPLACEMENT:
