

Nome e cognome _____
 Indirizzo privato _____
 Indirizzo ufficio _____
 Tel. _____ Cell. _____
 Fax _____ E- mail _____
 C. F. _____
 Iban _____
 Carta di Credito _____
 Carta d'identità _____
 Patente _____
 Passaporto _____
 Auto _____
 Assicurazione _____

IN CASO DI NECESSITA' CONTATTARE

ALTRO

Prefazione

Se avessi avuto questa agenda 10 anni fa, ad oggi, con tutti i soldi che ho sprecato negli anni, mi ci sarei comprato una signora automobile.

Questo è lo strumento che ogni networker dovrebbe avere per gestire in maniera più profittevole la proprio attività, grazie al giusto atteggiamento mentale in combinazione con un'azione pratica e pianificata.

In fin dei conti ogni networker è un'azienda a tutti gli effetti, e la prima cosa che un'azienda deve tenere sotto controllo per avere successo sono i soldi. Come dice Mik Cosentino: "D'altronde il guadagno è il cuore di ogni attività professionale. Qualunque sia il tuo obiettivo, dovrai comunque fare i conti con il tuo portafoglio."

Ma qual'è l'elemento fondamentale che deve essere gestito perché sia possibile applicare la strategia scelta? (Qualunque sia la strategia)

Questo elemento, ci dice sempre Mik, è "la tua liquidità che sarà fondamentale per l'implementazione del tuo mercato e per il raggiungimento dei tuoi traguardi, qualunque essi siano".

Pertanto grazie all'agenda del networker, potrai monitorare costantemente, mese per mese, tutte le tue entrate e tutte le tue uscite. Ti impedirà di compiere uno degli errori tipo del networker, quello di spendere in maniera inappropriata inebriato da un alto fatturato e da un flusso di cassa favorevole, ma se le nostre entrate non sono maggiori delle uscite, l'azienda vale zero.

Mirare ad un elevato fatturato è un ottimo obiettivo, a m se per far questo si spende di più di quello che si ricava, allora è meglio ridurre la portata del business.

Allora è meglio ridimensionare il tuo business, e questa agenda ti permetterà di migliorare la strategia di implementazione.

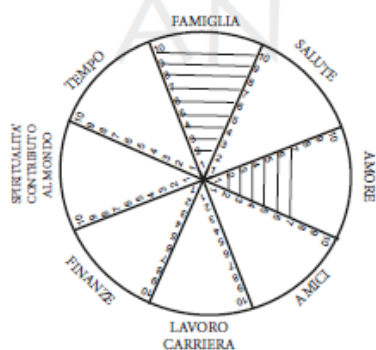
Ruota della Vita

La funzione della Ruota della Vita è quella di farci avere un quadro globale della nostra vita. La troveremo 3 volte nel corso dell'anno: all'inizio ovviamente, dopo 6 mesi, ed a fine anno.

Ci sarà utile per farci avere un'idea di come cambierà la nostra vita con il network marketing. Ovviamente dovremo impegnarci, dedicarci del tempo periodicamente, formarci e seguire sempre tutte le evoluzioni dell'azienda, sia per essere aggiornati che per saper seguire le nostre linee.

La realizzazione delle Ruota della Vita consiste nel dare un voto da 1 a 10 ad ogni area della stessa, dove con 1 si intende il min, e con 10 il max.

Una volta che abbiamo stabilito un voto per ogni area andremo ad unire i livelli di ciascun area, in base al voto che abbiamo assegnato ad ogni area prescelta, per poi riempire le aree stesse con delle righe trasversali, come nell'esempio sottostante.



N.B.: Con Gestione del tempo si intende tutto ciò che riusciamo a fare oltre il lavoro. Con Spiritualità/Contributo al Mondo si intende ciò che facciamo per il miglioramento della nostra anima (o spirito come si preferisce chiamarlo), e per la vita delle altre persone. Un esempio di miglioramento della vita di altre persone è se si fa del volontariato, o comunque qualunque altra cosa che è di utilità al miglioramento della vita altrui.



Referenti Territorio Nazionale



-  Val d'Aosta: _____
-  Piemonte: _____
-  Liguria: _____
-  Lombardia: _____
-  Trentino Alto Adige: _____
-  Veneto: _____
-  Friuli Venezia Giulia: _____
-  Emilia Romagna: _____
-  Toscana: _____
-  Marche: _____
-  Umbria: _____
-  Lazio: _____
-  Abruzzo: _____
-  Molise: _____
-  Campania: _____
-  Puglia: _____
-  Basilicata: _____
-  Calabria: _____
-  Sicilia: _____
-  Sardegna: _____



1ª Settimana dal 01 al 05 Gennaio

Oggi prendi una decisione che hai sempre rimandato, e domani fai la stessa cosa. Allenerei il muscolo che potrà aiutarti a cambiare la tua intera vita. Anthony ROBBINS

Budget disponibile _____

Qualifica attuale _____

Obiettivo da raggiungere a fine mese _____

Tot. di vendite da effettuare a fine mese per il raggiungimento dell'obiettivo _____

Contatti da effettuare questa settimana, per il conseguimento del 50% dell'obiettivo da raggiungere a fine mese

Cognome Nome Tel. Email

Cognome	Nome	Tel.	Email

Contatti da effettuare questa settimana, per l'inserimento di almeno tre collaboratori

Cognome Nome Tel. Email

Cognome	Nome	Tel.	Email



Persone da sponsorizzare come Clienti (C)/Clienti Privilegiati (CP)



Cognome	Nome	Telefono	E-mail



02 Gennaio - Giovedì

Jueves Thursday Mittwoch Joi

- 07 _____
- 08 _____
- 09 _____
- 10 _____
- 11 _____
- 12 _____
- 13 _____
- 14 _____
- 15 _____
- 16 _____
- 17 _____
- 18 _____
- 19 _____
- 20 _____
- 21 _____
- 22 _____
- 23 _____

03 Gennaio - Venerdì

Viernes Friday Freitag Vineri

- 07 _____
- 08 _____
- 09 _____
- 10 _____
- 11 _____
- 12 _____
- 13 _____
- 14 _____
- 15 _____
- 16 _____
- 17 _____
- 18 _____
- 19 _____
- 20 _____
- 21 _____
- 22 _____
- 23 _____

