**NETVÆRKSCIRKLEN – BRUGES TIL AT ÅBNE OG KLARGØRE DIT SALG**

Skriv op under hvert af de to ovenstående hovedtemaer hhv:

Alle dine PRIVATE RELATIONER samt alle dine PROFESSIONELLE RELATIONER. Dvs. hvem du har i dine helt nære og mere perifere netværk som du kan tage kontakt med via mail, via telefon. Dit nære salg handler om fokus og finde dem der kan åbne døren til din kommende opgave.

Vi anbefaler du i forbindelse med arbejdet laver f.eks 2 standard layoutede pdf. du i forbindelse med kontakterne kan bruge enten inden opkald eller efter opkald.

Omdrejningspunktet for dine to pdf- er kan med fordel være.

1: kender du nogen der kan kontaktes?

2: har du brug for dette hvor du arbejder?

Brug f.eks nedenstående skabelon og fyld ud og afdæk alle dine relationer.

PRIVATE RELATIONER

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **NAVN** | **MAIL** | **TLF** | **RELATION** | **SENDES MATERIALE** |
| Eks: Gyrda Olsen | [Gyrda@hotmail.com](mailto:Gyrda@hotmail.com) | 21212121 | Mors tante | Netværksmail – kender du nogen der kunne have gavn af … |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

PROFESSIONELLE RELATIONER

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **NAVN** | **MAIL** | **TLF** | **RELATION** | **SENDES MATERIALE** |
| Eks: Peter Hansen | p@hansen.com | 42424242 | Forældre i børnehaven. Arbejder i reklameburaeu SUK | Netværksmail: Vil du have et uforpligtende møde om hvordan I kan skabe udvikling/ nye ideer |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |