



會員個人履歷

我們的演講人：_____ 日期：_____

商業資訊

公司名稱：_____

職業：_____

地址：_____ 行業經驗(幾年)：_____

前一份工作類型：_____

個人資訊

家庭資訊： A. 配偶 _____

B. 孩子 _____

C. 寵物 _____

業餘愛好：_____

感興趣的活動：_____

居住地：_____ 居住多久？_____

綜合資訊

我強烈的願望是：_____

沒有人知道的秘密是：_____

我成功的關鍵是：_____

目標

目標是指商業或個人想要達到的目的或滿足你個人或對你來說重要的人。你需要明確你的目標並且要對他人的目標有清楚的認識。和他人建立關係最好的方法是幫助他們達到他們的目標！

目標

成就

人們喜歡談論令他們感到驕傲的事。請記住，觀察他人最好的方法就是知道他們已經達到了怎樣的目標。可以從你的知識、技巧、經驗和價值觀推測出你的成就。請準備好和你會面的人分享你的成就吧。

成就

興趣愛好

你的興趣愛好可以幫助你和他人建立關係。像體育運動、閱讀，聽音樂等等就是興趣愛好。人們喜歡花時間談論他們的興趣愛好。當你和你的聯繫人有相同的興趣愛好時，可以鞏固你們之間的關係。

興趣

交際網路

你有許多的交際網路，包括正式的和非正式的。一個交際網路可以是一個組織，一種制度，一家公司或你交往的個人。

人際關係

技巧

你對你的人際關係中的人們的天賦和能力瞭解得越多，你就能夠在你需要的時候找到(並參考)更好的裝備，實惠的產品和服務。當你試圖抓住商機的時候，越來越多的人就會瞭解你的技巧，這對你來說是更好的機會！

技巧

對於你的人際關係網中的人，你希望瞭解到甚麼程度？你可能有一點家庭作業要做。和你已經認識的人一起花些時間集中學習這五個要素——他們的目標、成就、興趣愛好，交際網路和技巧。確保你返回了同樣的資訊。他們瞭解你越多，那麼你的名字就會更快地深入人，當機會來臨的時候，你的產品、服務，知識或經驗就會扮演重要的角色。

聯繫範圍

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____



Contact Sphere Top-3!

哪三種職業幫助你維繫你的聯繫範圍？
(寫在以下空白處)

向你的夥伴保證將通過邀請別人來幫助他/她完成聯繫範圍，這將成為
他的/她的"前三名！"

聯繫範圍是由行業或職業建立起來的，為個人提供引薦的來源。它們之間有著某種聯繫但又不具有競爭性。同一個聯繫範圍內的行業具有互相支持和增強的共生性。

前10名客戶表

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

列出你的前10位元客戶，考慮一下如何通過幫助你的夥伴瞭解怎樣找到更多像這樣的客戶來提高你獲得的引薦數量！這些客戶在一種行業或市場裏嗎？這些客戶是你的目標客戶嗎？這些其他公司和你的目標一致嗎？

提示：一些行業有保密制度

客戶提示

他們來自哪裏？
你能為他們做甚麼？

引薦提示

其他的引薦來源在哪裏？
甚麼是“好”的引薦？
甚麼是“壞”的引薦？

在此處為引薦備註