

## REKRUTER MULTILEVEL - MODUŁ IV

---

# Checklista

---

01

Stwórz listę kontaktów (potencjalnych partnerów) na min. 50 pozycji wpisując na nią osoby z rynku gorącego (rodzina, znajomi, przyjaciele, rynku ciepłego (osoby reagujące na posty, rolki, ankiety) oraz zimnego (osoby, z którymi nie mam kontaktu, ale chciałbym w przyszłości zaproponować im współpracę) korzystając z załączonego wzoru.

☐

02

Stwórz listę kontaktów (potencjalnych klientów) na min. 20 pozycji wpisując na nią osoby z rynku gorącego (rodzina, znajomi, przyjaciele, rynku ciepłego (osoby reagujące na posty, rolki, ankiety) oraz zimnego (osoby, z którymi nie mam kontaktu, ale chciałbym w przyszłości zaproponować im współpracę) korzystając z załączonego wzoru.

03

Dopisuj codziennie min. 5-10 kontaktów do każdej listy.

☐

04

Napisz przykładową rozmowę - zaczepkę dla bliskiego znajomego - zgodnie z wytycznymi w lekcji 3. Umieść tą rozmowę pod postem z zadaniem w grupie kursu na facebooku.

☐

05

Umów się ze swoim partnerem postępu lub inną osobą z kursu, aby przećwiczyć min. 2 wybrane typy rozmowy według wytycznych zawartych w lekcji 3 - pisząc do siebie na messengerze. W rozmowach mają być zawarte zarówno zaczepka (wiadomość nr 1), jak i próba pozyskania informacji - zgodnych z wytycznymi do wiadomości nr 2. Zachowaj screeny tych rozmów.

☐

06

Bądź na żywo na warsztatach z rekrutacji (kolejna sesja z trenerem).

☐