

MODULO 02

IL PLAYBOOK

La tua lista contatti

Il primo, vero passo della tua carriera. Non la lista di chi pensi partirà, ma di tutte le persone che hai conosciuto. Prima dei social, prima di ogni altra strada.

Workbook di accompagnamento al video "Lista contatti".

Prenditi 1, 2, 3 ore. Il necessario. **Fallo con serietà.**

Se un nome non vorresti inserirlo, quello è il segnale per sfidarti.

1 La mentalità giusta prima di iniziare

Quando apri un'attività, le prime persone con cui ne parli sono quelle più vicine a te. Apri un'officina, papà viene a vedere; apri un ristorante, mamma viene a mangiare. Nel network è lo stesso: si parte dalla lista contatti.

"Se vuoi una vita comoda, devi abituarti a fare cose scomode. Se fai solo cose comode, aspettati una vita scomoda."

Il tema del giudizio

A te piace essere giudicato? Probabilmente no. Allora non giudicare gli altri: chi sei tu per precludere un'opportunità a qualcuno che magari, là fuori, è alla ricerca di riscatto? Non stai vendendo, stai informando.

Quali nomi mi mettono a disagio da inserire? (scrivili qui: è proprio da questi che ci si sfida)

Perché quel disagio è in realtà un favore che faccio a chi verrà dopo di me?

Ricorda: il business funziona per duplicazione. Se tu fai qualcosa di estremamente difficile, per chi arriverà dopo di te nella tua organizzazione quello diventerà normalità.

2 Come si costruisce la lista

Una lista contatti che si possa definire tale NON è la lista dei tuoi amici stretti o di chi ti piace di più. È la lista di tutte le persone che hai conosciuto nel tuo percorso di vita.

Le fonti da cui pescare i nomi (spunta man mano che le passi in rassegna)

- ☐ Follower e seguiti su Instagram
- ☐ Rubrica del telefono
- ☐ Contatti WhatsApp
- ☐ Amici Facebook
- ☐ Memory Jogger (documento allegato al corso — vedi nota)

Approfondimento consigliato

Eric Worre, "Go Pro" — la bibbia del network marketing. Il messaggio chiave: fare strada non è incrociare le dita e sperare, è decidere di diventare un professionista e fare i passi corretti.

Obiettivo numerico che mi do per questa sessione

Voglio scrivere almeno _____ nomi entro _____

L'esito di un networker si vede tantissimo dall'attitudine con cui scrive la propria lista contatti. Dedicaci il tempo necessario: è fondamentale.

3 La codifica a colori

In base al tipo di rapporto cambia il tipo di comunicazione. Per questo ogni contatto va classificato. Usa questi colori sul tuo Google Fogli.

-  **Caldi (arancione)** — i tuoi migliori amici, le persone con cui parli tutti i giorni.
-  **Tiepidi (giallo)** — quelli che se becchi per strada saluti. Rapporto esiste ma non stretto.
-  **Freddi (blu)** — nessuna relazione diretta: amici di amici, conosciuti per sentito dire.

Inizia qui la tua lista (poi trasferisci tutto sul Google Fogli — questa è la partenza)

#	Nome	Colore (C/T/F)	Come ci conosciamo
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

Ricorda: consulente, non venditore

Quando ti poni come venditore, la gente si concentra sul tuo interesse e non sul proprio. Da consulente invece: mostri una strada, ascolti la situazione, capisci come questa attività può migliorarla. L'obiettivo non è convincere, è **informare**.