

10 Derniers Clients



Copyright © 1986, 2010, BNI — Tous droits réservés

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

Faire la liste des 10 clients précédents.
Réfléchir à comment un partenaire de tête-à-tête peut m'aider à trouver des Recommandations de ce type.
Qu'ont en commun ces clients ? Secteurs d'activité, géographique, poste de l'interlocuteur ? Y a -t-il d'autres sociétés spécifiques avec lesquelles nous aimerions travailler qui ressemblent à ces clients ?

Note : en cas de confidentialité, nous pouvons décrire de la manière la plus précise possible sans nommer nos clients.

Notes sur les clients

D'où sont-ils venus ?
Qu'avons-nous fait pour eux ?
Sont-ils des clients moyens ?

Prenons des notes sur les 10 clients précédents ci-dessous.

Notes sur les Recommandations

Quelles sont les autres sources de recommandations ?
Qu'est-ce qu'une « bonne » recommandation ?
Qu'est-ce qu'une « mauvaise » recommandation ?

Prenons des notes sur les recommandations ci-dessous.