

# Fiche GAINS



Copyright © 1986, 2010, BNI — Tous droits réservés

## Objectifs

Objectifs professionnels ou personnels que nous voulons atteindre (pour nous ou pour ceux qui sont importants pour nous). Nous devons avoir une vision claire de nos objectifs et de ceux de l'autre. Le meilleur moyen de construire une relation forte est d'aider quelqu'un à atteindre ses objectifs.

## Accomplissements

Nous aimons parler de ce dont nous sommes fiers. Un excellent moyen de découvrir les autres est de s'intéresser aux objectifs qu'ils ont déjà atteint. Nos connaissances, notre savoir-faire, notre expérience et nos valeurs se voient par nos réalisations. Partageons nos réussites avec ceux que nous rencontrons.

## Centres d'intérêt

Nos centres d'intérêt peuvent faciliter les mises en relation. Peuvent en faire partie le sport, la lecture, la musique. Nous aimons échanger avec ceux qui ont les mêmes centres d'intérêt que nous. Partager des centres d'intérêt communs renforce nos relations.

## Réseaux

Nous avons de nombreux réseaux, formels et informels. Il s'agit par exemple d'une organisation, d'une association, d'une institution, d'une société, d'une personne avec qui nous entretenons des rapports réguliers.

## Talents

Plus nous en savons sur les talents et savoir-faire des Membres de notre réseau, plus il nous est facile de recommander des produits et services compétents à prix raisonnables. De même, plus les Membres de nos Groupes en sauront sur nous, plus ils seront à même de communiquer sur nos capacités !

## Goals (*objectifs*)

## Accomplishments (*réalisations*)

## Interests (*centres d'intérêt*)

## Networks (*réseaux*)

## Skills (*savoir-faire*)

**Connaissions-nous vraiment les Membres de notre Groupe ? Il est probable qu'avec quelques efforts nous développerons nos capacités et notre motivation à recommander. Le processus GAINS est à double sens. Passons plus de temps avec les Membres que nous connaissons déjà et concentrons-nous sur les cinq basiques — objectifs, accomplissements, intérêts, réseaux et savoir-faire. Soyons sûrs que nous communiquons en retour ces mêmes informations essentielles. Plus ils en sauront à notre sujet, plus rapidement notre nom leur viendra à l'esprit quand une opportunité se présentera. La Rencontre en Tête-à-Tête, pour être vraiment efficace, peut se tenir assez régulièrement.**