

## SPRAWDŹ SIEBIE

Przez jeden tydzień sprawdzaj swój aktualny poziom działań przynoszących dochód (DPD):

### DZIAŁANIE PRZYNOSZĄCE DOCHÓD (DPD)

DZIEŃ 1: _____ (data)	Ile razy	Wynik ZŁ
1. Umawianie się za pomocą rozmowy telefonicznej	_____	_____
2. Bezpośrednie spotkania indywidualne (twarzą w twarz)	_____	_____
3. Wydarzenia networkingowe	_____	_____
4. Pytanie o osoby do polecenia	_____	_____
5. Przedstawienie możliwości - produktowe i biznesowe	_____	_____
6. Zapraszanie do PRZYŁĄCZENIA SIĘ	_____	_____
7. Sprzedaż pakietów startowych/zestawów rejestracyjnych	_____	_____
8. Pokonywanie zastrzeżeń	_____	_____
9. Coaching/motywowanie partnerów	_____	_____
10. Follow-up/wsparcie	_____	_____
11. ....	_____	_____
12. ....	_____	_____
	<b>RAZEM</b>	_____

DZIEŃ 2: _____ (data)	Ile razy	Wynik ZŁ
1. Umawianie się za pomocą rozmowy telefonicznej	_____	_____
2. Bezpośrednie spotkania indywidualne (twarzą w twarz)	_____	_____
3. Wydarzenia networkingowe	_____	_____
4. Pytanie o osoby do polecenia	_____	_____
5. Przedstawienie możliwości - produktowe i biznesowe	_____	_____
6. Zapraszanie do PRZYŁĄCZENIA SIĘ	_____	_____
7. Sprzedaż pakietów startowych/zestawów rejestracyjnych	_____	_____
8. Pokonywanie zastrzeżeń	_____	_____
9. Coaching/motywowanie partnerów	_____	_____
10. Follow-up/wsparcie	_____	_____
11. ....	_____	_____
12. ....	_____	_____
	<b>RAZEM</b>	_____

<b>DZIEŃ 3: _____ (data)</b>	<b>Ile razy</b>	<b>Wynik ZŁ</b>
1. Umawianie się za pomocą rozmowy telefonicznej	_____	_____
2. Bezpośrednie spotkania indywidualne (twarzą w twarz)	_____	_____
3. Wydarzenia networkingowe	_____	_____
4. Pytanie o osoby do polecenia	_____	_____
5. Przedstawienie możliwości - produktowe i biznesowe	_____	_____
6. Zapraszanie do PRZYŁĄCZENIA SIĘ	_____	_____
7. Sprzedaż pakietów startowych/zestawów rejestracyjnych	_____	_____
8. Pokonywanie zastrzeżeń	_____	_____
9. Coaching/motywowanie partnerów	_____	_____
10. Follow-up/wsparcie	_____	_____
11. ....	_____	_____
12. ....	_____	_____
<b>RAZEM</b>	_____	_____

<b>DZIEŃ 4: _____ (data)</b>	<b>Ile razy</b>	<b>Wynik ZŁ</b>
1. Umawianie się za pomocą rozmowy telefonicznej	_____	_____
2. Bezpośrednie spotkania indywidualne (twarzą w twarz)	_____	_____
3. Wydarzenia networkingowe	_____	_____
4. Pytanie o osoby do polecenia	_____	_____
5. Przedstawienie możliwości - produktowe i biznesowe	_____	_____
6. Zapraszanie do PRZYŁĄCZENIA SIĘ	_____	_____
7. Sprzedaż pakietów startowych/zestawów rejestracyjnych	_____	_____
8. Pokonywanie zastrzeżeń	_____	_____
9. Coaching/motywowanie partnerów	_____	_____
10. Follow-up/wsparcie	_____	_____
11. ....	_____	_____
12. ....	_____	_____
<b>RAZEM</b>	_____	_____

<b>DZIEŃ 5: _____ (data)</b>	<b>Ile razy</b>	<b>Wynik ZŁ</b>
1. Umawianie się za pomocą rozmowy telefonicznej	_____	_____
2. Bezpośrednie spotkania indywidualne (twarzą w twarz)	_____	_____
3. Wydarzenia networkingowe	_____	_____
4. Pytanie o osoby do polecenia	_____	_____
5. Przedstawienie możliwości - produktowe i biznesowe	_____	_____
6. Zapraszanie do PRZYŁĄCZENIA SIĘ	_____	_____
7. Sprzedaż pakietów startowych/zestawów rejestracyjnych	_____	_____
8. Pokonywanie zastrzeżeń	_____	_____
9. Coaching/motywowanie partnerów	_____	_____
10. Follow-up/wsparcie	_____	_____
11. ....	_____	_____
12. ....	_____	_____
<b>RAZEM</b>	_____	_____

<b>DZIEŃ 6: _____ (data)</b>	<b>Ile razy</b>	<b>Wynik ZŁ</b>
1. Umawianie się za pomocą rozmowy telefonicznej	_____	_____
2. Bezpośrednie spotkania indywidualne (twarzą w twarz)	_____	_____
3. Wydarzenia networkingowe	_____	_____
4. Pytanie o osoby do polecenia	_____	_____
5. Przedstawienie możliwości - produktowe i biznesowe	_____	_____
6. Zapraszanie do PRZYŁĄCZENIA SIĘ	_____	_____
7. Sprzedaż pakietów startowych/zestawów rejestracyjnych	_____	_____
8. Pokonywanie zastrzeżeń	_____	_____
9. Coaching/motywowanie partnerów	_____	_____
10. Follow-up/wsparcie	_____	_____
11. ....	_____	_____
12. ....	_____	_____
<b>RAZEM</b>	_____	_____

**DZIEŃ 7: WOLNE**

## Podsumowanie tygodnia

Działania Przynoszące Dochód	Ile razy	Wynik ZŁ
Dzień 1 Razem:	_____	_____
Dzień 2 Razem:	_____	_____
Dzień 3 Razem:	_____	_____
Dzień 4 Razem:	_____	_____
Dzień 5 Razem:	_____	_____
Dzień 6 Razem:	_____	_____
<b>Podsumowanie tygodnia</b>	_____	_____

## Analiza wyników

1. Co sądzisz o swoich wynikach
  
2. Jeśli ciągle będziesz podtrzymywać te cotygodniowe wyniki, to czy dojdiesz do celu?
  
3. Popatrz jeszcze 1-2 razy w tygodniu na swoje DPD i zaznacz markerem te, nad którymi spędziłaś/łeś najmniej czasu. Jak bardzo są one ważne?
  
4. Czy widzisz związek pomiędzy oceną siebie w tym ćwiczeniu, a ilością czasu, jaki inwestujesz co tydzień w ważne działania DPD?

**Jeśli nie zarabiasz każdego dnia, to nie jesteś w biznesie, tylko masz hobby.  
Musisz zarabiać każdego dnia - w przeciwnym razie nie tworzysz swojej przyszłości.**