



5.2.4. POWER 1-2-1 Maximera dina affärsmöten

Möte med:	Företag:	Expertområde:

Tid och Datum:	Plats:

Visioner och mål:	
Intressen, Familj, Favoritsemester Roligaste jobbet	
Andra nätverk och organisationer	
Särskilda yrkeskunskaper;	
Tidigare projekt, befintliga kunder. Korta berättelsen om nöjda kunder. Varför köper de av dig?	
Vad ska jag lyssna/ leta efter som kan vara en bra referens för dig?	
När jag har en referens åt dig, hur ska jag introducera dig?	
Sammanfattningsvis; Vad kan jag göra för dig?	
Plan; Hur går vi vidare?	

Nästa möte:

Tid och Datum:	Plats: