

שאלי את עצמך לפני כל פעולה...

מה אני רוצה להבין להרגיש ולעשות היום?

**אל תעשי הכל בבת אחת**

**מלאי כל יום /יומיים משהו אחד ותתאמצי להשיג אותו.**

**כלים למומחיות שלי**

**כלי ראשון : התשובה אצל הלקוח**

כתבי לעצמך רשימה של לקוחות שהיית רוצה "לשכפל"

והוציאי מהן אינפורמציה חשובה לגביך

כתבי כאן לפחות 3 לקוחות

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

ושאלי אותן מה הן היו רוצות עוד לקבל ממך?

או האם יש משהו שאת יכולה לשפר? ולייעל?

**כלי שני :איזון בין שיפור לבין יכולת ייצור**

צייני מהן המקורות של הלמידה/ ההשראה שלך

וכתבי ליד האם הצלחת "להמיר" את זה לכסף/להתקדמות.

אם אין לך מספיק מקורות

כתבי במה את רוצה תוצאות וחפשי להן מקור למידה/השראה.

לדוג'

אני צריכה תועלת בלהביא לקוחות--- ממי אני לומדת את זה?

לימוד/השראה	תועלת בשטח

**כלי שלישי: סטאז'**

באיזה חלק ממה שאת עושה את צריכה יותר ניסיון?



בס"ד

בחרי

על מי את הולכת לעשות את הסטאז ?

מתי?

כמה זמן את מקדישה לזה?

**כלי רביעי: להיות שייכת**

לאיזה קבוצה (רמה אחת מעלי) אני הולכת להצטרף \_\_\_\_\_

**כלי חמישי: תהיי מפתיחה**

מה את הולכת להפתיע את הלקוחות שלך?

---

**כלי שישי: מיקוד-**

מה הכח הכי חזק שבך?(הגבירי בו הילוך)

מה הכי קשה לך לעשות?(מי יכול לתת לך עזרה בתחום? אולי שווה להשקיע כסף ולהרוויח אותו במה שאני חזקה?)

**כלי שביעי: עבודה בשעות האנרגיה**

צייני לעצמך את השעות הטובות שלך ועשי בהם דברים חשובים!!  
ונטרלי גוזלי זמן כמו מחשב טלפון ורשימת דברים דחופים...(שממילא תעשי)

**כלי שמיני: חיזוק האישיות**

צייני לעצמך איך את מתכוונת לפתח את האישיות שלך?

---

---

**כלי תשיעי: צאי לך בעקבי הצאן**

עם איזה דמות שעשתה את הדרך לפניך את הולכת ליצור קשרי ידידות?

**כלי עשירי: עדכניות**

מה את עושה היום יותר טוב מאתמול?

מה העולם חידש ועדיין לא התעדכנתי?

מי ה"איש העולם הגדול" שממנו אשאב את המידע הזה?

