



Veckans Coachtips #204, 6 februari 2014

Bli en farmare – dags att så om du vill skörda

Våren är en tid för att så. Vill du få behöver du ge. Vill du få resultat behöver du göra.

Bjud upp: Säg ja! Säg jag till mötet. Säg ja till lunchen med din gamla kund. Säg ja till frågan om... Säg ja, det blir roligare då. Säg ja till livet. (Har du inte sett filmen Yes Man med Jim Carrey kan jag varmt rekommendera den.)

Bjud in: En om dagen. Kontakta en kund om dagen. Ring en gammal kollega eller kund. Vem i ditt nätverk var det länge sedan du träffade? Vem av dina bästa kunder var det längesedan du hade kontakt med? Vem kan bli en bra nästa kontakt?

En ny kontakt om dagen blir minst 200 nya om året. Som i sin tur har många i sitt nätverk.

Bjud in. Dialogen är avgörande för att utveckla relationer, oavsett vilka relationer det handlar om. Den kontinuerliga dialogen; att inte stänga igen, att inte tystna.

Bjud till: Vad kan du bjuda på? Har du läst, sett eller hört något? Messa ett tips, fota av något, sänd en länk eller posta en fysisk artikel till den kontakt du vill hålla igång dialogen med. Att hjälpa andra är ett bra sätt att få hjälp själv. Ger du inget, får du inget!

Säg ja! Bjud upp, bjud in, bjud till. Utveckla.

- Hur skulle du kunna utveckla dina gamla kontakter och de kontakter du skulle vilja ha?
- Hur skulle du kunna utveckla ditt nätverk (både i jobbet och privat)?
- Vad kommer du göra annorlunda?

Dags att börja så. Bli en farmare helt enkelt!