

---

**Business Plan BASE:**

1. Quali sono le transazioni che andrai a chiudere nei prossimi mesi?.....
2. Quante sono le offerte che vuoi ritirare nei prossimi 15 giorni?
3. Quanti lead di proprietari hai che puoi trasformare in incarichi nei prossimi 15/20 giorni?  
.....
4. Qual è il tuo obiettivo di produzione in euro per l'anno in corso?.....
5. Qual è il tuo obiettivo di transazioni da chiudere per raggiungere l'obiettivo di produzione annuale?
6. Che cosa puoi fare per essere più disciplinato?.....
  - a).....
  - b).....
  - c).....
7. Quanti contatti devi fare al giorno per aumentare la tua produttività?.....
8. Quante contatti devi fare al giorno per realizzare il tuo obiettivo di produzione?.....
9. Quanti appuntamenti profilati di acquisizione devi fare a settimana per confermare e raggiungere il tuo obiettivo annuale di produzione ?.....
10. Cosa puoi fare per rendere più redditizia la tua banca dati di nominativi, conoscenti e fornitori?.....
11. Cosa può impedirti di raggiungere i miei obiettivi?
  - I).....
  - II).....
  - III).....
12. Quanti incarichi devi prendere nei prossimi mesi per confermare il tuo obiettivo annuale?.....
13. Che cosa chiedi al tuo Broker?  
.....  
.....  
.....
14. In cosa può aiutarti il tuo Coach?Se non ce l'hai, perché non hai un Coach?
  - >.....
  - >.....
  - >.....

Nome & Firma \_\_\_\_\_