

الاساس الاول تحديد الاهداف تحديد هدفي او حلمي والكتابة ضروري والنظر اليه على الاقل مرة dxn: اساسيات النجاح في شركة في اليوم ودائما نتذكر الحلم وعندما نتذكر يترسخ الحلم في العقل الاوعي يصبح العقل يعمل على تحقيق هذا الهدف او الحلم ايضا من بين الشيء الذي يجعلنا نحقق احلامنا هو وضع خطة لتحقيق هذا الحلم ايضا ثانيا وضع اهداف قابلة للقياس مثال حلمي هو الوصول اي وكيل نجم في ظرف 15 يوم ويجب ان يكون السلوك خلال هذا الشهر يتوافق مع هدفي وحلمي 2 القائمة الدافئة هم الاشخاص الذين لا نتواصل معهم كثيرا 3 القائمة الباردة وهم اصدقاء مواقع التواصل الاجتماعي بعدما نحدد قائمتنا وعدم استثناء اي شخص وعدم الحكم على الشخص بانه صالح للشركة او لا وكلما كتبنا القائمة نحاول تطويرها والتعرف على اشخاص جدد وتطوير معارفنا والاضافة في قائمة المعارف التي لدينا الاساس الرابع دعوة المترشحين وهي دعوة الاشخاص المترشحين من قائمة المعارف التي. تمت كتابتها من قبل البداية بالقائمة الساخنة وتحديد المترشح الذي سنطرح عليه فكرة المشروع ومن شروط قائمة المعارف التي. تمت كتابتها من قبل البداية بالقائمة الساخنة وتحديد المترشح الذي سنطرح عليه فكرة المشروع ومن شروط

،الدعوة مايلي: تأخذ موعد معه