

- I Introduce yourself and Initiate conversation.
  - N Name. Remember their name and maintain good eye contact.
  - V Value them as a person through deep listening. (Listen twice as much as you talk!)
  - I Interest. Ask about their interests, and what is important to them.
  - T Tribe. Ask about their family and friends and guide the conversation from superficial to deeper, more personal areas. Become a master at asking questions and listening with your eyes and heart.
  - E End and/or Evangelize. End the conversation by making a commitment to meet and talk at a later time or evangelize with a "golden question."
  - S Store and Review. After meeting each person, try to write down everything that you remember about them. Review your contacts weekly, this becomes part of your prayer list.
  - I Invitar. Me Presento e Inicia la conversación.
  - N Nombre. Recuerde su nombre y mantener un buen contacto visual.
  - V Valorarlos como una persona a través de la escucha profunda. (Escuchas el doble de lo que hablas!)
  - I Interés. Pregunte acerca de sus intereses, y lo que es importante para ellos.
  - T Tribe. Pregunte por su familia y amigos y guíe la conversación de superficial a más profundo, áreas más personales. Conviértete en un maestro en hacer preguntas y escuchar con tus ojos y corazón.
  - E Finalice y / o Evangelice. Termine la conversación haciendo un compromiso para reunirse para hablar o hacer algo más adelante o evangelizar preguntando la "pregunta de oro".
  - S Almacene y revise. Después de conocer a cada persona, trate de anotar todo lo que recuerde de ellos. Revise sus contactos semanalmente, esto se convierte en parte de su lista de oración.
-