



Skuteczna Sprzedaż

i aktywne pozyskiwanie partnerów biznesowych

Plan działania po szkoleniu

Cel: przetestowanie w praktyce strategii ze szkolenia tak, aby ponieść skuteczność rozmów i podnieść wyniki!

PLAN NEWSLETTERÓW	DATY
Przygotowanie Zadanie nr 1 – Wyznaczenie celu, spisanie 1 etapu do testowania	Środa – 17.02
Pierwszy etap i oferta Zadanie nr 2 – Ćwiczmy 1 etap rozmowy i problemy klientów	Piątek – 19.02
Zadanie nr 3 – Zadajemy „magiczne pytania”, aby wykonać prezentację.	Poniedziałek – 22.02
Oddzwonienia po ofercie Zadanie nr 4 – Spisanie 1 etapu do testowania. Pokonujemy obiekcje, aby zamknąć sprzedaż.	Środa – 24.02
Zadanie nr 5 – Zamykamy sprzedaż.	Piątek – 26.02
Podsumowania Zadanie nr 6 – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em WYNIKI SPRZEDAŻOWE.	Wtorek – 2.03