



# Skuteczna Sprzedaż od A do Z

## Plan działania po szkoleniu

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

<b>PLAN NEWSLETTERÓW</b>	<b>DATY</b>
<b>Zadanie nr 1</b> – Wyznaczenie celu, spisanie 1 etapu rozmowy do testowania.	<b>Poniedziałek – 10.01</b>
<b>Zadanie nr 2</b> – Ćwiczmy 1 etap rozmowy, mocne zdania i magiczne pytania.	<b>Środa – 12.01</b>
<b>Zadanie nr 3</b> – Robimy „trailery”, prezentacje i emaile z efektem „wow”.	<b>Piątek – 14.01</b>
<b>Zadanie nr 4</b> – Oddzwonienia i pokonywanie obiekcji.	<b>Poniedziałek – 17.01</b>
<b>Zadanie nr 5</b> – Zamykamy sprzedaż z obiekcji i kontraktujemy.	<b>Środa – 19.01</b>
<b>Podsumowania</b> <b>Zadanie nr 6</b> – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em WYNIKI SPRZEDAŻOWE.	<b>Piątek – 21.01</b>