



## *„Umawianie Spotkań – Cold Calling”*

### *Plan działania po szkoleniu*

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

| <b>PLAN NEWSLETTERÓW</b>   | <b>DATY</b>                 |
|--|-----------------------------|
| <b>Zadanie nr 1</b> – Zebranie wniosków po szkoleniu i plan działania. Spisanie rozmowy do testów.                 | <b>Poniedziałek – 28.03</b> |
| <b>Zadanie nr 2</b> – Testowanie „mocnych zdań”.   | <b>Środa – 30.03</b>        |
| <b>Zadanie nr 3</b> – Zwiastun spotkania – emocjonujący „trailer”.   | <b>Piątek – 1.04</b>        |
| <b>Zadanie nr 4</b> – Obiekcje jako powody do spotkania.   | <b>Poniedziałek – 4.04</b>  |
| <b>Zadanie nr 5</b> – Mistrzowie umawiania spotkań – to WY!  | <b>Środa – 06.04</b>        |
| <b>Zadanie nr 6</b> – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em ILOŚĆ umówionych spotkań. | <b>Piątek – 8.04</b>        |