



Skuteczna Sprzedaż

Plan działania po szkoleniu

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

PLAN NEWSLETTERÓW	DATY
Zadanie nr 1 – Wyznaczenie celu, spisanie rozmowy do testowania.	Poniedziałek – 7.03
Zadanie nr 2 – Ćwiczmy rozmowy, mocne zdania i magiczne pytania.	Środa – 9.03
Zadanie nr 3 – Robimy „trailery” i emaile z efektem „wow”.	Piątek – 11.03
Zadanie nr 4 – Aktywne pokonywanie obiekcji.	Poniedziałek – 14.03
Zadanie nr 5 – Zamykamy sprzedaż z obiekcji.	Środa – 16.03
Podsumowania Zadanie nr 6 – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em WYNIKI SPRZEDAŻOWE.	Piątek – 18.03