# Podsumowanie wykonania zadania numer 1.

**Zadanie A – Wyznaczam cel sprzedażowy na 2 tygodnie.**

Wyznacz motywujący cel, którym pomoże Ci wzmacniać skuteczność:

|  |
| --- |
| **Co chcę osiągnąć/ zmienić i do kiedy (daty od - do): np. ile wykonam, telefonów, ile ofert złożę, jaki cel sprzedażowy, jaki umiejętności rozwinę?** |
| **Co wdrożę: jakie metody i techniki zastosuję?** |
| **Jak to zrobię: przykłady mojego konkretnego zachowania:** |
| **Po czym poznam, że go osiągnąłem, jak będę mierzył, co będę liczył, jak zmienią się reakcje innych, moje zachowanie, emocje?** |
| **Moja nagroda: osiągnięcie czego, napędzi mnie do działania:** |
| **Podsumowanie: mój cel, wyrażony w formie dokonanej, pozytywnej wizji przyszłości:** |

**Zadanie B – Spisz wzór rozmowy opracowany na szkoleniu**

***Plan rozmowy z klientem***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cel rozmowy z klientem  (czym ma się zakończyć rozmowa):** | | **Cel minimum  (chociaż czym ma się zakończyć rozmowa):** |
| **Dzień dobry, imię, nazwisko, nazwa firmy** | | |
| **Mocne zdanie otwierające:** | | |
|  | | |
| **Ocena wartości klienta i badanie potrzeb („magiczne pytanie”):** | | |
|  | | |
| **Wzbudzanie potrzeby/ motywacji do spotkania („trailer”):** | | |
| … i dlatego | | |
| **Spodziewane obiekcje + Twoje reakcje na obiekcje:** | | |
| 1.  2.  3. | | |
| **Umówienie spotkania tak, aby klient sam chciał się spotkać:** | **Mocne podsumowanie – umówienie się na kontynuację podczas 2 rozmowy:** | |
|  |  | |

# Podsumowanie wykonania zadania numer 2.

**Zadanie A – Spisanie listy najlepszych mocnych zdań.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kluczowa korzyść** |  |
| **Hasło reklamowe** |  |
| **Gdybanie** |  |
| **Odwołanie do roli** |  |
| **Sekretarka** |  |
| **Oddzwanianie** |  |

**Zadanie B** **– Zadajemy „magiczne pytania” – zaangażuj klienta w rozmowę.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Typy pytań:** | **Zapisz pytania:** |
| **Magiczne pytanie „na start” rozmowy** |  |
| **Pytania dodatkowe** |  |



**Zadanie C– Ćwiczenia w parach**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Całość rozmowy** | **Całość rozmowy** | **Mocne zdania (wszystkie)** | **Mocne zdanie i „magiczne pytania”** | **Mocne zdanie i „magiczne pytania”** |
|  |  |  |  |  |

# Podsumowanie wykonania zadania numer 3.

**Zadanie A** **– Stwórz emocjonujący „trailer”.**

Spisz angażujący trailer, według przepisu ze szkolenia, tak, aby spotkanie było logiczne i korzystne.

|  |
| --- |
| **Twój emocjonujący „trailer”:** |
| **Krok 1: problem branży/grupy klientów lub nowe możliwości:** |
| **Krok 2: Opowiedz o korzyściach docelowych/ korzyściach ze spotkania:**  … i dlatego …  + pytanie o opinię/ umówienie spotkania |

**Zadanie B – Ćwiczenia w parach**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Magiczne pytania** | **Magiczne pytania  + Trailer** | **Magiczne pytania  + Trailer** | **Mocne zdania + Magiczne pytania  + Trailer** | **Mocne zdania  + Magiczne pytania  + Trailer** |
|  |  |  |  |  |

**Zadanie C – Przepis na skuteczny email**

|  |
| --- |
| **Nagłówek** |
| **Treść zawierająca mocne zdanie** |
| **Wezwanie do działania na koniec (np. umówienie oddzwonienia)** |

# Podsumowanie wykonania zadania numer 4.

**Zadanie A – Obiekcje jako powody do spotkania i współpracy.**

|  |
| --- |
| **Spodziewana obiekcja klienta 1:**   1. **Metoda perswazyjna (zamień na powód):** 2. **Metoda coachingowa (rozpytaj obiekcje):** 3. **Gdybanie (mocne zdanie):** |
| **Spodziewana obiekcja klienta 2:**   1. **Metoda perswazyjna (zamień na powód):** 2. **Metoda coachingowa (rozpytaj obiekcje):** 3. **Gdybanie (mocne zdanie):** |
| **Spodziewana obiekcja klienta 3:**   1. **Metoda perswazyjna (zamień na powód):** 2. **Metoda coachingowa (rozpytaj obiekcje):** 3. **Gdybanie (mocne zdanie):** |

**Zadanie B – Ćwiczenia w parach**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Całość rozmowy** | **Całość rozmowy** | **Obiekcje** | **Obiekcje** | **Obiekcje** |
|  |  |  |  |  |

# Podsumowanie wykonania zadania numer 5.

**Zadanie A – Mistrzowie umawiania spotkań – to WY!**

Celem prowadzenia dziennika jest analizowanie zamykania rozmowy umówieniem spotkania lub umówieniem oddzwonienia po każdym wykonanym telefonie. Zanotuj każdy postęp w dzienniku poniżej:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **2 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **3 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **4 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **5 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **6 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **7 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **8 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **9 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |
| **10 rozmowa** | **Zastosowałam/łem z sukcesem:**  **Wynik:** | **Nadal pracuję nad:** |

**Podsumowanie:**

# Podsumowanie wykonania zadania numer 6.

**Zadanie A – Podsumowanie zespołowe po szkoleniu:**

**Cel:** podsumowanie pracy po szkoleniu, docenienie postępów, zaplanowanie dalszego rozwoju

|  |  |
| --- | --- |
| **Podsumowanie** | **Imię i nazwisko** |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy (poziom osiągnięcia celu z 1 zadania):  Nadal pracuję nad: |  |