



Skuteczna Sprzedaż w niepewnych czasach

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 bazy do rozmowy.	Środa – 25.05
Zadanie nr 2 – Ćwiczmy rozmowy i zadajemy ścieżki pytań.	Piątek – 27.05
Zadanie nr 3 – Ćwiczmy prezentację oferty i poprawiamy emaile.	Poniedziałek – 30.05
Zadanie nr 4 – Aktywne pokonywanie obiekcji cenowych i analiza typów klientów.	Środa – 1.06
Zadanie nr 5 – Dalsza praca z obiekcjami i finalizacja kontraktowaniem.	Piątek – 3.06
Podsumowania Zadanie nr 6 – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em WYNIKI SPRZEDAŻOWE.	Poniedziałek – 6.06