



„Cold Calling i Telefoniczna Sprzedaż” Plan działania po szkoleniu

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

| PLAN NEWSLETTERÓW | DATY |
|--|-----------------------------|
| Zadanie nr 1 – Zebranie wniosków po szkoleniu i plan działania. Spisanie rozmowy do testów. | Poniedziałek – 30.05 |
| Zadanie nr 2 – Testowanie „mocnych zdań” i „magicznych pytań” | Środa – 1.06 |
| Zadanie nr 3 – Zwiastun spotkania – emocjonujący „trailer”. | Piątek – 3.06 |
| Zadanie nr 4 – Obiekcje jako powody do spotkania. | Poniedziałek – 6.06 |
| Zadanie nr 5 – Mistrzowie umawiania spotkań – to WY! | Środa – 8.06 |
| Zadanie nr 6 – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em ILOŚĆ umówionych spotkań. | Piątek – 10.06 |