



## *„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>Środa – 18.05</b>
<b>Zadanie nr 2</b> – Testowanie „mocnych zdań”.	<b>Piątek – 20.05</b>
<b>Zadanie nr 3</b> – Zwiastun spotkania – emocjonujący „trailer”.	<b>Poniedziałek – 23.05</b>
<b>Zadanie nr 4</b> – Obiekcje jako powody do spotkania.	<b>Środa – 25.05</b>
<b>Zadanie nr 5</b> – Mistrzowie umawiania spotkań – to WY!	<b>Piątek – 27.05</b>
<b>Zadanie nr 6</b> – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em ILOŚĆ umówionych spotkań.	<b>Poniedziałek – 30.05</b>