



## „Cold Calling i Skuteczna Sprzedaż” Plan działania po szkoleniu

**Cel:** przetestowanie w praktyce strategii 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>Poniedziałek – 27.06</b>
<b>Zadanie nr 2</b> – Testowanie „mocnych zdań” i „magicznych pytań”	<b>Środa – 29.06</b>
<b>Zadanie nr 3</b> – Zwiastun spotkania /oferty– emocjonujący „trailer”.	<b>Poniedziałek – 4.07</b>
<b>Zadanie nr 4</b> – Pokonujemy obiekcje i zamykamy sprzedaż	<b>Środa – 6.07</b>
<b>Zadanie nr 5</b> – Mistrzowie dzwonienia/ umawiania spotkań/sprzedaży – to WY!	<b>Poniedziałek – 11.07</b>
<b>Zadanie nr 6</b> – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em moje wyniki	<b>Środa – 13.07</b>