



## *„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>Wtorek – 25.10</b>
<b>Zadanie nr 2</b> – Testowanie „mocnych zdań” i „magicznych pytań”.	<b>Czwartek – 27.10</b>
<b>Zadanie nr 3</b> – Zwiastun oferty– emocjonujący „trailer”.	<b>Poniedziałek – 31.10</b>
<b>Zadanie nr 4</b> – Pokonujemy obiekcje i zamykamy sprzedaż.	<b>Środa – 2.11</b>
<b>Zadanie nr 5</b> – Mistrzowie sprzedaży – to WY!	<b>Wtorek – 8.11</b>
<b>Zadanie nr 6</b> – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em moje wyniki.	<b>Czwartek – 10.11</b>