



„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!

PLAN NEWSLETTERÓW	DATY
Zadanie nr 1 – Zebranie wniosków po szkoleniu i plan działania. Spisanie rozmowy do testów.	Czwartek – 15.12
Zadanie nr 2 – Testowanie „mocnych zdań”.	Poniedziałek – 19.12
Zadanie nr 3 – Zwiastun spotkania – emocjonujący „trailer”.	Wtorek – 20.12
Zadanie nr 4 – Obiekcje jako powody do spotkania.	Czwartek – 22.12
Zadanie nr 5 – Mistrzowie umawiania spotkań – to WY!	Wtorek – 27.12
Zadanie nr 6 – Podsumowanie – Jak rozwijałam/em moje umiejętności i podnosiłam/em ILOŚĆ umówionych spotkań.	Czwartek – 29.12