



„Cold Calling. Skuteczna Sprzedaż” Plan działania po szkoleniu

Cel: przetestowanie w praktyce strategii 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.	Wtorek – 13.12
Zadanie nr 2 – Testowanie „mocnych zdań” i „magicznych pytań”.	Czwartek – 15.12
Zadanie nr 3 – Zwiastun oferty– emocjonujący „trailer”.	Poniedziałek – 19.12
Zadanie nr 4 – Pokonujemy obiekcje i zamykamy sprzedaż.	Środa – 21.12
Zadanie nr 5 – Mistrzyni sprzedaży – to WY!	Wtorek – 27.12
Zadanie nr 6 – Podsumowanie – Jak rozwijałam moje umiejętności i podnosiłam moje wyniki.	Czwartek – 29.12