

IZA KREJCA-PAWSKI



PLANER SPRZEDAŻOWY 2023

ZESTAW PLANERÓW W PDF

Copyright © 2022

Copyright © by Izabela Krejca - Pawski, Kraków 2022

Autor: Izabela Krejca-Pawski

Tytuł: Planer Sprzedażowy 2023

Wydanie: I

Data: 17.12.2022rok

IKP Szkolenia Izabela Krejca-Pawski

ul. Zakopiańska 103a/3

30-418 Kraków

www.izakrejpawski.pl

www.ikpszkolenia.pl

email: biuro@ikpszkolenia.pl

Autorka dołożyła wszelkich starań, by zawarte w tym pliku informacje były kompletne i rzetelne. Nie bierze jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autorka nie ponosi również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w pliku PDF.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody Autorki. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie Planera Sprzedażowego 2023 na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Wlaczego warto?

ZAPLANUJ SUKCES!

Co wyróżnia najlepszych handlowców, szefów sprzedaży czy przedsiębiorców? Planowanie! Lata temu, jeszcze jako handlowiec, zawsze wyróżniałam się skutecznością, dzięki planowaniu i strategicznej pracy. Narzędzia, które znajdziesz w Planerze, stosuję na co dzień sama. Stosują je także uczestnicy moich szkoleń.

Dlatego z przyjemnością przekazuję Ci ten Planer Sprzedażowy, który pomoże Ci zaplanować i zorganizować regularne osiągnięcie wyników przez cały rok!



Izabela Krejca-Pawski

Poznaj Ize

O AUTORCE PLANERA

Izabela Krejca-Pawski – trenerka ceniona za konkrety i świeże spojrzenie. Jej klienci umawiają 8 spotkań na 11 telefonów, podnoszą sprzedaż o 30% i odzyskują kontrolę nad swoim czasem. Jej misją jest sprawienie, żeby wszystkie osoby, które sprzedają i zarządzają zespołami osiągały podobne wyniki.

900 osób rocznie rozwija u Izy na szkoleniach umiejętności sprzedaży, umawiania spotkań, zarządzania czasem i zespołem oraz obsługi klienta. Jako trener odsłuchiwała ponad 2700 nagrań rozmów sprzedażowych handlowców, konsultantów, doradców i telemarketerów z wielu branż. Certyfikowany trener sprzedaży. Szefowa firmy szkoleniowej IKP Szkolenia.

Autorka książek, ebooków i planerów, licencjonowany konsultant Odporności Psychiczej (Mental Toughness MTQ48) i Zintegrowanego Modelu Przywództwa (ILM72).

PLANER SPRZEDAŻOWY ZAWIERA

1 CHECKLISTĘ JAK PLANOWAĆ

Checklistę jak planować pracę w układzie miesięcznym, tygodniowym i dziennym, ułatwiającą organizację pracy.

2 12 MIESIĘCZNYCH PLANERÓW

Planery miesięczne na każdy miesiąc wraz z przykładowym miesięcznym planem rozwojowym i lejkiem sprzedaży do obliczania działań wraz z przykładem.

3 PLANERY SPRZEDAŻOWE

Planer roczny, na pierwszą i drugą połowę roku oraz planery na cztery kwartały sprzedaży.

4 DZIENNE LISTY DZWONIENIA

Dzienne listy dzwonienia i umawiania spotkań wraz z przykładowymi planami dnia.

5 KALENDARZE NA 2023 ROK

Kalendarze roczny, na pierwszą i drugą połowę roku oraz na cztery kwartały sprzedaży.

6 PLANER DALSZEGO ROZWOJU

Planer rozwoju w kluczowych obszarach kompetencji niezbędnych do osiągnięcia wyników!



PLANOWANIE SPRZEDAŻOWE

CHECKLISTA

☐

RAZ NA MIESIĄC/KWARTAŁ/ROK

☐

Ustal cel sprzedażowy i lejek sprzedaży

☐

Wyznacz kluczowe wskaźniki w lejku

☐

Ustal dla siebie nagrodę za wysiłek!

☐

RAZ NA TYDZIEŃ

☐

Wyznacz tygodniowy cel sprzedaży

☐

Przegląd i aktualizacja listy klientów

☐

Podsumuj tygodniowe wyniki

☐

CODZIENNIE

☐

Osiągaj założone cele

☐

Realizuj wskaźniki

☐

Wybieraj najlepszych klientów

☐

Podsumuj efekty dnia





PLANERY SPRZEDAŻOWE

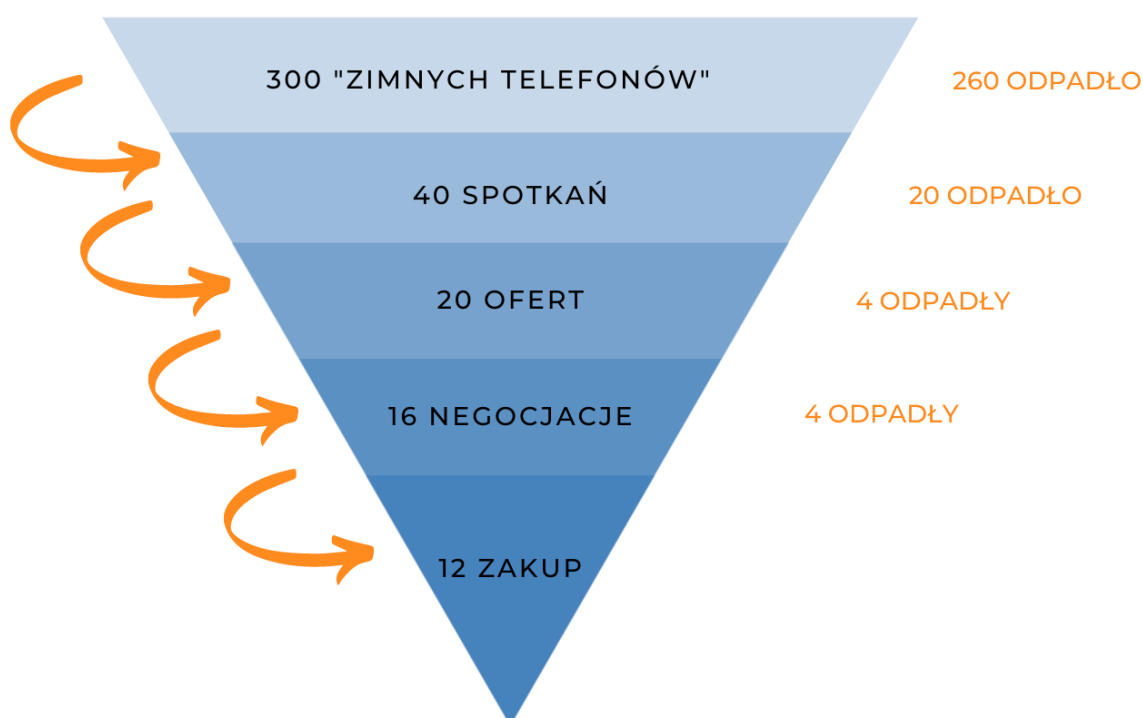
IZA KREJCA-PAWSKI

Wyznacz kluczowe wskaźniki skuteczności w lejku sprzedaży. Pomoże Ci to zaplanować właściwe działania sprzedażowe w skali miesiąca, tygodnia i dnia. Oblicz, jakie działania i w jakich ilościach musisz wykonywać regularnie, aby osiągnąć cel sprzedażowy.

Plan sprzedaży: 60.000 zł miesięcznie

Wartość sprzedaży: 5000 zł – 1 klient

Etapy działania sprzedażowego: „zimne telefony”, umówienie spotkania, złożenie oferty, negocjacje umowy, pierwszy zakup.



WNIOSKI:

Aby zrealizować plan sprzedaży 60.000 zł potrzebne jest 12 sprzedaży po 5000 zł.

Aby dokonać 12 sprzedaży przy obecnym poziomie skuteczności potrzebne jest wykonanie 300 „zimnych” telefonów do nowych klientów.

Przykładowe etapy lejka to:

1. „Zimne telefony”, umówienie spotkania, złożenie oferty, negocjacje, zakup.
2. „Zimne telefony”, badanie potrzeb, złożenie oferty, pierwszy zakup, drugi zakup.
3. Zapytanie od klienta, złożenie oferty, negocjacje, pierwszy zakup, drugi zakup.

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj ŚMIAŁO!



OPRACUJ TWÓJ LEJEK SPRZEDAŻY



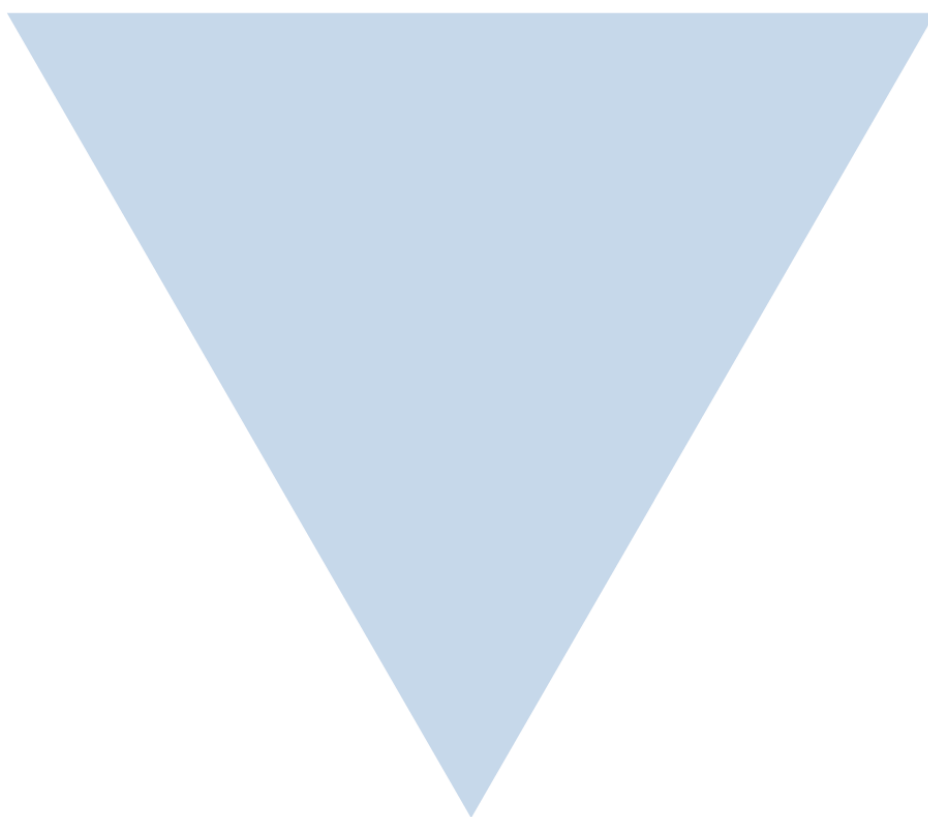
Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Plan sprzedaży:

Wartość oferty:

Kluczowe wskaźniki (etapy działania):

Twój lejek sprzedaży:



WNIOSKI: ile i jakich działań potrzebujesz wykonać, aby osiągać sprzedażowy cel?

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj **ŚMIAŁO!**



PLANER SPRZEDAŻOWY - MIESIĘCZNY PLAN TRENINGOWY ROZWIJANIA UMIEJĘTNOŚCI SPRZEDAŻOWYCH

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
Wyznacz tygodniowy cel i zaplanuj pracę	Wykonanie jakich telefonów najszybciej pozwoli Ci zrobić wyniki?	Sprawdź, jak Ci idzie – co możesz zrobić lepiej?	Trenuj mocne zdania w umawianiu spotkań	Podsumuj tygodniowe wyniki i wyciągnij wnioski	Np. umawiam 15 spotkań czy osiągam 10.000 zł sprzedaży
Wyznacz tygodniowy cel i zaplanuj pracę	Daj z siebie 20% więcej, niż zazwyczaj!	Jeśli coś się nie sprawdza, zrób coś innego	Ćwicz zadawanie strategicznych pytań sprzedażowych	Podsumuj tygodniowe wyniki i wyciągnij wnioski	Np. umawiam 15 spotkań czy osiągam 10.000 zł sprzedaży
Wyznacz tygodniowy cel i zaplanuj pracę	Nawiąż kontakt z zupełnie nowymi klientami	Użyj nowej techniki sprzedażowej	Mów językiem korzyści i sprzedawaj wartość	Podsumuj połowę miesiąca	Np. umawiam 15 spotkań czy osiągam 10.000 zł sprzedaży
Wyznacz tygodniowy cel i zaplanuj pracę	Ćwicz porywającą prezentację	Poprawa jakiej części rozmowy da Ci największy postęp?	Aktywnie reaguj na każdą obiekcję klienta	Podsumuj tygodniowe wyniki i wyciągnij wnioski	Np. umawiam 15 spotkań czy osiągam 10.000 zł sprzedaży
Wyznacz tygodniowy cel i zaplanuj pracę	Pracuj na Twoje prawdziwe 100%!	Wykonanie czego DZISIAJ pozwoli Ci osiągnąć cel?	Zamykaj sprzedaż!	Podsumuj miesięczne wyniki i wyciągnij wnioski	Np. umawiam 15 spotkań czy osiągam 10.000 zł sprzedaży



MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

Ilość telefonów dziennie: 30
Ilość umówionych spotkań dziennie: 3
Ilość odbytych spotkań tygodniowo: 12
Ilość/ wartość jednej sprzedaży: 2000 zł

CEL NA TEN MIESIĄC:

Umawiam 75 spotkań
Osiągam cel 50.000 zł sprzedaży
Rozwijam umiejętność zamykania sprzedaży

PLANER SPRZEDAŻOWY STYCZEŃ 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
2	3	4	5	6	
9	10	11	12	13	
16	17	18	19	20	
23	24	25	26	27	
30	31	1	2	3	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA STYCZEŃ:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY LUTY 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
30	31	1	2	3	
6	7	8	9	10	
13	14	15	16	17	
20	21	22	23	24	
27	28	1	2	3	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA LUTY:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY MARZEC 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
27	28	1	2	3	
6	7	8	9	10	
13	14	15	16	17	
20	21	22	23	24	
27	28	29	30	31	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA MARZEC:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski

PLANER SPRZEDAŻOWY KWIECIEŃ 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
27	28	29	30	31	
3	4	5	6	7	
10	11	12	13	14	
17	18	19	20	21	
24	25	26	27	28	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA KWIECIEŃ:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY MAJ 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
1	2	3	4	5	
8	9	10	11	12	
15	16	17	18	19	
22	23	24	25	26	
29	30	31	1	2	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA MAJ:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY CZERWIEC 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
29	30	31	1	2	
5	6	7	8	9	
12	13	14	15	16	
19	20	21	22	23	
26	27	28	29	30	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA CZERWIEC:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY LIPIEC 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
3	4	5	6	7	
10	11	12	13	14	
17	18	19	20	21	
24	25	26	27	28	
31	1	2	3	4	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA LIPIEC:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY SIERPIEŃ 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejecapawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
31	1	2	3	4	
7	8	9	10	11	
14	15	16	17	18	
21	22	23	24	25	
28	29	30	31	1	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA SIERPIEŃ:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejecapawski.pl

facebook.com/izakrejecapawski

PLANER SPRZEDAŻOWY WRZESIEŃ 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
28	29	30	31	1	
4	5	6	7	8	
11	12	13	14	15	
18	19	20	21	22	
25	26	27	28	29	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA WRZESIEŃ:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY PAŹDZIERNIK 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŹ DO CELU!
2	3	4	5	6	
9	10	11	12	13	
16	17	18	19	20	
23	24	25	26	27	
30	31	1	2	3	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA PAŹDZIERNIK:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY LISTOPAD 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
30	31	1	2	3	
6	7	8	9	10	
13	14	15	16	17	
20	21	22	23	24	
27	28	29	30	1	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA LISTOPAD:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

PLANER SPRZEDAŻOWY GRUDZIEŃ 2023



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Zaplanuj Twój skuteczny miesiąc i nastaw się na osiągnięcie celu!

Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek	TYGODNIOWY CEL
ZAPLANUJ	DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ	DAŻ DO CELU!
27	28	29	30	1	
4	5	6	7	8	
11	12	13	14	15	
18	19	20	21	22	
25	26	27	28	29	

MOJE KLUCZOWE WSKAŹNIKI SKUTECZNOŚCI:

CEL NA GRUDZIEŃ:



Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

OSIĄGNIJ TWÓJ ROCZNY CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

Cel:



STYCZEŃ	LUTY	MARZEC	CEL KWARTALNY
ZAPLANUJ I DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ
KWIECIEŃ	MAJ	CZERWIEC	CEL KWARTALNY
ZAPLANUJ I DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ
LIPIEC	SIERPIEŃ	WRZESIEŃ	CEL KWARTALNY
ZAPLANUJ I DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ
PAŹDZIERNIK	LISTOPAD	GRUDZIEŃ	CEL KWARTALNY
ZAPLANUJ I DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

Cel:



MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski

Cel:



MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski

OSIĄGNIJ TWÓJ KWARTALNY CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Cel:



STYCZEŃ	LUTY	MARZEC	CEL KWARTALNY
ZAPLANUJ I DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ
Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:
Cel miesięczny:	Cel miesięczny:	Cel miesięczny:	Cel kwartalny:

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski

OSIĄGNIJ TWÓJ KWARTALNY CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Cel:



KWIECIEŃ	MAJ	CZERWIEC	CEL KWARTALNY
ZAPLANUJ I DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ
Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:
Cel miesięczny:	Cel miesięczny:	Cel miesięczny:	Cel kwartalny:

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski

OSIĄGNIJ TWÓJ KWARTALNY CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Cel:



LIPIEC	SIERPIEŃ	WRZESIEŃ	CEL KWARTALNY
ZAPLANUJ I DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ
Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:
Cel miesięczny:	Cel miesięczny:	Cel miesięczny:	Cel kwartalny:

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski

OSIĄGNIJ TWÓJ KWARTALNY CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Cel:



PAŹDZIERNIK	LISTOPAD	GRUDZIEŃ	CEL KWARTALNY
ZAPLANUJ I DZIAŁAJ!	CO POPRAWISZ?	ZMOBILIZUJ SIĘ!	PODSUMUJ
Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:	Kluczowe wskaźniki i etapy osiągnięcia celu:
Cel miesięczny:	Cel miesięczny:	Cel miesięczny:	Cel kwartalny:

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski



DZIENNE PLANY DZWONIENIA

IZA KREJCA-PAWSKI

DZIENNY PLAN DZWONIENIA



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Ilość telefonów na dziś: 20 pełnych rozmów

Data: 14.03.2023, wtorek

Cel sprzedażowy na dziś: 5000 zł

CZAS:	POSTAWIONY CEL:	LISTA KLIENTÓW DO PRZEDZWONIENIA:	
8.00 - 8.20	Planowanie dnia	Przeglądanie i uzupełnianie listy telefonów na dziś	
Czas dzwonienia:			
8.20 - 09.50	Cel: Zimne telefony - pozyskuję 5 nowych klientów do wysłania konkretnych ofert	1. Klient 1	6. Klient 6
		2. Klient 2	7. Klient 7
		3. Klient 3	8. Klient 8
		4. Klient 4	9. Klient 9
		5. Klient 5	10. Klient 10
Przerwa			
10.00 - 11.00	Cel: Oddzwonienia - zamykam sprzedaż na 5000 zł	1. Klient 11	6. Klient 16
		2. Klient 12	7. Klient 17
		3. Klient 13	8. Klient 18
		4. Klient 14	9. Klient 19
		5. Klient 15	10. Klient 20
Przerwa			
11.20 - 12.20	Cel: Pozyskuję 5 nowych klientów do wysłania konkretnych ofert	1. Klient 21	6. Klient 26
		2. Klient 22	7. Klient 27
		3. Klient 23	8. Klient 28
		4. Klient 24	9. Klient 29
		5. Klient 25	10. Klient 30
Przerwa			
Czas tworzenia i wysyłania ofert sprzedażowych			
13.00 - 13.30	Oferta 1	Klient 1	Wartość oferty: 3000 zł
13. 45 - 14.15	Oferta 2	Klient 2	Wartość oferty: 1500 zł
14.30 - 15.00	Oferta 3	Klient 3	Wartość oferty: 2600 zł
15. 15 - 15.45	Oferta 4	Klient 4	Wartość oferty: 1800 zł
Planowanie następnego dnia – Do kogo zadzwonię jutro?			
Podsumowanie dnia:			
Zamknięte sprzedaże (efekty mojej pracy): 4 (klient X, klient Y, klient Z, klient Q)			
Złożone nowe oferty (efekty mojej pracy): 4 (klient 1, klient 2, klient 3, klient 4)			
Dzisiejszy wynik sprzedażowy: 5600 zł			
WNIOSKI: Co jutro zrobię lepiej? Będę dążyć do zamknięcia sprzedaży na 3 oddzwonieniach z 4.			

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj ŚMIAŁO!



DZIENNY PLAN DZWONIENIA



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Ilość telefonów na dziś:

Data:

Cel sprzedażowy na dziś:

CZAS:	POSTAWIONY CEL:	LISTA KLIENTÓW DO PRZEDZWONIENIA:	
	Planowanie dnia	Tworzenie listy klientów na dziś	
Czas dzwonienia:			
	Cel:	1. 2. 3. 4. 5.	6. 7. 8. 9. 10.
Przerwa			
	Cel:	1. 2. 3. 4. 5.	6. 7. 8. 9. 10.
Przerwa			
	Cel:	1. 2. 3. 4. 5.	6. 7. 8. 9. 10.
Czas tworzenia i wysyłania ofert sprzedażowych:			
Planowanie następnego dnia - Do kogo zadzwonię jutro?			
Podsumowanie dnia:			
Zamknięte sprzedaże (efekty mojej pracy):			
Złożone nowe oferty (efekty mojej pracy):			
Dzisiejszy wynik sprzedażowy:			
WNIOSKI: Co jutro zrobię lepiej?			

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj ŚMIAŁO!



DZIENNY PLAN UMAWIANIA SPOTKAŃ

Ilość spotkań do umówienia na dziś: 4 spotkania

Data: 14.03.2023, wtorek

Cel sprzedażowy na dziś: 5000 zł

CZAS:	POSTAWIONY CEL:	LISTA KLIENTÓW DO PRZEDZWONIENIA:	
8.00 - 8.20	Planowanie dnia	Przeglądanie i uzupełnianie listy telefonów na dziś	
Czas dzwonienia:			
8.20 - 09.50	Cel: Umawiam 2 spotkania	1. Klient 1 2. Klient 2 3. Klient 3 4. Klient 4 5. Klient 5	6. Klient 6 7. Klient 7 8. Klient 8 9. Klient 9 10. Klient 10
Przerwa			
10.00 - 11.00	Cel: Umawiam 1 spotkanie	1. Klient 11 2. Klient 12 3. Klient 13 4. Klient 14 5. Klient 15	6. Klient 16 7. Klient 17 8. Klient 18 9. Klient 19 10. Klient 20
Przerwa			
11.20 - 12.20	Cel: Umawiam 1 spotkanie	1. Klient 21 2. Klient 22 3. Klient 23 4. Klient 24 5. Klient 25	6. Klient 26 7. Klient 27 8. Klient 28 9. Klient 29 10. Klient 30
Przerwa			
Czas odbywania umówionych spotkań z klientami:			
13.00 - 13.30	Spotkanie 1	Klient 1	Cel spotkania: 3000 zł
13. 45 - 14.15	Spotkanie 2	Klient 2	Cel spotkania: 1500 zł
14.30 - 15.00	Spotkanie 3	Klient 3	Cel spotkania: 2600 zł
15. 15 - 15.45	Spotkanie 4	Klient 4	Cel spotkania: 1800 zł
Planowanie następnego dnia – Do kogo zadzwonię jutro i z kim się spotkam?			
Podsumowanie dnia:			
Umówione dziś spotkania (efekty mojej pracy): 4 (klient X, klient Y, klient Z, klient Q)			
Odbyte spotkania (efekty mojej pracy): 4 (klient 1, klient 2, klient 3, klient 4)			
Dzisiejszy wynik sprzedażowy: 5600 zł			
WNIOSKI: Co jutro zrobię lepiej? Będę dążyć do zamknięcia sprzedaży na 3 spotkaniach z 4.			

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj ŚMIAŁO!



DZIENNY PLAN UMAWIANIA SPOTKAŃ



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

Ilość spotkań do umówienia na dziś:

Data:

Cel sprzedażowy na dziś:

CZAS:	POSTAWIONY CEL:	LISTA KLIENTÓW DO PRZEDZWONIEŃ:	
	Planowanie dnia	Tworzenie listy klientów na dziś	
Czas dzwonienia:			
	Cel:	1. 2. 3. 4. 5.	6. 7. 8. 9. 10.
Przerwa			
	Cel:	1. 2. 3. 4. 5.	6. 7. 8. 9. 10.
Przerwa			
	Cel:	1. 2. 3. 4. 5.	6. 7. 8. 9. 10.
Czas spotkań z klientami:			
Planowanie następnego dnia – Do kogo zadzwonię jutro i z kim się spotkam?			
Podsumowanie dnia:			
Umówione dziś spotkania (efekty mojej pracy):			
Odbyte spotkania (efekty mojej pracy):			
Dzisiejszy wynik sprzedażowy:			
WNIOSKI: Co jutro zrobię lepiej?			

Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!
Sprzedawaj ŚMIAŁO!





KALENDARZE 2023

IZA KREJCA-PAWSKI

TYDZIEŃ	STYCZEŃ	LUTY	MARZEC	KWIECIEŃ	MAJ	CZERWIEC	LIPIEC	SIERPIEŃ	WRZESIEŃ	PAŹDZIERNIK	LISTOPAD	GRUDZIEŃ
poniedziałek					1							
wtorek					2			1				
środa		1	1		3			2			1	
czwartek		2	2		4	1		3			2	
piątek		3	3		5	2		4	1		3	1
sobota		4	4	1	6	3	1	5	2		4	2
niedziela	1	5	5	2	7	4	2	6	3	1	5	3
poniedziałek	2	6	6	3	8	5	3	7	4	2	6	4
wtorek	3	7	7	4	9	6	4	8	5	3	7	5
środa	4	8	8	5	10	7	5	9	6	4	8	6
czwartek	5	9	9	6	11	8	6	10	7	5	9	7
piątek	6	10	10	7	12	9	7	11	8	6	10	8
sobota	7	11	11	8	13	10	8	12	9	7	11	9
niedziela	8	12	12	9	14	11	9	13	10	8	12	10
poniedziałek	9	13	13	10	15	12	10	14	11	9	13	11
wtorek	10	14	14	11	16	13	11	15	12	10	14	12
środa	11	15	15	12	17	14	12	16	13	11	15	13
czwartek	12	16	16	13	18	15	13	17	14	12	16	14
piątek	13	17	17	14	19	16	14	18	15	13	17	15
sobota	14	18	18	15	20	17	15	19	16	14	18	16
niedziela	15	19	19	16	21	18	16	20	17	15	19	17
poniedziałek	16	20	22	17	22	19	17	21	18	16	20	18
wtorek	17	21	21	18	23	20	18	22	19	17	21	19
środa	18	22	22	19	24	21	19	23	20	18	22	20
czwartek	19	23	23	20	25	22	20	24	21	19	23	21
piątek	20	24	24	21	26	23	21	25	22	20	24	22
sobota	21	25	25	22	27	24	22	26	23	21	25	23
niedziela	22	26	26	23	28	25	23	27	24	22	26	24
poniedziałek	23	27	27	24	29	26	24	28	25	23	27	25
wtorek	24	28	28	25	30	27	25	29	26	24	28	26
środa	25		29	26	31	28	26	30	27	25	29	27
czwartek	26		30	27		29	27	31	28	26	30	28
piątek	27		31	28		30	28		29	27		29
sobota	28			29			29		30	28		30
niedziela	29			30			30			29		31
poniedziałek	30						31			30		
wtorek	31									31		

MOJE 3 KLUCZOWE PROJEKTY NA TEN ROK:

CEL NA 2023:



OSIĄGNIJ TWÓJ CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

CEL PÓŁROCZNY

TYDZIEŃ	STYCZEŃ	LUTY	MARZEC	KWIECIEŃ	MAJ	CZERWIEC
poniedziałek					1	
wtorek					2	
środa		1	1		3	
czwartek		2	2		4	1
piątek		3	3		5	2
sobota		4	4	1	6	3
niedziela	1	5	5	2	7	4
poniedziałek	2	6	6	3	8	5
wtorek	3	7	7	4	9	6
środa	4	8	8	5	10	7
czwartek	5	9	9	6	11	8
piątek	6	10	10	7	12	9
sobota	7	11	11	8	13	10
niedziela	8	12	12	9	14	11
poniedziałek	9	13	13	10	15	12
wtorek	10	14	14	11	16	13
środa	11	15	15	12	17	14
czwartek	12	16	16	13	18	15
piątek	13	17	17	14	19	16
sobota	14	18	18	15	20	17
niedziela	15	19	19	16	21	18
poniedziałek	16	20	20	17	22	19
wtorek	17	21	21	18	23	20
środa	18	22	22	19	24	21
czwartek	19	23	23	20	25	22
piątek	20	24	24	21	26	23
sobota	21	25	25	22	27	24
niedziela	22	26	26	23	28	25
poniedziałek	23	27	27	24	29	26
wtorek	24	28	28	25	30	27
środa	25		29	26	31	28
czwartek	26		30	27		29
piątek	27		31	28		30
sobota	28			29		
niedziela	29			30		
poniedziałek	30					
wtorek	31					

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski

OSIĄGNIJ TWÓJ CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

CEL PÓŁROCZNY

TYDZIEŃ	LIPIEC	SIERPIEŃ	WRZESIEŃ	PAŹDZIERNIK	LISTOPAD	GRUDZIEŃ
poniedziałek						
wtorek		1				
środa		2			1	
czwartek		3			2	
piątek		4	1		3	1
sobota	1	5	2		4	2
niedziela	2	6	3	1	5	3
poniedziałek	3	7	4	2	6	4
wtorek	4	8	5	3	7	5
środa	5	9	6	4	8	6
czwartek	6	10	7	5	9	7
piątek	7	11	8	6	10	8
sobota	8	12	9	7	11	9
niedziela	9	13	10	8	12	10
poniedziałek	10	14	11	9	13	11
wtorek	11	15	12	10	14	12
środa	12	16	13	11	15	13
czwartek	13	17	14	12	16	14
piątek	14	18	15	13	17	15
sobota	15	19	16	14	18	16
niedziela	16	20	17	15	19	17
poniedziałek	17	21	18	16	20	18
wtorek	18	22	19	17	21	19
środa	19	23	20	18	22	20
czwartek	20	24	21	19	23	21
piątek	21	25	22	20	24	22
sobota	22	26	23	21	25	23
niedziela	23	27	24	22	26	24
poniedziałek	24	28	25	23	27	25
wtorek	25	29	26	24	28	26
środa	26	30	27	25	29	27
czwartek	27	31	28	26	30	28
piątek	28		29	27		29
sobota	29		30	28		30
niedziela	30			29		31
poniedziałek	31			30		
wtorek				31		

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

OSIĄGNIJ TWÓJ CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

MÓJ KWARTALNY CEL:

TYDZIEŃ	STYCZEŃ	LUTY	MARZEC
poniedziałek			
wtorek			
środa		1	1
czwartek		2	2
piątek		3	3
sobota		4	4
niedziela	1	5	5
poniedziałek	2	6	6
wtorek	3	7	7
środa	4	8	8
czwartek	5	9	9
piątek	6	10	10
sobota	7	11	11
niedziela	8	12	12
poniedziałek	9	13	13
wtorek	10	14	14
środa	11	15	15
czwartek	12	16	16
piątek	13	17	17
sobota	14	18	18
niedziela	15	19	19
poniedziałek	16	20	20
wtorek	17	21	21
środa	18	22	22
czwartek	19	23	23
piątek	20	24	24
sobota	21	25	25
niedziela	22	26	26
poniedziałek	23	27	27
wtorek	24	28	28
środa	25		29
czwartek	26		30
piątek	27		31
sobota	28		
niedziela	29		
poniedziałek	30		
wtorek	31		

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

OSIĄGNIJ TWÓJ CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

MÓJ KWARTALNY CEL:

TYDZIEŃ	KWIECIEŃ	MAJ	CZERWIEC
poniedziałek		1	
wtorek		2	
środa		3	
czwartek		4	1
piątek		5	2
sobota	1	6	3
niedziela	2	7	4
poniedziałek	3	8	5
wtorek	4	9	6
środa	5	10	7
czwartek	6	11	8
piątek	7	12	9
sobota	8	13	10
niedziela	9	14	11
poniedziałek	10	15	12
wtorek	11	16	13
środa	12	17	14
czwartek	13	18	15
piątek	14	19	16
sobota	15	20	17
niedziela	16	21	18
poniedziałek	17	22	19
wtorek	18	23	20
środa	19	24	21
czwartek	20	25	22
piątek	21	26	23
sobota	22	27	24
niedziela	23	28	25
poniedziałek	24	29	26
wtorek	25	30	27
środa	26	31	28
czwartek	27		29
piątek	28		30
sobota	29		
niedziela	30		
poniedziałek			
wtorek			

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

OSIĄGNIJ TWÓJ CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcawski.pl

MÓJ KWARTALNY CEL:

TYDZIEŃ	LIPIEC	SIERPIEŃ	WRZESIEŃ
poniedziałek			
wtorek		1	
środa		2	
czwartek		3	
piątek		4	1
sobota	1	5	2
niedziela	2	6	3
poniedziałek	3	7	4
wtorek	4	8	5
środa	5	9	6
czwartek	6	10	7
piątek	7	11	8
sobota	8	12	9
niedziela	9	13	10
poniedziałek	10	14	11
wtorek	11	15	12
środa	12	16	13
czwartek	13	17	14
piątek	14	18	15
sobota	15	19	16
niedziela	16	20	17
poniedziałek	17	21	18
wtorek	18	22	19
środa	19	23	20
czwartek	20	24	21
piątek	21	25	22
sobota	22	26	23
niedziela	23	27	24
poniedziałek	24	28	25
wtorek	25	29	26
środa	26	30	27
czwartek	27	31	28
piątek	28		29
sobota	29		30
niedziela	30		
poniedziałek	31		
wtorek			

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcawski.pl

facebook.com/izakrejcawski

OSIĄGNIJ TWÓJ CEL!



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

MÓJ KWARTALNY CEL:

TYDZIEŃ	PAŹDZIERNIK	LISTOPAD	GRUDZIEŃ
poniedziałek			
wtorek			
środa		1	
czwartek		2	
piątek		3	1
sobota		4	2
niedziela	1	5	3
poniedziałek	2	6	4
wtorek	3	7	5
środa	4	8	6
czwartek	5	9	7
piątek	6	10	8
sobota	7	11	9
niedziela	8	12	10
poniedziałek	9	13	11
wtorek	10	14	12
środa	11	15	13
czwartek	12	16	14
piątek	13	17	15
sobota	14	18	16
niedziela	15	19	17
poniedziałek	16	20	18
wtorek	17	21	19
środa	18	22	20
czwartek	19	23	21
piątek	20	24	22
sobota	21	25	23
niedziela	22	26	24
poniedziałek	23	27	25
wtorek	24	28	26
środa	25	29	27
czwartek	26	30	28
piątek	27		29
sobota	28		30
niedziela	29		31
poniedziałek	30		
wtorek	31		

MOJA NAGRODA ZA OSIĄGNIĘCIE CELU:



Pamiętaj, koncentruj się na PRZEMYŚLANYM DZIAŁANIU!

www.izakrejcapawski.pl

facebook.com/izakrejcapawski



PLAN DALSZEGO ROZWOJU

IZA KREJCA-PAWSKI

Zaplanuj Twój dalszy rozwój



UMAWIANIE SPOTKAŃ COLD CALLING

Czego chcę się nauczyć i co poprawić
w tym obszarze: wiedza, umiejętności?

Książki i ebooki do przeczytania:

Szkolenie do odbycia:

Do kiedy? Zaplanuj terminy:



SKUTECZNA SPRZEDAŻ TELEFONICZNA SPRZEDAŻ

Czego chcę się nauczyć i co poprawić
w tym obszarze: wiedza, umiejętności?

Książki i ebooki do przeczytania:

Szkolenie do odbycia:

Do kiedy? Zaplanuj terminy:



ODPORNOŚĆ PSYCHICZNA

Czego chcę się nauczyć i co poprawić
w tym obszarze: wiedza, umiejętności?

Ebooki do przeczytania:

Szkolenie do odbycia:

Do kiedy? Zaplanuj terminy:



ELASTYCZNE ZARZĄDZANIE CZASEM

Czego chcę się nauczyć i co poprawić
w tym obszarze: wiedza, umiejętności?

Książki i planery do przeczytania:

Szkolenie do odbycia:

Do kiedy? Zaplanuj terminy:



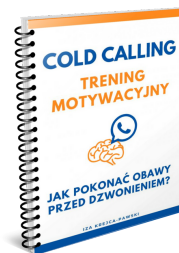
Iza Krejca-Pawski
IKP Szkolenia

Zobacz książki, ebooki i planery



UMAWIANIE SPOTKAŃ. COLD CALLING

Nie wiesz, jak zbić obiekcje przed spotkaniem? Poznaj najlepsze patenty, przykłady i gotowe scenariusze rozmów!



COLD CALLING. TRENING MOTYWACYJNY.

Podnieś skuteczność o 30% i polub "zimne" telefony dzięki serii motywujących ćwiczeń na dzwonienie!



SKUTECZNA SPRZEDAŻ

Wiesz, że masz świetną ofertę, ale klienci mówią Ci, że "nic nie potrzebują", bo "są zadowoleni"? To ebook dla Ciebie!



SPRZEDAŻ. TYLKO SPRAWDZONE TECHNIKI

Osiągaj maksymalne wyniki sprzedażowe korzystając z najlepszych technik!



PLANER ELASTYCZNEGO ZARZĄDZANIA CZASEM

Masz tak dużo pracy, że nie wiesz, co jest najważniejsze? To Planer dla Ciebie!

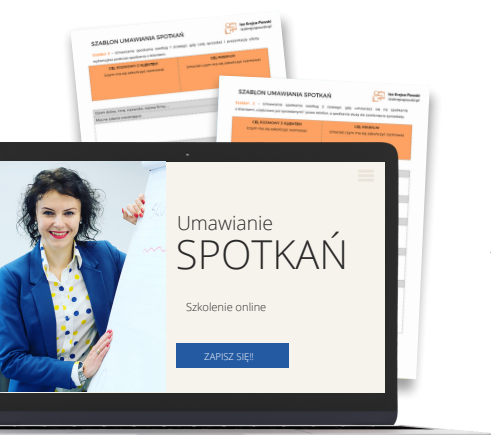


ELASTYCZNE ZARZĄDZANIE CZASEM

Pracujesz po godzinach, a lista zadań ciągle rośnie? Poznaj Elastyczne Zarządzanie Czasem!

[PRZEJDŹ DO SKLEPU](https://www.SKLEP.izakrejcapawski.pl)

Sprawdź szkolenia online



UMAWIANIE SPOTKAŃ. COLD CALLING

Moje flagowe szkolenie w wersji online, gdzie w 1 dzień zbudujesz skuteczną strategię rozmowy i nauczysz się, pokonać każdą obiekcję!

[SPRAWDŹ](#)



SKUTECZNA SPRZEDAŻ. POZIOM WYŻEJ

Wejdź w sprzedaży POZIOM WYŻEJ, naucz się, jak prowadzić rozmowy sprzedażowe, aby klient sam chciał od Ciebie kupować i skutecznie zamykać sprzedaż! Naucz się tak prezentować ofertę, aby pokonać obiekcję "nie potrzebuję" czy "mam już dostawcę"!

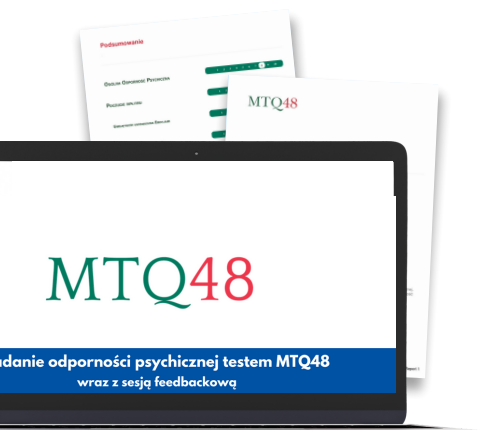
[SPRAWDŹ](#)



ELASTYCZNE ZARZĄDZANIE CZASEM

Jak efektywnie planować i pracować zdalnie? Przejdź warsztaty planowania online, zaplanuj tydzień, zorganizuj dzień i wyznacz priorytety!

[SPRAWDŹ](#)



BADANIE ODPORNOŚCI PSYCHICZNEJ MTQ48

Poznaj poziom Odporności Psychiczej Twojej lub Twojego zespołu poprzez kwestionariusz psychometryczny MTQ48. Połączony z 90 minutową sesją feedbackową online, którą prowadzę osobiście.

[SPRAWDŹ](#)

Zobacz programy naszych FLAGOWYCH SZKOLEŃ

SZKOLENIA DLA ZESPOŁÓW SPRZEDAŻY:

Umawianie spotkań. Cold Calling
Skuteczna Sprzedaż od A do Z
Telefoniczna Sprzedaż
Elastyczne Zarządzanie Czasem
Skuteczny Lider Zespołu

SZKOLENIA Z OBSŁUGI KLIENTA:

Obsługa Klienta Roszczeniowego
Telefoniczna Obsługa Klienta
Profesjonalna Obsługa Klienta
Obsługa Reklamacji
Odporność Psychiczną MTQ48

[SPRAWDŹ](#)

Pomagamy doświadczonym zespołom wejść
POZIOM WYŻEJ i osiągać ważne dla firmy
cele. 900 osób rocznie rozwija na naszych
szkoleniach umiejętności sprzedaży,
umawiania spotkań, zarządzania czasem
i zespołem oraz obsługi klienta, podnosząc
swoją skuteczność.

Wejdź z nami POZIOM WYŻEJ!
Zapraszamy do współpracy!

Iza Krejca-Pawski
Michał Pawski

tel. 606 44 57 65

biuro@ikpszkolenia.pl

www.IzaKrejcaPawski.pl



Iza Krejca-Pawski
IKP Szkolenia



ZAMÓW SZKOLENIE ZAMKNIĘTE DLA CIEBIE LUB ZESPOŁU

Wejdź na wyższy poziom umiejętności, aby osiągać ważne dla Ciebie cele! Szkolimy zespoły sprzedaży i obsługi klienta tak, aby podnosić ich skuteczność działania! Szkolenia realizujemy zarówno w wersji stacjonarnej dla całego zespołu, indywidualne 1x1 oraz online. Skontaktuj się z nami i zapytaj o szkolenie.

[ZAPYTAJ O SZKOLENIE](#)



PAMIĘTAJ,
SZCZĘŚCIE
W SPRZEDAŻY
ZAWSZE SPRZYJA
AKTYWNYM,
SPRZEDAWAJ
ŚMIAŁO!

Iza Krejca-Pawski

