Marina Ionescu

# DIAGNOSTIC

# Sales Performance

# 7 ZILE



Marina Ionescu
Sales Coach & Trainer
11+ ani de experiență în vânzări și comunicare

# Ziua 1 – Vezi clar de unde pornești

Privește ultimele 30 de zile și completează cifrele de mai jos.

Nu interpreta încă. Nu căuta explicații.

Astăzi doar faci fotografia reală a situației tale.

01

**1. Potențiali clienți / Leaduri**

Câți ai avut?

……

**2. Contacte efectuate**

Câte persoane ai contactat efectiv?

……

**3. Conversații de vânzare**

Cu câte persoane ai avut o conversație reală de vânzare?

……

**4. Oferte făcute**

Câte oferte concrete ai prezentat?

……

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

## 5. Vânzări închise

Câți clienți au cumpărat?

……

## 6. Valoarea totală a vânzărilor

……

## 7. Valoarea medie a unei vânzări

……

Important: dacă nu ai cifre exacte, folosește cea mai bună estimare pe care o poți face pe baza calendarului, mesajelor, emailurilor, CRM-ului sau facturilor.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

# Reflecție finală

Ce ai înțeles după acest exercițiu?

Privește cifrele pe care le-ai completat și răspunde fără să cauți încă soluții.

1. Ce observi acum și nu vedeai la fel de clar înainte?

……

2. Care cifră te-a surprins cel mai mult?

……

Completează propoziția:

„După exercițiul de astăzi, văd mai clar că…”

……

Astăzi nu schimbăm nimic. Astăzi stabilim punctul de plecare.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net