Marina Ionescu

DIAGNOSTIC

Sales Performance

7 ZILE



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

Ziua 2 – Găsești punctul în care pierzi vânzări

Folosește cifrele completate în Ziua 1 și urmărește cum trec potențialii clienți de la o etapă la alta.

Astăzi identifici locul în care procesul tău se subțiază cel mai mult.

Nu căuta încă explicații. Doar identifică punctul.

.

02

1. Leaduri → Contacte

Contacte ÷ Leaduri × 100

Procent: ……

2. Contacte → Conversații

Conversații ÷ Contacte × 100

Procent: ……

3. Conversații → Oferte

Oferte ÷ Conversații × 100

Procent: ……

4. Oferte → Vânzări

Vânzări ÷ Oferte × 100

Procent: ……

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Reflecție finală

Privește procentele obținute și răspunde fără să cauți încă soluții.

1. În ce etapă se subțiază cel mai mult procesul tău de vânzare?

……

2. Te-a surprins rezultatul? De ce?

……

Completează propoziția:

„Acum văd că pierd cele mai multe oportunități între…”

……

Astăzi nu schimbăm totul. Astăzi aflăm unde trebuie să intervenim.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net