Marina Ionescu

DIAGNOSTIC

Sales Performance

7 ZILE



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

Ziua 3 – Descoperi ce îți limitează rezultatele

Privește concluziile din primele două zile.

Astăzi identifici factorul care îți plafonează rezultatele în acest moment.
Nu căuta încă soluții.
Alege limita care are cel mai mare impact acum.

.

03

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Sales FUNDAMENTALS

1. Numărul de oportunități

Ai suficienți potențiali clienți pentru rezultatul pe care îl dorești?

□ Da □ Nu

2. Rata de conversie

Transformi suficiente oportunități în conversații, oferte și vânzări?

□ Da □ Nu

3. Valoarea medie a unei vânzări

Este suficientă pentru rezultatul pe care îl urmărești?

□ Da □ Nu

4. Frecvența activităților

Faci constant activitățile care generează oportunități și vânzări?

□ Da □ Nu

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

5. Alt punct critic

Există un alt factor care îți limitează rezultatele acum?

……

6. Care dintre factorii de mai sus are cel mai mare impact?

……

7. Factorul care îți plafonează rezultatul acum este:

……

Important: nu căuta toate lucrurile pe care le-ai putea îmbunătăți. Identifică un singur factor care îți limitează cel mai mult rezultatul acum.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Reflecție finală

Ce ai înțeles după acest exercițiu?

Privește factorul pe care l-ai identificat și răspunde fără să cauți încă soluții.

1. Ce credeai până acum că îți limitează rezultatele?

……

2. Ce vezi diferit acum?

……

Completează propoziția:

„În acest moment, factorul care îmi limitează cel mai mult rezultatele este…"

……

Astăzi nu schimbăm totul. Astăzi identificăm limita principală.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net