Marina Ionescu

DIAGNOSTIC

Sales Performance

7 ZILE



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

Ziua 4 – Știi ce activitate trebuie să crești

Privește concluzia din Ziua 3 și identifică activitatea care influențează direct acel rezultat.

Nu încerca să faci mai multe din toate.

Astăzi alegi ce merită să faci mai mult.

04

Sales FUNDAMENTALS

1. Prospectare

Ai nevoie să identifici mai mulți potențiali clienți?

□ Da □ Nu

2. Contacte noi

Ai nevoie să contactezi mai multe persoane?

□ Da □ Nu

3. Conversații de vânzare

Ai nevoie de mai multe conversații reale cu potențiali clienți?

□ Da □ Nu

4. Follow-up

Ai nevoie să revii mai des la oamenii cu care ai discutat deja?

□ Da □ Nu

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

5. Cereri de recomandări

Ai nevoie să ceri mai des recomandări?

□ Da □ Nu

6. Altă activitate importantă

Ce altă activitate influențează direct rezultatul tău?

……

7. Activitatea pe care trebuie să o crești acum este:

……

Important: alege o singură activitate. Nu căuta să faci mai mult din toate, ci să crești ceea ce are cel mai mare impact.

Reflecție finală

Privește activitatea pe care ai ales-o și răspunde:

1. O faci astăzi suficient de des?

……

2. Ce faci mult, dar nu influențează direct rezultatul?

……

Completează propoziția:

„Activitatea pe care merită să o cresc acum este…"

……

Mai mult nu înseamnă automat mai bine. Contează ce alegi să multiplici.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net