Marina Ionescu

DIAGNOSTIC

Sales Performance

7 ZILE



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

Ziua 5 – Identifici ce abilitate trebuie îmbunătățită

Privește activitatea pe care ai ales-o ieri.

Astăzi verifici dacă problema este cantitatea sau felul în care execuți acea activitate.

Nu încerca să îmbunătățești tot.
Alege abilitatea care îți limitează cel mai mult rezultatul.

05

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

1. Întrebările

Pui întrebări care te ajută să înțelegi cu adevărat clientul?

□ Da □ Nu

2. Ascultarea

Asculți suficient de atent încât să adaptezi conversația?

□ Da □ Nu

3. Prezentarea soluției

Legi soluția de nevoia reală a clientului?

□ Da □ Nu

4. Gestionarea obiecțiilor

Înțelegi ce se află în spatele obiecției clientului?

□ Da □ Nu

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

5. Follow-up

Știi să continui conversația fără să presezi?

□ Da □ Nu

6. Negocierea

Știi să negociezi fără să pierzi valoarea ofertei?

□ Da □ Nu

7. Închiderea

Conduci conversația către o decizie clară?

□ Da □ Nu

Abilitatea pe care trebuie să o îmbunătățești prima este:

……

Important: alege o singură abilitate. Pe cea care, dacă s-ar îmbunătăți, ar avea cel mai mare impact asupra rezultatului tău.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Reflecție finală

Privește abilitatea pe care ai ales-o și răspunde:

1. Problema ta este mai mult de cantitate sau de calitatea execuției?

……

2. Ce s-ar schimba dacă ai deveni mai bun la această abilitate?

……

Completează propoziția:

„Abilitatea pe care merită să o antrenez prima este…"

……

Nu trebuie să faci totul mai bine. Începe cu abilitatea care contează cel mai mult acum.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net