Marina Ionescu

DIAGNOSTIC

Sales Performance

7 ZILE



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

Sales FUNDAMENTALS

Ziua 7 – Alegi acțiunea cu cel mai mare impact

Privește concluziile din ultimele 6 zile.

Astăzi nu mai adăugăm nimic nou.
Pui cap la cap ce ai descoperit și alegi ce contează cel mai mult acum.

Claritate. Prioritate. Acțiune.

07

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

1. Care este problema principală pe care ai identificat-o?

……

2. Ce activitate trebuie să crești?

……

3. Ce abilitate trebuie să îmbunătățești?

……

4. Care este acțiunea cu cel mai mare impact asupra vânzărilor tale acum?

……

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Reflecție finală

1. Ce alegi să devină prioritatea ta în perioada următoare?

……

2. Care este primul pas pe care îl vei face în următoarele 24 de ore?

……

Important: nu pleca de aici cu o listă nouă de lucruri de făcut. Alege o singură direcție și începe de acolo.

Completează propoziția:

„În perioada următoare, prioritatea mea este să…"

……

Un pas pe zi. O direcție clară de creștere.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net

Concluzie

Dacă păstrezi acest diagnostic ca reper și îl refaci periodic, vei observa două schimbări importante:

- mai puține decizii luate „după feeling", mai multă claritate,
- mai puține acțiuni împrăștiate, mai mult focus pe ceea ce produce rezultat.

Ține minte: creșterea nu vine din a face mai multe lucruri, ci din a identifica ce contează cel mai mult acum și a acționa consecvent în acea direcție.
Diferența dintre cei care „încearcă de toate" și cei care își cresc vânzările predictibil stă, de multe ori, în capacitatea de a observa, măsura, prioritiza și ajusta.

Care este următorul pas?

Hai să discutăm concluziile tale, te poți înscrie la un call de 15 minute pe Zoom sau îmi poți scrie direct la contact@marinaionescu.net sau pe WhatsApp la 0768 645 096.

Claritate → Prioritate → Acțiune.

@marina_m_ionescu
www.marinaionescu.net