

MOODUL

ÜHEPÄEVASES TÖÖTOAS OSALEJAD:

ALGTEADMISED

(60 minutit)

- Tutvuvad tipptegijate mõttelaadi ja käitumisega
- Määravad konkreetsete prospektide eesmärgi, kindlustamaks 12 nädalase rakendamise lõpus mõõdetava ROI (tasuvuse)

MUUDA MÜÜGILEHTRIT

(30 minutit)

- Suunavad oma mõtted ära tavapäraselt ebaefektiivselt mõtlemiselt ja teevad teadliku otsuse, et edaspidi lähenevad prospektidele põhjusega, mitte suvaliselt.

KAVATSUS ON OLULISEM KUI TEHNIKA

(45 minutit)

- Kasutades veenmiskunsti ja ühise kasu leidmist, õpivad suunama on kavatsust aitamaks kliendi edu saavutada.

PRIORITISEERI

(60 minutit)

✂️ PRIORITISEERIMISTÖÖRIIST

- Selgitavad konkreetset kriteeriumid, mis võivad ootuspäraselt tuua prospektid klientideks.
- Tuvastavad ja kategoriseerivad olemasolevad prospektid kasutades prioritseerimise töövahendit.

VALMISTU

(60 minutit)

- Avastavad uued allikad ja töövahendid informatsiooni saamiseks.
- Töötavad välja strateegia, kuidas luua ja säilitada (pidev) andmebaas.

PLANEERI

(75 minutit)

✂️ KÕNEPLAAN

- Saavutavad vajaliku enesekindluse, et üle olla vastuväidetest ja tagasilükkamistest.
- Loovad avasõnad, mis tekitavad kohest huvi ja mille abil saavutatakse kohtumisi.

TÖÖRAAMAT

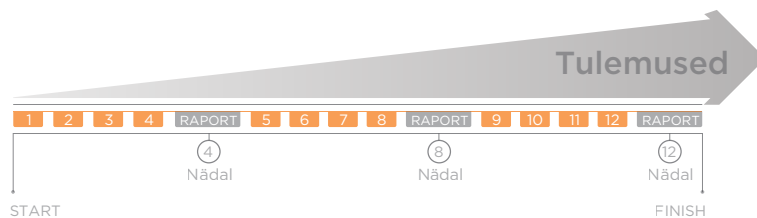
(30 minutit)

✂️ 12 NÄDALA TÖÖRAAMAT

✂️ VIDEOD

- Pühenduvad 12 nädala jooksul strateegiate ja töövahendite elluviimisele, et tagada püsiv muutus oma käitumises.

12 NÄDALA ELLUVIIMISE TÖÖRAAMAT



- 12 nädala jooksul viivad osalejad harjutamise ja rakendamise abil õpitud printsiibid ellu.
- Osalejad annavad regulaarselt aru oma tulemustest müügijuhtidele või kolleegidele.

OSALEJAKOMPLEKT



- Osaleja tööraamat
- 12 nädala elluviimise tööraamat
- USB pulk elluviimise videote ja töövahenditega
- Kõneplaani plokk
- Praktikakaardid

FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Filling Your Pipeline* arendusprotsessi kohta lisainfo saamiseks võta ühendust Pert Lomp-iga, (+372) 51 05 581.