

Pracovní workbook - Obchodní dovednosti

David Janeček

5 bodů přípravy

Mám toto připraveno? Pokud ne, co je potřeba dodělat

- Popsaný obchodní proces od A do Z
- Call script, sales pitch, argumentační banka
- Kdo je můj ideální klient?
- Vyzkoušel jsem si v poslední době schůzku na nečisto?
- Co o mě potenciální klient najde na internetu?

Vypište (namalujte) si obchodní proces od A do Z

Oznámkujte jednotlivé kroky, podle toho jak Vám jdou
(stejně jako ve škole)

Určete si, jakou formou chcete klienta oslovit

A napište si návrh e-mailu, telefonátu, zprávy, videa

Zde si napište 30 kontaktů, které takto oslovíte
A u každého si napište, jakou formou oslovíte

Popište si jednotlivé body schůzky a oznámte
A naplánujte si trénink obchodních schůzek s manažerem

Mějte koule a pošlete videozprávu jako 1. oslovení
Zde si napište “scénář” videa a 10 kontaktů kterým to pošlete