

Ćwiczenie : Wyznacz konkretny cel dotyczący umawiania spotkań

Twój cel do osiągnięcia to:

Przekuj ogólny plan na konkretny, osiągalny cel wypełniając poniższe ćwiczenie:

Do 18 grudnia w każdej sytuacji, gdy klient poprosi o przesłanie oferty na maila zareaguję słowami: "Właśnie dlatego proponuję spotkanie, ponieważ na jego podstawie przygotuję dla Pana ofertę, czy w środę znajdzie Pan 15 minut na rozmowę?".

1. Jeden cel, na jakim się skupię to:

2. Po czym poznam, że go osiągnąłem, jak będę mierzył, co będę liczył:

3. Moja nagroda: osiągnięcie czego, napędzi mnie do działania:

4. Ale tak, że będzie realne do osiągnięcie do

5. Deadline to – zaznacz go także w Twoim kalendarzu!

Zapisz Twój cel, wyrażony w formie dokonanej, pozytywnej wizji przyszłości:

Ćwiczenie : Prowadź codziennie dziennik postępów.

Docień każdy, nawet mały postęp podczas pracy!

Zapisz każdy postęp, mały i duży, jaki robisz z rozmowy na rozmowę każdego dnia.

Przykładowo: zastosowałam hak na uwagę „korzyści” i przeszłam płynnie do umawiania spotkania z klientem

poniedziałek:.....

wtorek:

środa:

czwartek:

piątek:

Największym dotychczasowym sukcesem jest zdecydowanie:

Uzupełniaj codzienne sukcesy i postępy przez kolejne dni:

poniedziałek:.....

wtorek:

środa:

czwartek:

piątek:

Podsumowując, największym moim sukcesem jest zdecydowanie: