

POSLOVNO DUHOVNA AKADEMIJA

Odgovori in konkretna znanja, kako oblikovati in ponuditi svojo storitve svojim idealnim strankam in za to prijeto primerno kompenzacijo.

TEDENSKI IZZIV #4

Kako izpeljati srčni prodajni razgovor in kako se soočiti s strahovi, ki se porodijo v mojih strankah (in v meni)?

1. Kako se počutiš, ko se pripravljaš na svoj (prvi) prodajni razgovor?

dr. Špelca Morojna, Poslovna Boginja d.o.o., vse pravice pridržane.

2. Opravi vsaj 3 razgovore. Zapiši svojo izkušnjo.

3. Če jih nisi opravil-a, zakaj? Razišči svoje vzroke in bodi hkrati dovolj iskren-a do sebe, da se zaveš, da ali potrebuješ še več časa ali si že pripravljen-a pa te še zadržujejo notranje ovire?

dr. Špelca Morojna, Poslovna Boginja d.o.o., vse pravice pridržane.

4. Kateri je bil tvoj najmočnejši AHA moment 4. modula?

5. Kje, kako ti poka stara koža, kje se temu upiraš in kje se veseliš?

6. Kako te skupina podpira pri vaji sprejemanja dobrega, lepega in drugačnega v tvoje življenje?