

POSLOVNO DUHOVNA AKADEMIJA

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

TEDENSKI IZZIV #5

Kako razširiti svoj krog idealnih strank, znova in znova? Kako pripraviti skupinsko predstavitev, da steče “prodaja iz srca”?

1. Dovolj, da je “rojstvo” tvojega podpisnega govora kot rojstvo otroka. Najprej spočetje, potem nosečnost in zatem porod. Katera faza ti je najlažja in katera najtežja?

Za moške, če vam primerjava z nosečnostjo ni blizu: predstavljajte si projekt z idejo, načrtom in izvedbo, katera faza je najlažja in katera najtežja?

4. Kaj je tisto, kar tvoje stranke potrebujejo, in kaj je tisto, kar si želijo?

5. Kaj doživljaš, ko pripravljaš podpisni govor? Tukaj bodi resnično ISKRENA - če ne ponudiš svoje storitve, potem se moraš soočiti s čustvi, ki te pri tem zavirajo.

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

6. Kako te lahko skupina podpre pri “rojevanju” tvojega podpisnega govora?