Joanna Gdaniec

WYZWANIE

IMPROWIZUJ I SPRZEDAWAJ

DZIEŃ 1:

Jak dotrzeć do prawdziwych potrzeb klienta?

www.JoannaGdaniec.com

1. Jak obecnie dowiadujesz się o potrzebach klienta? Zadowalasz się pierwszymi odpowiedziami czy drążysz temat?

2. Dzięki wiedzy z LIVE #1, jaką jedną rzecz odrzucisz ze swojego działania, która nie wspierała Cię w dotarciu do potrzeby klienta?

3. Korzystając z wiedzy z LIVE #1, napisz, czego do tej pory brakowało w Twoim badaniu potrzeb klienta?

4. Napisz, jaką jedną rzecz wdrożysz od dzisiaj na etapie poznawania potrzeb klienta, aby zdobywać bardziej przydatne w procesie sprzedaży informacje?