

Übung: Die 5-Tage-Verkaufsstärken-Trainingswoche

Glückliche Verkäufer kennen ihre Stärken, wissen aber auch um ihre Schwächen.

Die Übung für Fortgeschrittene lautet daher: Welche Stärken sind bei mir etwas unterrepräsentiert, für den Verkauf aber sehr nützlich?

Machen Sie auch hier eine 5-Tage-Verkaufsstärken-Trainingswoche.

Konzentrieren Sie sich doch einmal am Montag auf „Ausdauer“, wenn Sie schon im Vorfeld wissen, dass Sie an diesem Tag Angeboten nachtelefonieren. Oder suchen Sie sich die Stärke „Tatendrang“ für einen Tag aus, in dem eine eher ungeliebte Tätigkeit, wie zum Beispiel Pflege der Adressdatenbank ansteht.

Wann planen Sie Ihre Trainingswoche?

Halten Sie am besten gleich hier Ihren Termin fest:

Und/oder übertragen Sie die Stärken, die Sie trainieren wollen in die jeweiligen Kalendertage Ihres Planungssystems.