

Sales Professional Time Management Desk - 50%

#POWERFULSALESROUTINE

Czas	PONIEDZIAŁEK	WTOREK	ŚRODA	CZWARTEK	PIĄTEK
8.00					
9.00					
10.00					
11.00					
12.00					
13.00					
14.00					
15.00					
16.00					

Zadanie: Zaplanuj swój czas na poszczególne czynności w ciągu tygodnia

PRSP – Prospecting (1 godzina – 15 coldcallow) | **FU** – Follow up (1 godzina – 4 followupy do ofert/negocjacje/omówienie/relacje) | **EML** – Email check (1 godzina – 5 emaili / pisanie/sczytywanie/odpowiadanie) | **EWMM** – Every Week Manager Meeting (1 godzina – spotkanie handlowe zespołu) | **SZK** – Spotkanie z klientem – (2 godziny – 1 spotkanie handlowe z klientem)