PRINCIPIO DI PARETO

CONCENTRATI SU QUELLE ATTIVITA' CHE RAPPRESENTANO

IL 20% DELLE AZIONI CHE PRODUCONO L'80% DEI RISULTATI

PER TE E PER I MANAGER DELLA TUA RETE.

	20%	ATTIVITÀ
1	.....	Portafoglio Relazionale CI (almeno 20 clienti + 40 collaboratori)
2	.....	Conoscenza della presentazione CI
3	.....	Conoscenza dell'indagine CI
4	.....	Pianificare la prova CI con Area Manager
5	.....	Velocità di crociera ideale, 20 CI in 3 settimane / 15 richieste offerta centrata
6	.....	A.A.P. monitora gli appuntamento sul pannello e capisci come puoi aiutare
7	.....	Inserire una richiesta di preventivo davanti al cliente
8	.....	Compilazione corretta del Tracking? (piano per la chiusura della trattativa)
9	.....	Abilità nelle telefonate ai clienti CI
10	.....	Studio e utilizzo del Manager's Guidebook per Sales Manager
11	.....	Stimolare la partecipazione della rete al Meeting settimanale
12	.....	Monitorare che faccia l'A.S.O. (Aggiornamento Stato Offerte settimanale)
13	.....	ATS – Richiedere visione della dashboard fino al Training Manager per CP
14	.....	CT – Contatto telefonico settimanale, ascolto e supporto operativo
15	.....	Abilità nelle telefonate ai potenziali collaboratori (CA)
16	.....	Saper eseguire il CA
17	.....	Studiare le attività presenti nel Manager's Guide book per recruiter
18	.....	Richiedere all'Area Manager prova sulle attività da recruiter

Evidenzia nella colonna a sinistra quali sono quelle attività che attività che rappresentano Il 20% delle azioni che producono l'80% dei risultati per te e per i manager della tua rete e poi agisci.

Forma-CI FORMAzione

W4 academy