

Tema 1: Mentalitatea în vânzări a consultantului FOREVER

1 Ascultă/ Reascultă sesiunea postată aici în grup, în secțiunea Evidențiate

2 Răspunde în scris, la întrebările:

1. Ce problemă rezolvi tu în lume prin produsul tău?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Ce beneficii obțin oamenii prin rezolvarea acestei probleme? Lucrează după exemplul dat de mine în sesiune: Problema rezolvata-beneficii directe, indirecte, pe termen scurt, pe termen lung.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. De ce ar trebui să cumpere de la tine oamenii?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Care e unicitatea ta?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Care e misiunea ta în FOREVER? OBJ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



