KONFUCIUS START

6 Stojím pevně na svých nohou, pracuji pro peníze, ale hlavně pro své zákazníky. Jsem týmový hráč. Chápu význam CRM a běžně jej denně využívám. Cítím se bezpečně. Jsem profesionál a pravá ruka svých zákazníků. Práce v HR mne pohltila. Chci růst!

5 3. měsíc jsem pochopil, jak úspěšně zjistit potřeby zákazníků, mám vytvořeny pěkné vztahy jak v práci, tak se zákazníky, umím vytvořit poutavou a účinnou nabídku, mám správný tah na branku a vydělávám!

4 Je 2. měsíc máme za sebou 40 jednání u zákazníka, základní produktová školení, včetně zvládnutí obsluhy CRM. Přišel čas na mou 1. objednávku :-) Vše opět jednoduše a s úsměvem v CRM. Zákazník je nadšený!

3 Základem úspěchu je profitabilní zákaznické portfólio a zkušenosti. To získáme jedině u zákazníků. 2 schůzky denně je minimum pro 1. měsíc. Je to jako trénink, chci a musím makat!

2 Umět domluvit jednání u zákazníka, vytvořit Vztah, zjistit Potřeby, nabídnout Užitky, ale také mít CO nabídnout = odbornost

1 Komunikace - 90% naší práce je o KOMUNIKACI. Zvládnout nástroje komunikace je základ. CRM, Sdílený kalendář, email a ptát se na cokoli platí stále :-)

Cesta na vrchol v KONFUCIUS®