

КАРТА НА СЛЕДВАЩАТА СЪПКА

Фокус: Епизод 1 разглежда идеята, че успешната среща завършва с микро-ангажимент, не с „оставих каталог“. Този инструмент е физическо напомняне да не излизаш от кабинета без придвижване 1 стъпка напред.

СТРУКТУРА НА КАРТАТА:

ПРЕДИ СРЕЩАТА (попълва се в колата)

Клиент / Клиника:

В кой етап на фунията е този клиент в момента?

☐ Първи контакт ☐ Откриване ☐ Демо ☐ Оферта ☐ Затваряне

Ключовата цел на тази среща:

Конкретната следваща стъпка, която ще поискам:

☐ Дата за демо ☐ Трийсетминутен разговор ☐ Среща със съдружника

Друго

ФИЛТЪРЪТ MOTION/ACTION:

„Това движение ли е, или действие?“

Какво ще е движение в тази среща (избягвай) срещу какво ще е действие (преследвай)

Избягвай

Преследвай

СЛЕД СРЕЩАТА (попълва се преди да потеглиш)

Поисках ли следващата стъпка на глас?

☐

ДА

☐

НЕ

Дата на следващ ход:

Какво беше реалното придвижване?

1 Урок за следващия път:

„Пазарът не плаща за заетост. Пазарът плаща за придвижени сделки.“