

Modulul 3 – Lectia 6

Pasii urmatori

Pasii urmatori ai clientului (2-3 min) - li spui exact ce are de facut si agreeati impreuna ca este de acord

Obtii un DA!

Pasii urmatori (next steps)

Odata agreeata o solutie cu clientul tau, nu te opresti aici, ci puneti impreuna (sau ii propui doatru) cap la cap, cel putin 3 pasi imediati prin care clientul va pune in aplicare solutia

Este esential ca tu, ca specialist, sa il ajuti sa treaca si la fapte astfel incat sa obtina si rezultate. Doar asa il ajuti cu adevarat, atunci cand ajunge la rezultat

Si doar asa iti vei dovedi valoarea ca specialist!

Exemplu de next steps (continuare a problemei si solutiei din lectia anterioara):

- *Te asiguri sa stii exact ce tip de clienti in doresti si care sunt problemele lor (definesti clientul ideal).*
- *Apoi, iei contact cu cel puti 3 astfe de clienti si pentreci cu ei cel putin 30 minute in care sa intelegi ca i-ar opri sa vina la tine – le intelegi obiectiile si intelegi cum poti tu sa vii in intampinarea lor cu o solutie*
- *Ce zici? Suna bine? Poti sa faci asta?*
- (lasi loc de raspuns) – **obtii Da-uri**