

**Zadanie po szkoleniu – Gdzie uciekają Twoje sprzedaże?**

**Krok 1:** opracuj Twój lejek rozmowy telefonicznej, zaznaczając po każdej rozmowie, na jakim etapie się zakończyła

**Krok 2:** podlicz uzyskane wyniki, a otrzymasz w ten sposób wskazówkę, który element rozmowy sprzedażowej warto poprawić jako pierwszy.

**Czas zadania:** notuj wyniki przez minimum 1 dzień.

**Dziennik uciekającej sprzedaży:**

**Zapisz ilość rozmów:**

The diagram consists of a blue-outlined funnel divided into five horizontal sections. From top to bottom, the sections are labeled: 'Przykucie uwagi klienta', 'Badanie potrzeb', 'Prezentacja oferty', 'Próbne zamknięcie', and 'Pokonanie obiekcji'. Below the funnel is a red-outlined box labeled 'Finalizacja' with a downward-pointing arrow. To the right of the funnel, there are seven horizontal lines for recording the number of conversations at each stage.

Przykucie uwagi klienta	Badanie potrzeb	Prezentacja oferty	Próbne zamknięcie	Pokonanie obiekcji	Finalizacja
_____	_____	_____	_____	_____	_____