

• XXXVII •

*Každý den používejte bodovací  
systém*



**S**oučástí každého prodeje jsou čtyři fáze:

1. Získání tipu, doporučení na klíčového člověka a zjišťování informací o něm
2. Sjednání schůzky s klíčovým člověkem
3. Osobní jednání s klíčovým člověkem
4. Získání klíčového člověka pro nabídku, realizování prodeje či postoupení k jednání, které vede k uzavření obchodu

První fázi přiřadte jeden bod, druhé dva body, třetí tři body a čtvrté čtyři body.

Za každodenní cíl si stanovte dosažení čtyř bodů. Kombinace může být jakákoli: čtyři doporučení, jedno doporučení a jedno osobní jednání, jeden prodej a tak dále. Je-li to ve vašich silách a možnostech, klidně za den získávejte i víc bodů.

Prioritou vašeho denního plánu by tedy měla být položka „docílit čtyř bodů“. Podstatou je používat tento systém opravdu každý den. Nečekejte na pátek s úmyslem, že dosáhnete dvaceti bodů najednou.

Když se totiž zaměříte na dosažení čtyř bodů denně, nikdy nebudete mít nouzi o potenciální klienty, vždy budete mít plný diář, nenařazíte na „mrtvá“ období a bez ustání budete přivolávat dešť.

Vyzkoušejte tento systém patnáct pracovních dní a pak se sami za sebe rozhodněte, zda jej chcete přijmout natrvalo.