



GILAD PETER

תכנון יומי לסוכן מכירות שטח

גלעד פיטר



<https://www.giladpeter.co.il/>

"למכור ולחיות"

תכנון יומי לסוכן מכירות שטח



GILAD PETER

תכנון יומי לסוכן מכירות שטח

- קודם כל אתם חייבים לתכנן את היום שלכם, עם עדיפות לתכנון של כל השבוע, ואף של השבועיים הבאים.
- כמובן שיש תחומים שלא ניתן לתכנן אפילו מהיום למחר, אך חשוב לשמור על קיום של חשיבה על העתיד.
- מתי מתכננים את השבוע הבא ? בסיומו של השבוע העומד להסתיים.
- מתי מתכננים את יום המחר ? בערב של היום שקדם לו.
- "לא מתחילים יום, לפני שמסיימים אותו" (JIM ROHN).
- חייבים לתכנן זמן יציאה מהבית אל הפגישה, הכולל זמן נסיעה+פקקים+מציאת חניה ועוד.
- חייבים לשמור על אותם מרווחים גם ביציאה אל הפגישה הבאה וכל אלו לאחר מכן.
- חובה לשמור זמן לארוחת צהריים, וקצת זמן "אוורור".



<https://www.giladpeter.co.il/>

"למכור ולחיות"

תכנון יומי לסוכן מכירות שטח



GILAD PETER

תכנון יומי לסוכן מכירות שטח

- חובה לבצע את הפגישות הקשות והחשובות ראשונות על הבוקר, כי ככל שהיום מתקדם, יכולת הריכוז יורדת.
- חובה לתכנן מראש רשימת שיחות שיש לבצע תוך כדי יום העבודה, לדעת עם מי תדברו ועל מה.
- חובה להכין רשימת לקוחות לביקור על בסיס גיאוגרפי, כך שיום העבודה יהיה באותו אזור, וללא נסיעות מרובות.
- חובה לשמור קרוב על פרטי אנשי הקשר אצל הלקוח (טלפונים ניידים) במידה וצצה בעיה / שינוי בתוכנית.
- לשמור על חוק 20/80 , כלומר 80% אתם מקיימים אתך הפגישות שתכננתם, ורק 20% מהזמן לשינויים.
- חשוב לשמור זמן ל FREESTYLE - בעבור השגת מודיעין על לקוחות פוטנציאליים נוספים באזור.



<https://www.giladpeter.co.il/>

"למכור ולחיות"

תכנון יומי לסוכן מכירות שטח



GILAD PETER

אם לא מתכננים את המחר

אין מחר.

גלעד פיטר



<https://www.giladpeter.co.il/>

"למכור ולחיות"

תכנון יומי לסוכן מכירות שטח