

En säljares vecka

Prioritera, bearbeta och ta initiativ!

Måndag	Tisdag	Onsdag	Torsdag	Fredag
<p>"Teoridag" "Kunddag"</p> <p>Ringa Ringa Boka kundmöten Förbereda kundbesök Skicka säljbrev Jaga nya prospects Ring en kund utan att sälja Skriv offerter Stäm av med produktion Fyll i rapporter Planera framtiden Uppdatera hemsida, utställning Företagsinformation Informationsmöte Säljmöte</p>	<p>"Kunddag"</p> <p>Var förberedd "En minuters säljare" Ring en kund utan att sälja</p>	<p>"Kunddag"</p> <p>Var förberedd "En minuters säljare" Ring en kund utan att sälja</p>	<p>"Kunddag"</p> <p>Var förberedd "En minuters säljare" Ring en kund utan att sälja</p>	<p>"Förberedande dag" "Kunddag"</p> <p>Förbered nästa vecka Sätt mål för nästa vecka Plan för v-m-å Skriv offerter och skicka Följ upp Följ upp Ring en kund utan att sälja</p>