

# EN SELGERS NYTTÅRS- FORSETTER

## FOKUSOMRÅDER 2022

### JANUAR

Finpusse og øve inn den perfekte salgspitchen.

### FEBRUAR

Ta kontakt med flere kunder enn normalt, hver dag!

### MARS

Be om nye leads - hver dag.

### APRIL

Ha ekstra fokus på mersalg denne måneden.

### MAI

Vær velstelt og kle deg opp hver dag!

### JUNI

Les en bok, eller ta et kurs som vil heve din standard som selger.

### JULI

Skriv et takknemlighetsnotat - hver dag.

### AUGUST

Sett av tid til å øke produktkunnskapen din.

### SEPTEMBER

Lag ditt eget mantra som du fremfører foran speilet hver morgen.

### OKTOBER

Vær en best mulig kollega og venn denne måneden, og hjelp noen som trenger det.

### NOVEMBER

Ta kontakt med ett ekstra lead hver dag.

### DESEMBER

Stikk finger'n i jorda og gjør opp status for året som har gått. Sett nye mål, og legg planer for året som kommer.

De beste ønsker for  
**2022**