

EN SELGERS NYTTÅRS- FORSETTER

FOKUSOMRÅDER 2025

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

Lær mer om kroppsspråk. Øv foran speilet.

JUNI

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

JULI

Skriv et takknemlighetsnotat - hver dag.

AUGUST

Bruk ekstra tid til å øke produktkunnskapen din.

SEPTEMBER

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

OKTOBER

Ha fokus på å hjelpe andre selgere som strever. Ved å hjelpe andre blir du bedre selv.

NOVEMBER

Levere enestående standard i alt du gjør, både jobb og privat.

DESEMBER

Gjør opp status for året som har gått. Hva har gått bra? Hva kan gjøres bedre neste år? Legg nye planer for året som kommer.

De beste ønsker for
2025