

Hyödynnänkö työkaluja, jotka helpottavat tiedonhakua, rutiineja, viestintää tai tarjousten luonnostelua, liidejä tai verkostoani?

---

---

---

---

---

---

---

---



Millainen myyjä olen? Asiakkaan ja myyjän kohtaaminen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



Ymmärrätkö keskustelun jälkeen asiakkaan tilanteen, tarpeet ja huolet paremmin ja laajemmin kuin mitä hän aluksi toi esiin?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



Mitkä koet vahvuuksiksesi myyntityössä, ja missä taidoissa näet vielä tarvetta kehittymiselle?


Käytitkö tänään aikasi siihen, mikä tuottaa eniten myyntiä vai siihen, mikä tuntui helpoimmalta?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Itself-reflection

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

