

CICLO COMERCIAL SEMANAL



O CICLO COMERCIAL SEMANAL
FUNCIONA COMO BÚSSOLA PARA
QUE, COMO COMERCIAIS,
DIARIAMENTE, NO TERRENO,
POSSAMOS TRAÇAR OS NOSSOS
AZIMUTES.



VEJAMOS UM EXEMPLO

Nome: José Valente, vendedor da melhor empresa de realização de sonhos do mundo...era a melhor porque ele trabalhava lá :).

O **Porquê** do José é um propósito muito forte - quer ser o melhor vendedor da empresa, e ... até já tem a medalha em cima da secretária para a poder visualizar diariamente. assim quando o for ...já lá está:). **Como** o vai fazer? fácil...cumprindo o planeamento que fez previamente. **O quê?** tudo o que está planeado, desde visitas, prospeção, propostas, fecho. **onde** o vai fazer? no seu espaço de influência, explorar todo o seu potencial. No entanto, muitas vezes o José coloca a questão: **E Se...**eu fizer diferente do que tenho feito até então? se quero resultados diferentes tenho de fazer diferente. **e se...**começar a enviar um cartão de aniversário da empresa aos clientes da minha carteira. **E porque não** visitar um potencial cliente que já há muito não visito. Assim de certeza que o **Nº Mágico** se cumpre. Uma vez cumprido semanalmente, cumprido anualmente. Ainda bem que tem a sexta feira à tarde livre para **Celebrar** todo o empenho, dedicação e preparar a semana seguinte de uma forma mágica e inspiradora.

FAÇA AGORA NO SEU CCS



CICLO COMERCIAL SEMANAL DE

1 PORQUÊ?

ser o melhor vendedor da empresa

2 COMO?

qual o plano e como cumprir

3 O QUÊ?

nº visitas, prospectos, propostas, fechos

4 ONDE?

qual o meu espaço de influência

5 E SE?

começar a enviar um cartão de aniversário da empresa aos clientes da minha carteira

CICLO COMERCIAL SEMANAL DE

6 PORQUE NÃO?

visitar um potencial cliente que já há muito não visito

7 N° MÁGICO

qual o n° mágico que quero atingir

8 CELEBRAR

tirar a sexta feira de tarde para mim



**N° MÁGICO
UMA VEZ CUMPRIDO SEMANALMENTE
CUMPRIDO ANUALMENTE!**

exemplo