

Struttura di una riunione di vendita di Peak Performance

01

Misurare i risultati rispetto alle routine

Non viene presentato solo il dato, ma anche il processo con cui si è arrivati a quel risultato, per riconoscere routine efficaci e inefficaci.

02

Condivisione di Best Practice e Problem-Solving

La Peak Performance viene condivisa come processo, per aumentare la prestazione di tutto il team.

03

Miglioramento di un processo chiave

Ci si concentra su una routine da migliorare, per portare i risultati ad un livello superiore.

04

Opportunity Funnel

Si definiscono le nuove opportunità di vendita comuni e Piani d'Azione per raggiungerle.

Risultati vs routine

Best Practice e Problem-solving

Miglioramento di un processo chiave

Opportunity Funnel

Piano d'Azione