SALESSEAL
TRAIN. GROW. BECOME.

DAILY SALES GOALS PLANNER

KLARE ZIELE. KONKRETE SCHRITTE. TÄGLICH BESSER.

DATUM

/ /

MEIN FOKUS HEUTE

Auf welche Fähigkeit oder welches Thema konzentriere ich mich heute?

INPUT-ZIELE

DIE AKTIVITÄTEN, AUF DIE ICH EINFLUSS HABE

☐	Anwahlversuche	Ziel:		Ist:
☐	Erreichte Kontakte	Ziel:		Ist:
☐	Demos setzen	Ziel:		Ist:
☐	Entscheidungscalls	Ziel:		Ist:
☐	Training / Lernen	Ziel:		Ist:

OUTPUT-ZIELE

DIE ERGEBNISSE, DIE ICH ERREICHEN MÖCHTE

☐	Gute Gespräche	Ziel:		Ist:
☐	Vereinbarte Termine	Ziel:		Ist:
☐	Entscheidungscalls	Ziel:		Ist:
☐	Abschlüsse	Ziel:		Ist:
☐	Sonstiges:			

MEINE ACTION STEPS

DIE KONKRETEN SCHRITTE, DIE ICH HEUTE UMSETZEN MÖCHTE

		Erledigt
1		☐
2		☐
3		☐
4		☐
5		☐

MEINE TOP 3 PRIORITÄTEN HEUTE

1

Warum ist das wichtig?

2

Warum ist das wichtig?

3

Warum ist das wichtig?

DEADLINES & TERMINE

Uhrzeit	Was?	Notizen

NOTIZEN

IDEEN, ERKENNTNISSE, WICHTIGE PUNKTE

TAGESFAZIT

WIE LIEF DER TAG?

TAGESBEWERTUNG

☆☆☆☆☆

KONTINUITÄT SCHAFFT ERGEBNISSE.

SalesSeal