경력도 듣고 싶은 가슴 뛰는 영업,
FP 입문 과정_21

아무리 강조해도 부족한 일정관리!

강사 : 김 성 혁

Contents

1 나만의 Calendar를 만들자!

2 투명성이 나의 승부수다!

3 반복에 지치자 말자: Routine의 강조

1. 나만의 Calendar를 만들자!

Month: 나의 월간 스케줄은 이번달 26일 ~ 다음달 25일

Week: 매주 목요일은 다음주 만날 사람을 미리 정하는 날

Day: 하루 7명 만남(3명의 상담과 4명의 눈마주침)

2. 스케줄 투명성이 나의 승부수다!

1) 2주 분량의 만남약속을 싯플랜 하는 것을 습관화 시켜라!

2) 상담일정이 아닌 시간까지 스케줄러에 작성하여 꼼꼼하게 마킹해라!
(데일리 메시지 및 RP연습시간 등까지 세부적으로 기입)

3) OPEN 스케줄로 당당하게!

3-1. 반복에 지치지 말자: Routine의 강조

1) 성과를 위한 Main OP를 미리 정해놓고 그 시간을 채우는 것을 우선!

2) 채우지 못할 경우, 단순한 1:1 만남이라도 채우는 것을 강조!

3) 정기적 동호회 활동 지속!

3-2. 반복에 지치지 말자: 교육의 중요성

태양은 꽃잎을 물들이지만

교육은 인간의 안목을 물들인다.

3. 사실적 묘사 Role Play: 소개요청

Q1. 60대 은퇴후, 함께 골프치며 노후를 보내고 싶은 친구는?

Q2. 오늘 유명한 맛집 식사쿠폰이 생겼다. 가장 같이 가고 싶은 친구는?

Q3. 하와이 여행 티켓이 생겼다. 가장 같이 여행하고 싶은 친구는?

반드시 기억해야 할 것_3가지

나만의 Calendar

투명성

Routine