

# Co zawiera ebook „SKUTECZNA SPRZEDAŻ”

<b>1. OMIŃ NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE SPRZEDAŻOWE BŁĘDY.....</b>	<b>4</b>
1.1 7 błędów w rozmowach, które sabotują skuteczność sprzedaży.....	4
1.2 Przykład rozmowy sprzedażowej, która zawiera wszystkie 7 błędów.....	8
1.3 Lista 9 zwrotów, które musisz wyrzucić z Twojej prezentacji!.....	10
<b>2. PRZEPIS NA SKUTECZNĄ SPRZEDAŻ I BUDOWANIE POTRZEB.....</b>	<b>11</b>
2.1 Ustal, czego tak naprawdę pragnie klient.....	11
2.2 Określ kluczowe problemy klienta.....	15
2.3 Ustal 3 rodzaje korzyści, jakie zapewnia klientowi Twoja oferta.....	16
2.4 Usuń branżowe ogólniki i standardy, aby się wyróżnić.....	18
2.5 Zyskaj przewagę nad konkurencją sprzedając językiem klienta.....	20
2.6 Plan i struktura prezentacji w skutecznej rozmowie sprzedażowej.....	23
<b>3. 7 TECHNIK BUDOWANIA SPRZEDAJĄCEJ PREZENTACJI.....</b>	<b>24</b>
3.1 Sprzedawaj konkrety stosując zaawansowany język korzyści.....	24
3.2 Naucz się sprzedawać klientom wartość, której pragną.....	28
3.3 Adresuj kluczowe potrzeby klientów.....	30
3.4 Angażuj emocje i obudź chęć działania u klienta.....	32
3.5 Sprzedawaj 1 zdaniem w emailach, przez telefon i na targach.....	34
3.6 Eliminuj obawy klientów dostarczając rozsądne argumenty.....	36
3.7 Edukuj, aby tworzyć nowe potrzeby.....	37
<b>4. SPRAW, ABY CHCIAŁ KUPOWAĆ BEZ OBNIŻANIA CENY.....</b>	<b>39</b>
4.1 Zmień podejście o uzasadnienia wysokości ceny.....	39
4.2 Pokaż, dlaczego warto zapłacić tyle, ile żądasz.....	41
<b>5. 5 OBJEKTCJI „BRAKU POTRZEBY” I JAK JE POKONAĆ.....</b>	<b>43</b>
5.1 „Klient ma „to samo” „za mniej” u konkurencji”.....	44
5.2 „Klient już wszystko ma i nic nie będzie zmieniał”.....	45
5.3 „Klient nie rozumie korzyści”.....	46
5.4 „Klient nie potrzebuje tego, co sprzedajesz”.....	47
5.5 „Klient chce obniżenia ceny, albo nie kupi”.....	48
<b>6. SKUTECZNE ROZMOWY NA PRZYKŁADZIE 3 BRANŻ.....</b>	<b>49</b>
6.1 Przykład 1: Sprzedająca prezentacja oferty na spotkaniu z klientem.....	49
6.2 Przykład 2: Sprzedająca rozmowa przez telefon.....	50
6.3 Przykład 3: Zapadająca w pamięć rozmowa na targach.....	51
<b>7. SKUTECZNA SPRZEDAŻ – SZABLONY DO DRUKU.....</b>	<b>52</b>
7.1 Checklista na koniec.....	52
7.2 Szablon do druku - konstrukcja sprzedającej prezentacji.....	53
<b>8. PODNIEŚ SKUTECZNOŚĆ TWOJEJ SPRZEDAŻY.....</b>	<b>54</b>
8.1 Podnoś skuteczność krok po kroku.....	54
8.2 Zbuduj skuteczną rozmowę sprzedażową na szkoleniu.....	55
<b>9. O AUTORCE E-BOOKA.....</b>	<b>57</b>



# PRZECZYTAJ CAŁOŚĆ EBOOKA

## "SKUTECZNA SPRZEDAŻ"

i naucz się jak pokonać obiekcje "nie potrzebuję"  
czy "jestem zadowolony" wzbudzając chęć zakupu u klienta!

JAK WZBUDZIĆ POTRZEBY KLIENTÓW I POKONAĆ OBIĘCJE

Nic nie potrzebuję  
Ja już wszystko mam  
Konkurencja ma taniej  
Jestem zadowolony

**SKUTECZNA  
SPRZEDAŻ**

IZA KREJCA-PAWSKI

**SZABLON SPRZEDAJĄCEJ PREZENTACJI**

LISTA SŁÓW, JAKIE WYKORZYSTAĆ W PREZENTACJI

IZA KREJCA-PAWSKI  
izakrejcawski.pl

POTRZEBY KLIENTA		PODRÓŻ KLIENTA	
WYNIKI/OCCZEKIWANIA/ POTRZEBY	SYTUACJA KLIENTA PRZED ZAKUPEM	ŚRODEK TRANSPORTU/ ELEMENTY OFERTY	SYTUACJA KLIENTA PO ZAKUPIE
CIĄ/EMOCJE			
ASPEKTY FUNKCYJONALNE	OFERTA - PODZIAŁ KORZYŚCI		
	KORZYŚCI EKONOMICZNE		
	KORZYŚCI INNE		
WARTOŚĆ KORZYŚCI	OFERTA - TECHNIKI PREZENTACJI		
	WARTOŚĆ OFERTY		
	MINI STORYTELLING	HISTORIE SUKCESÓW	

**BONUS  
WIDEO!**

**JAK MÓWIĆ O CENIE**

ABY KLIENT CHCIAŁ JĄ ZAPŁAĆ  
BEZ ŻĄDANIA RABATÓW I OBNIŻEK

**6 METOD PREZENTACJI CENY**

**CHCĘ PRZECZYTAĆ CAŁOŚĆ!**

[www.SKLEP.izakrejcawski.pl](http://www.SKLEP.izakrejcawski.pl)