



## 4 RODZAJE OBIEKCJI W ROZMOWACH

Wypisz 4 rodzaje obiekcji w rozmowach sprzedażowych

1.

2.

3.

4.

**ZADANIE:** z którymi obiekcjami masz największy kłopot?

## JAK POKONAĆ DANE TYPY OBIEKCJI?

Wypisz sposoby oraz błędy, jakich należy się wystrzegać.

1. Typ pierwszy

2. Typ drugi

3. Typ trzeci

4. Typ czwarty

**ZADANIE:** wybierz jeden typ obiekcji, na jakich się skupisz na początku i przepracuj je w 10 najbliższych rozmowach.

Twoje ważne wnioski:



Pamiętaj! W sprzedaży szczęście zawsze sprzyja aktywnym!  
Sprzedawaj ŚMIAŁO!



# Ćwiczenie sprawiło Ci trudność? PRZECZYTAJ EBOOKA "SKUTECZNA SPRZEDAŻ"

Naucz się jak wejść w sprzedaży POZIOM WYŻEJ,  
pokonać najtrudniejsze obiekcje i przekonać klientów do zmiany dostawcy!



39 zł

**CHCĘ PRZECZYTAĆ CAŁOŚĆ!**

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

# Poznajmy się bliżej!

## Poznaj Ize

### O AUTORCE

Izabela Krejca-Pawski – trenerka ceniona za konkrety i świeże spojrzenie. Jej klienci umawiają 8 spotkań na 11 telefonów, podnoszą sprzedaż o 30% i odzyskują kontrolę nad swoim czasem. Jej misją jest sprawienie, żeby wszystkie osoby, które sprzedają i zarządzają zespołami osiągały podobne wyniki.

900 osób rocznie rozwija u Izy na szkoleniach umiejętności sprzedaży, umawiania spotkań, zarządzania czasem zespołem oraz obsługi klienta. Jako trener odsłuchiwała ponad 2700 nagrań rozmów sprzedażowych handlowców, konsultantów, doradców i telemarketerów z wielu branż. Certyfikowany trener sprzedaży. Licencjonowany konsultant Odporności Psychiczej (Mental Toughness MTQ48). Szefowa firmy szkoleniowej IKP Szkolenia.



Iza Krejca-Pawski



## IZA JEST AUTORKĄ CENIONYCH KSIĄŻEK, EBOOKÓW I PLANERÓW



900 OSÓB ROCZNIE PRZECHODZI SZKOLENIA POD OKIEM IZY SZKOLIŁA I WSPIERAŁA ZESPOŁY I KADRĘ MANAGERSKĄ FIRM TAKICH, JAK



AUTORKA PONAD 50 ARTYKUŁÓW ORAZ WYPOWIEDZI EKSPERCKICH DLA

