



FINALIZACJA SPRZEDAŻY – JAK PORDZIĆ SOBIE Z ODWLEKANIEM DECYZJI

Wpisz listę 10 klientów, z którymi przeprowadzisz „wielkie zamykanie sprzedaży”

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

ZADANIE: ilu klientów okazało się „klientami klasy B”?

PODSUMOWANIE TYGODNIA

Podsumuj Twoje sukcesy i obszary do poprawy:

1. Moje sukcesy po tym tygodniu:
2. Obszary do poprawy, jakie potrzebuję przepracować:

ZADANIE: stwórz Twój plan rozwoju, wybierz ebooki, książkę lub szkolenie dla Ciebie.

Wybierz dla siebie [ebooki, książki i planery](#).

Zapisz się też [na listę oczekujących na kurs i szkolenie online o Umawianiu Spotkań Cold Calling i Skutecznej Sprzedaży](#) lub porozmawiaj ze mną o szkoleniu dla Ciebie lub zespołu.



Iza Krejca-Pawski
kontakt@ikpszkolonia.pl

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

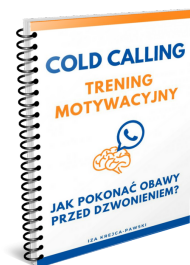


Zobacz także



UMAWIANIE SPOTKAŃ. COLD CALLING

Nie wiesz, jak zbić obiekcje przed spotkaniem? Poznaj najlepsze patenty, przykłady i gotowe scenariusze rozmów!



COLD CALLING. TRENING MOTYWACYJNY.

Podnieś skuteczność o 30% i polub "zimne" telefony dzięki serii motywujących ćwiczeń na dzwonienie!



SKUTECZNA SPRZEDAŻ

Wiesz, że masz świetną ofertę, ale klienci mówią Ci, że "nic nie potrzebują", bo "są zadowoleni"? To ebook dla Ciebie!



SPRZEDAŻ. TYLKO SPRAWDZONE TECHNIKI

Osiągaj maksymalne wyniki sprzedażowe korzystając z najlepszych technik!



PLANER SPRZEDAŻOWY

Zaplanuj aktywny dzień sprzedażowy!
Zmotywuj się do działania z miesięcznym i dziennym planem sprzedaży!

[PRZEJDŹ DO SKLEPU](https://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 EKSPERTSKICH DLA



www.IzaKrejcaPawski.pl