



JAK WYRÓŻNIĆ SIĘ NA TLE KONKURENCJI PODCZAS SPOTKAŃ ONLINE/ TELEFONICZNEJ SPRZEDAŻY?

Wypisz 3 najczęstsze błędy, które popełniają przeciętni handlowcy:

- 1.
- 2.
- 3.

ZADANIE: usuń je z Twojej strategii spotkania online/ telefonicznej rozmowy

JAK PREZENTOWAĆ OFERTĘ? SKUP SIĘ NA KLIENCIE

Jaką transformację przejdzie klient?

- 1.
- 2.
- 3.

ZADANIE: stwórz prezentację i poprowadź spotkanie/ spotkanie online, które ją pokazuje

Etap 1:

Etap 2:

Etap 3:

Twoje ważne wnioski:



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



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 KSIĄZEK, 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