

Edycja 2015



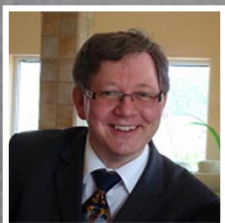
Jak skutecznie podnieść sprzedaż w 97 dni?

WARSZTATY

Grant
z Programu
Rozwoju
Sprzedaży

Projekt
i realizacja

*dr Mariusz
Salamon*



Czy w 97 dni da się naprawdę znacząco zwiększyć sprzedaż?

Tak, ale pod warunkiem, że zrozumiesz, iż najważniejsze jest tak naprawdę to, co z reguły zostawiasz na koniec



Jeśli nie podejmujesz zmian to głównie dlatego, że nie uświadamiasz sobie w pełni konsekwencji tego, co będzie, gdy niczego nie zmienisz!

Naprawdę w efekcie tych warsztatów zamierzasz cokolwiek zmienić?!

Zawsze najpierw zadбай o skupienie uwagi rozmówcy, zanim cokolwiek będziesz komunikować



Za koncentrację uwagi odpowiada w mózgu ta sama strefa, która informuje nas o zagrożeniach i mechanizm koncentracji uwagi jest powiązany z systemem hormonalnym wzmacniającym reakcję obronną na zagrożenia!

Dlatego, gdy tylko skupisz uwagę – rozluźnij!



Z tych wszystkich powodów technika **ZADEK** ma nadzwyczajna skuteczność w zakresie zmiany przekonań klienta, np. w odniesieniu do ceny!



Zaskoczenie

Argumenty

Dowody

Eksperyment

Kontrakt



Pamiętaj – przekonuje tylko to, co wpływa na uwagę, zmysły, emocje i pamięć równocześnie.

Kluczowa jest liczba zaangażowanych

zmysłów

Ale uwaga! Nie przekonasz do zmiany myślenia klienta, jeśli nie masz dostatecznie silnych argumentów. Nie wmówisz, że produkt identyczny, a droższy klient powinien kupić zamiast tańszego. Mózg, także podświadomy, jest inteligentny. Robienie wody z mózgu jest możliwe tylko na krótką metę!

Żadnej rozmowy **techniką** **sekwencyjną ZADEK** nie da się przygotować improwizując u klienta.



- Zmiany i warianty mogą dotyczyć tylko niuansów słownych, ale żaden, nawet bardzo doświadczony handlowiec w nerwach u klienta nie wymyśli żadnego nowego argumentu. Co najwyżej użyje innego, zmodyfikowanego pod wpływem słów i reakcji klienta, przykładu!
- Nie masz dobrych argumentów, anegdot, dowodów i empirycznych sposobów – nie pojawią się cudownie w trakcie spotkania!
- Liczysz na cud – powodzenia.
- Liczysz na skutek – do roboty!

Część II

Jak szybko i nadzwyczaj łatwo zbudować zaufanie z nieufnym lub agresywnym rozmówcą?



Zaufanie jest jak gumka do mazania

Maleje z każdą pomyłką, którą popelnisz.

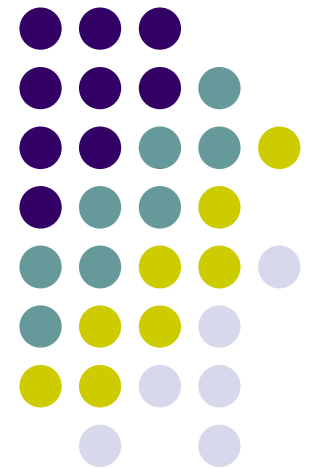
www.demoty.pl - Demotivational posters.



ZAUFANIE

W dzisiejszych czasach tak rzadko występuje pomiędzy ludźmi, że Google nie potrafiło pokazać żadnego sensownego obrazka.

www.demoty.pl - Demotivational posters.



Jak się buduje relacje handlowca z klientem?

- Tylko poprzez **emocje zaufania!**

Jesteś kimś, kogo potrzebuję, bo:

- Jest mi z Tobą przyjemniej niż z innymi.
- Mam z Tobą mniej stresów niż z innymi.
- Słuchasz mnie lepiej niż inni, czyli znasz moje potrzeby.
- Rozumiesz mnie lepiej niż inni.
- Ty to naprawdę masz, a inni tylko tak mówią.
- Masz coś, czego nie mają inni.
- Wiesz coś, czego nie wiedzą inni.
- Potrafisz coś, czego nie potrafią inni.
- Robisz coś, czego nie robią inni.
- Bycie z Tobą jest ekscytujące.
- Robisz wrażenie lepsze niż inni.
- Troszczysz się bardziej niż inni.
- Pasujesz mi bardziej niż inni.



**POZNASZ
aż 13
wyjątkowych
sposobów
skutecznego
uwodzenia
klienta**



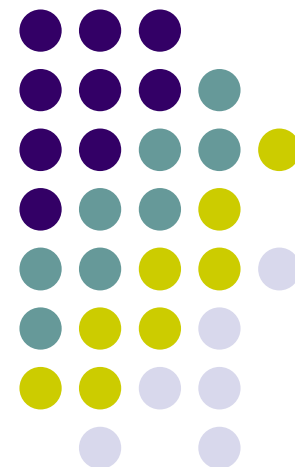
Część III

Jak poprawić prezentację, by szybciej i efektywniej prowadziła do zamknięcia sprzedaży?

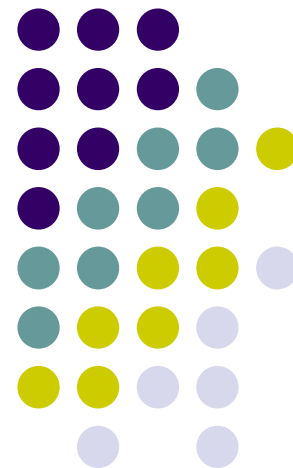
Wielu specjalistów mówi o efekcie WOW!



Czy potrafisz prowadzić rozmowę handlową tak, aby wywołała efekt WOW?



Poznaj 13 magicznych technik zwiększania sprzedaży



**A teraz dwa sposoby, które mają
kluczowy wpływ na wynik.**

**Zacznij od nich, a przekonasz się, że
efekt pojawi się natychmiast!**

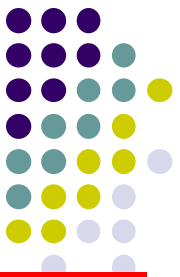


**Ty decydujesz,
co zrobisz
z usłyszanymi
treściami.**

**Skorzystaj
mądrze!**

**Oba sposoby są efektem dobrego
wykorzystania techniki ZADEK! Polecam!**

Najpierw **kontraktowanie** przed każdym skierowaniem oferty!



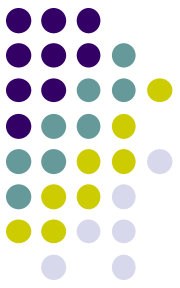
Zawsze umawiaj się transakcyjnie z klientem, zanim skierujesz do niego ofertę!

- Dlaczego tak wiele wysyłanych ofert kończy się niczym i jak to najprościej zmienić?



Kluczową umiejętnością na tym etapie jest sztuka zadawania dobrych pytań transakcyjnych! Naucz się tej prostej rzeczy!

Powiąz kanały komunikacji z techniką **ZADEK**, a przekonasz się, że potrafisz sprzedawać znacznie lepiej!

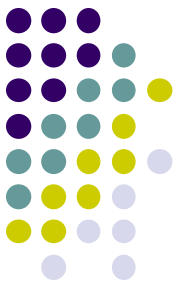


- Wybierz aktywne kanały Twojej sprzedaży i zbuduj **dobry ZADEK**, a przekonasz się, że wyjdzie z tego fantastyczna i nadzwyczaj skuteczna prezentacja handlowa i idealny model sprzedaży!

To najważniejsze narzędzie w przygotowaniu wizyt, rozmów u klienta!



Które z technik wykorzystasz od dziś w swojej pracy z klientem?



CZEKAMY NA CIEBIE:

15.12 LUBLIN

16.12 RZESZÓW

17.12 KRAKÓW

18.12 ZGIERZ k. ŁODZI

22.12 WARSZAWA

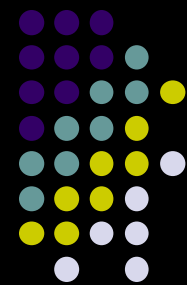
13.01 OLSZTYN

14.01 GDAŃSK

15.01 BYDGOSZCZ



Tylko będąc gotowym zadeklarować podjęcie zmian od dziś masz szansę naprawdę cokolwiek wdrożyć!



Salamon Consulting: Szkolisz się tak skutecznie, że kochasz to, co robisz