

Nieważne, ile wiesz, ważne, co z tego stosujesz w praktyce



100 SEKRETÓW MISTRZA SPRZEDAŻY

Arkadiusz Bednarski

one EXCLUSIVE
BOOKS

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Projekt okładki: Anna Mitka
Szablon składu i skład: Adrian Partyka

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
<http://onepress.pl/user/opinie?100mis>
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-8093-1

Copyright © Helion 2013

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)



Spis treści

Rozdział 1. Czym jest sprzedaż? · 11

Rozdział 2. Metoda i motywacja · 27

Rozdział 3. Trendy · 113

Rozdział 2.

Metoda i motywacja

Żeby odnieść sukces w czymkolwiek, co robisz, musisz sobie odpowiedzieć na dwa pytania: jak i dlaczego?

Jak to kompetencje. Bez określonej wiedzy i pewnych umiejętności nie będziesz w stanie odnieść sukcesu. Możesz dojść do pewnego momentu, ale dalej nie przejdiesz. Jednak same kompetencje nie wystarczą. Jeżeli nie znasz odpowiedzi na pytanie *dłaczego*, czyli nie posiadasz odpowiedniej motywacji, nie wykorzystasz swoich kompetencji, niezależnie od tego, jak ogromne one są.

Motywacja i kompetencje działające pospołu zapewnią ci sukces.

*Pierwszym krokiem ku sukcesowi
w sprzedaży nie jest perfekcyjne
opanowanie wiedzy na temat produktu
ani szkolenie w zakresie technik sprzedaży,
tylko poznanie swoich ograniczających
przekonań*

Ta zasada dotyczy nie tylko przekonań na temat sprzedaży, sprzedawców, klientów, produktu, gospodarki czy rynku. Odnosi się ona także do przekonań na swój temat, na temat innych ludzi, świata, życia itd. Jeżeli zaakceptujesz twierdzenie, że klienci są trudni, to przekonanie nie przyczyni się bynajmniej do poprawy twoich wyników w sprzedaży. Jeżeli natomiast będziesz uważał, że ludzie są otwarci i sympatyczni, twoja praca stanie się łatwiejsza, a efekty pojawią się szybciej, niż się spodziewasz.

Nie jest możliwe nie mieć żadnych ograniczających przekonań. Jednak te, które mają wpływ na twój sukces, zdecydowanie warto ograniczyć.

Jeżeli brakuje ci motywacji, zacznij od zdiagnozowania swoich ograniczających przekonań — tu się wszystko zaczyna

Wielu sprzedawców walczy ze swoimi błędami. Uważają, że powodem ich słabych wyników w sprzedaży, niechęci do umawiania spotkań czy problemów z finalizowaniem jest brak odpowiednich kompetencji albo spadek motywacji. Jednak często bliższe poznanie tego, o czym myślą, i jakie mają opinie, uwidoczniło problem. Były nim zazwyczaj ograniczające przekonania, a co najciekawsze, najczęściej związane z tym, że ktoś nie jest czegoś wart lub jest czegoś innego. Najczęściej wielu handlowców uważa, że są warci tego, żeby dużo zarabiać. Wystarczy zmiana i uwarunkowanie nowych, wzmacniających przekonań i nagle okazuje się, że nie ma problemów z umawianiem spotkań, finalizacją czy chęcią działania.



Trwały i wymierny sukces ma zawsze dwie składowe: wizję i działanie

Czy wiesz dokładnie, dokąd zmierzasz i co chcesz osiągnąć? W przypadku większości zawodów nie ma to większego znaczenia, bo i tak pracownicy wykonują polecenia przełożonych lub właścicieli. Często nie ma to także znaczenia w przypadku wielu twórców, którzy działają pod wpływem chwilowego impulsu, zwanego weną. Jednak w przypadku kogoś, kto chce osiągnąć trwały i wymierny sukces w sprzedaży, która jako jeden z nielicznych zawodów daje nieograniczone możliwości, wizja jest kluczowa. To ona bowiem wytycza kurs, po którym się poruszasz, oraz dyktuje tempo, w jakim się tym kursem poruszasz.

Jednak wizja to założenia, a działanie to realizacja tych założeń w praktyce. Bez działania niczego nie osiągniesz. Dlatego musisz mieć pewność, że każdego dnia robisz coś w kierunku osiągnięcia swojej wizji.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION

- 
- The image shows four hands, two from the top and two from the bottom, holding four puzzle pieces. Three pieces are olive green and one is red. The hands are positioned as if they are about to assemble the pieces into a square. The background is plain white.
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>



Od ilu lat pracujesz jako sprzedawca? A może dopiero zaczynasz swoją przygodę ze sprzedażą? Na pewno masz już na swoim koncie jakieś sukcesy, ale i porażki. Wiesz, że pomimo kryzysów, wymagających klientów i dużej konkurencji sprzedaż nie tylko bywa źródłem dochodów, lecz także może Ci dostarczyć wiele osobistej satysfakcji. Twoje zasoby wiedzy i umiejętności wciąż rosną, lecz czasami brakuje Ci tego czegoś — właściwej, konkretnej porady, przychodzącej w odpowiednim momencie.

100 sekretów, którymi dzieli się z Tobą Mistrz Sprzedaży, to niezbędnik wybitnego handlowca. Czasem zasady wydadzą Ci się oczywiste, czasem odkrywczyste, a przy niektórych zatrzymasz się i powiesz: „To jest to!”. Rady zamieszczone w tej książce są krótkie i treściwe. Stworzone specjalnie dla Ciebie — człowieka zajętego, zawsze w biegu, który nie ma czasu na zagłębianie się w filozoficzne dywagacje. Przeczytaj je, a spojrzysz na proces sprzedaży z innej strony, będziesz w nowy sposób myśleć o swojej pracy, klientach, ich celach i oczekiwaniach.

Pamiętaj! Po przeczytaniu tej książki nie pożyczaj jej nikomu na dłużej. Na pewno będziesz wracać do niej wielokrotnie.



Arkadiusz Bednarski — jeden z czołowych polskich autorytetów w zakresie sprzedaży, a także trener rozwoju osobistego. Prowadzi autorskie seminaria i szkolenia w kraju i za granicą. Ze sprzedażą związany od 20 lat. Twórca *Wzorca Pytań Prowadzących*, jednej z najbardziej skutecznych metod sprzedaży. Założyciel i pierwszy właściciel firmy szkoleniowo-doradczej Top Training. Autor jedenastu książek, w tym bestsellerów: *Mistrz sprzedaży* i *Arcymistrz sprzedaży*.

książkiklasybusiness

nr katalogowy: 14785



Księgarnia Internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:

0 801 339900
0 601 339900

one
press

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://onepress.pl/novosci>

Helena BA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 83
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

cena: 24,90 zł

ISBN 978-83-246-8093-1

