

Arkadiusz Bednarski



40
nowych
sekretoów!

140 SEKRETÓW

MISTRZA SPRZEDAŻY



onepress
EXCLUSIVE

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: ULABUKA

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/100mi2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-3523-3

Copyright © Helion 2017

Printed in Poland.

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

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



Spis treści

Rozdział 1. Czym jest sprzedaż? · 13

Rozdział 2. Nastawienie i motywacja · 31

Rozdział 3. Wiedza i umiejętności · 85

Rozdział 4. Trendy · 157

Rozdział 2.
*Nastawienie
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 *daczego*, czyli nie posiadasz odpowiedniej motywacji, nie wykorzystasz swoich kompetencji, niezależnie od tego, jak ogromne one są.

Motywacja i kompetencje działające wspólnie zapewnią Ci sukces.

Pierwszym krokiem ku sukcesowi w sprzedaży jest nie 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 oni, 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, pozwalało uwidocznić problem. Były to zazwyczaj ograniczające przekonania, a co najciekawsze, najczęściej związane z tym, że ktoś nie jest czegoś wart lub jest czegoś innego. Handlowcy w większości uważają, że są warci tego, żeby dużo zarabiać. Wystarczy wprowadzenie nowych, wzmacniających przekonań i nagle się okaże, 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 sposobów działalności 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 tylko założenia, a dopiero działanie jest realizacją tych założeń w praktyce. Bez działania niczego nie osiągniesz. Dlatego musisz mieć pewność, że każdego dnia robisz coś w kierunku osiągnięcia swojej wizji.



*Sukces nie bierze się z myślenia,
tylko z działania*

Działanie to podstawa sukcesu. Zbyt często odgrywamy pewne rzeczy jedynie w naszych głowach, zamiast po prostu działać. Uwierz mi, ludzie, którzy mniej myślą, mniej analizują, mniej rozważają, mniej się zastanawiają, są o wiele szczęśliwsi.

Chociaż najczęściej sukces ma swój początek w myśleniu, to faktem staje się dopiero dzięki działaniu.

Wiedza jest ważna, bo daje podstawy. Pozwala unikać błędów i koncentrować się na tym, co może przynieść sukcesy.

Jednak dopiero działanie, jakie podejmujemy, może poprowadzić nas ku naszym celom. Tym działaniem jest:

- poszukiwanie nowych klientów,
- wystukanie na klawiaturze numeru telefonu i wciśnięcie przycisku z symbolem słuchawki,
- wejście do samochodu i jazda na spotkanie z klientem,
- próba oddalenia obiektywności klienta.



Tym działaniem są także:

- próby, które podejmujesz, aby zamknąć sprzedaż i podpisać umowę;
- prośby o referencje, które kierujesz do klienta po udanym spotkaniu handlowym.

To właśnie te działania prowadzą Cię do sukcesu.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION

- 
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>

Przeczytaj, zapamiętaj i stosuj!

Nie ma znaczenia, czy jesteś początkującym sprzedawcą, czy doświadczonym weteranem — ta krótka, konkretna książka z pewnością Ci się przyda.

Oto 140 sekretów mistrza sprzedaży. Twój niezbędnik, zbiór najlepszych wskazówek dla skutecznego handlowca. Sięgnij po nie teraz, przeczytaj szybko (są bardzo zwięzłe napisane) i lepiej nikomu nie pożyczaj, ponieważ będziesz do nich często wracać.

Szczególnie przed spotkaniami z ważnymi klientami! Bo choć niektóre ze spisanych tu sekretów mogą wydać Ci się znajome (to świetnie, że już je znasz!), inne okażą się odkrywcze i przeniosą Cię na wyższy poziom handlowania. Przy niektórych zatrzymasz się dłużej i pomyślisz sobie: „To jest to! Tego mi brakowało!”.

To właśnie ona — wiedza dotychczas nieodkryta — pomoże Ci odnieść imponujący zawodowy sukces i dołączyć do elitarnego grona Mistrzów Sprzedaży.

Arkadiusz Bednarski — jeden z najbardziej znanych polskich trenerów, coachów i mentorów. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju osobistego i sprzedaży; prowadzi je w kraju i za granicą. Ze sprzedażą związany jest od 1994 roku. W trakcie swojej kariery zawodowej pracował jako sprzedawca, menedżer i prezes zarządu. Autor czternastu książek, w tym bestsellerów *Mistrz sprzedaży* i *Arcymistrz sprzedaży*.

książkiklasybusiness



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

onepress

Sprawdź najnowsze promocje:

- <http://onepress.pl/promocje>
 - Książki najchętniej czytane:
 - <http://onepress.pl/bestsellery>
- Zamów informacje o nowościach:
● <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

ebook dostępny wyłącznie na:

ebookpoint^{PL}



ISBN 978-83-283-3523-3



cena 34,90 zł