

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Przedstawiciel SuperJa

Autor: Tony Buzan, Richard Israel

Tłumaczenie: Jakub Góralczyk

ISBN: 978-83-246-1355-7

Tytuł oryginału: Superself

Format: 170x230, stron: 144



**Lata nauki, opasłe tomy, nowatorskie teorie,
sprawdzone sposoby, szanowani mentorzy, profilowane szkolenia...**

NIECH MI W KOŃCU KTOŚ TO NARYSUJE!

Sprzedawca jak z obrazka. Nie za górami, nie za lasami, ale tu i teraz. Oto historia, która mogłaby przytrafić się i Tobie. A w zasadzie przytrafi Ci się, kiedy tylko zaczniesz czytać i oglądać ten komiks. Bawiąc się świetnie, niepostrzeżenie będziesz zdobywać bardzo cenne umiejętności handlowe. Umiejętności, które drzemają w Tobie od dawna i tylko czekają, byś wreszcie je kiedyś rozwinął. Twój wewnętrzny Przedstawiciel SuperJa jest już gotów na wyzwania, osiągnięcie sukcesu i satysfakcji oraz zdobywanie przewagi nad innymi handlowcami. Na co więc jeszcze czekasz?

Proces sprzedaży zawsze zaczyna się w Twojej głowie – im lepiej zrozumiesz jego mechanizm, tym lepsze wyniki będziesz w stanie osiągnąć. Nie zapominaj jednak, że wszystko będzie przyjemniejsze i przyniesie Ci większe zadowolenie, jeśli zamiast postrzegać zawodowe obowiązki jako zło konieczne, zaczniesz czerpać z nich maksimum radości! Odpręż się, rozsiądź wygodnie i wraz z Bobem oraz Sue – bohaterami Twojej nowej lektury – zgłębiaj tajniki efektywnego handlowania. Baw się znakomicie przy rysunkowych okienkach, które nauczą Cię wykorzystywać zarówno wyobraźnię, jak i logiczne myślenie, bezbłędnie zapamiętywać imiona i twarze oraz ustawiać mentalny kompas sprzedaży zawsze w jednym kierunku – w stronę SUKCESU.

Oparty na międzynarodowym bestsellerze Sprzedaż z Głową komiks Przedstawiciel SuperJa jest świetnym szkoleniem, pozwalającym:

- surfować po własnym umyśle za pomocą map myśli;
- ćwiczyć mózg i pamięć jak na zajęciach fitness;
- wykorzystywać palce – zarówno rąk, jak i nóg – podczas tworzenia skojarzeń;
- angażować wszystkie zmysły w służbie sprzedaży;
- nie łapać zadyszki podczas wyczerpujących treningów szarych komórek.

Pierwszy profesjonalny komiks na temat handlu i sprzedaży w Polsce

Spis treści



Przedmowa.....	5
Wstęp.....	7



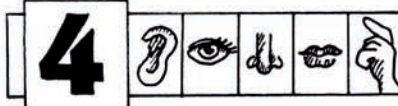
Ty i Twoje SuperJa	9
--------------------------	---



Palce pamięci.....	17
--------------------	----



3 A.....	24
----------	----



Zmysły sprzedaży.....	29
-----------------------	----



Złote zasady sprzedaży.....	34
-----------------------------	----



Fabryka imion i twarzy	37
------------------------------	----



Informajtek	43
-------------------	----



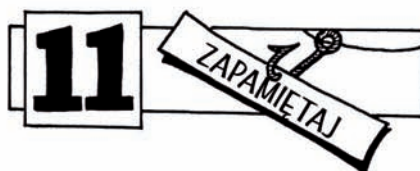
Mapy myśli ® 49



Właściwe opakowanie 60



Całościowy wizerunek 65



Haczyki pamięci 70



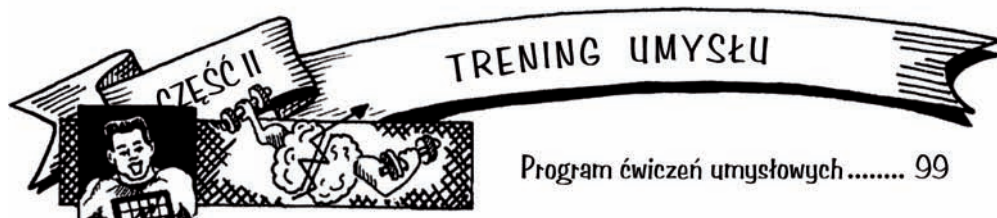
Wewnętrzne modelowanie ® 77



Mentalny kompas sprzedaży 83



Ułożone puzzle 88

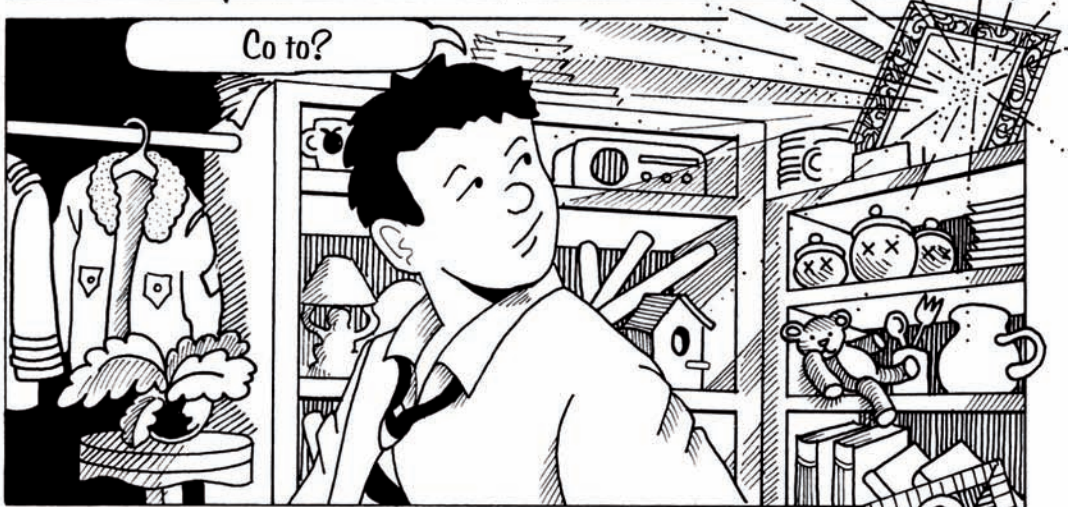


Program ćwiczeń umysłowych 99

Ty i Twoje ¹ SUPERJA

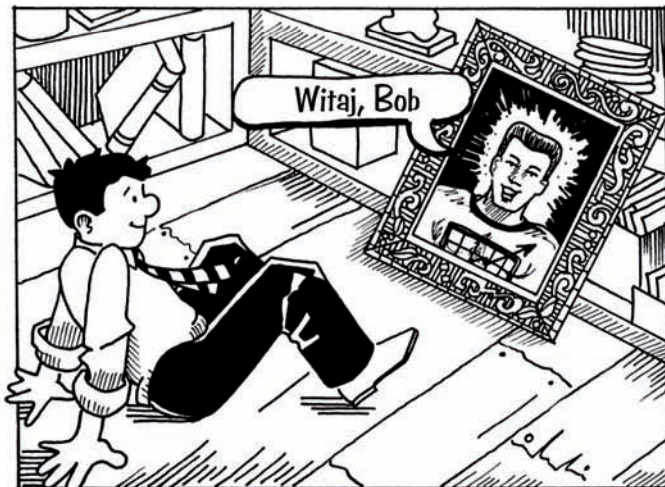
Poranek
w Ace
Properties





Bob jeszcze
nie wiedział,
że jego życie
właśnie miało
ulec zmianie...

Na zawsze!



Tak, Bob.
Jestem twoim
SuperJa



Nauczę ciebie
i Sue wszystkiego,
czego potrzeba,
aby poprawić wasze
wyniki sprzedaży!

Bob
odkrywa
swoje
SuperJa
i rozpoczyna
się
nasza
przygoda

Czyżbym
znalazł formułę
na sukces?



Bob biegnie do domu, aby
wręczyć Sue swój prezent

Pamiętaj Czytelniku,
także wewnątrz Ciebie
znajduje się
SuperJa
które czeka,
aby się wydostać

ĆWICZENIE 1.

Ty i Twoje SuperJa

We wstępie poznałeś SuperJa Boba. W każdym z nas drzemie SuperJa, które może znacznie polepszyć nasze wyniki sprzedaży.

Poniższe ćwiczenia pomogą Ci odnaleźć Twoje SuperJa. Czystą kartkę papieru zatytułuj „Mogę poprawić swoje wyniki sprzedaży poprzez...” i poniżej wypisz wszystkie swoje pomysły. Nie spiesz się. Kiedy wyczerpiesz już wszystkie pomysły, umieść kartkę w bezpiecznym miejscu — sięgniesz po nią we właściwym czasie. Zrób to teraz, zanim zaczniesz czytać dalej.

Następnie przez kolejne dziesięć minut rób coś zupełnie innego — idź na spacer, poczytaj gazetę, posłuchaj radia itd. Potem weź w rękę inną czystą kartkę papieru i bez odnoszenia się do pierwszej listy z odpowiedziami napisz: „Mogę poprawić swoje wyniki w sprzedaży poprzez...” i ponownie zapisz wszystkie swoje pomysły, jednak tym razem lewą ręką (lub — jeśli jesteś leworęczny — prawą). Nie spiesz się. Zwróć uwagę na to, co czujesz, pisząc drugą ręką. Ponieważ każdą ręką kontroluje inna część mózgu, pisanie drugą ręką pozwoli Ci odkryć tę zazwyczaj mniej używaną stronę i nowe kierunki myślenia.

Kiedy już skończysz, porównaj swoje pomysły z tymi z poprzedniej kartki. Jakie wnioski się nasuwają? Czy obie strony są takie same, czy odkryłeś jakąś nową część siebie? Powtarzaj to ćwiczenie co kilka tygodni. Możesz zmieniać zdania.

- Mogę znaleźć nowych klientów poprzez...
- Mogę rozwinąć swoje umiejętności sprzedaży poprzez...
- Mogę rozwinąć swoją wiedzę o produktach poprzez...
- Mogę rozwinąć swoje umiejętności obsługi klienta poprzez...
- Mogę sprawić, że mój klient poczuje się wyjątkowo, poprzez...

Wymyśl swoje własne zdania, a odpowiedzi zachowaj na przyszłość. W miarę upływu czasu i praktykowania tego ćwiczenia przydadzą się one podczas refleksji nad postęпами.