



© Copyright by Heksagon sp. z o.o., rok 2017

Autorzy: Fryderyk Karzełek

Tytuł: Kurs: Sprzedaż Naturalna

Wydanie I

Heksagon sp. z o.o.

ul. Mickiewicza 29

40-085 Katowice

[www.graomilion.pl](http://www.graomilion.pl)

e-mail: kontakt@graomilion.pl

Autor oraz firma Heksagon 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 firma Heksagon nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w tej książce.

Niniejsza publikacja ani żadna jej część nie może być kopiowana i w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody firmy Heksagon. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.



SPRZEDAŻ TO NAJBARDZIEJ PODNIECAJĄCA CZYNNOŚĆ, KTÓRĄ MOŻESZ ROBIĆ W UBRANIU!!

*F. Karzełek*

1. Czym jest dla Ciebie sprzedaż naturalna - wymień 10 zalet sprzedaży naturalnej:

- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) .....
- e) .....
- f) .....
- g) .....
- h) .....
- i) .....
- j) .....



2. Na czym polega zasada Charliego Woopa?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Jakie 6 kroków dzieli Cię od wiedzy do rezultatu?

1 - Wiedza

2 .....

3 .....

4 .....

5.....

6 - Rezultat

4. Co musisz zrobić, aby utożsamić się z zawodem sprzedawcy jako osoby, która rozwiązuje problemy klienta?

.....


.....

.....

.....

.....

.....



5. Po czym rozpoznasz, że utożsamiłeś się ze sprzedażą naturalną?

.....

.....

.....

.....

.....

Bez odpowiedniej motywacji nie będziemy w stanie mentalnie przygotować się do ciężkiej nie raz orki, która ma nam przynieść spodziewany efekt.

*F. Karzełek*

6. Jakie 10 czynności wykonasz w ciągu najbliższego tygodnia, aby stać się lepszym sprzedawcą?

- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) .....
- e) .....
- f) .....
- g) .....
- h) .....
- i) .....
- j) .....



7. Dlaczego wg Fryderyka standardowe techniki sprzedaży nie działają?

.....

.....

.....

.....

.....

8. Jaki wg Fryderyka jest dzisiejszy klient i czego od nas oczekuje?

.....

.....

.....

.....

.....

9. Jakie 5 rzeczy możesz zmienić w swojej sprzedaży, aby klient wpłacał na Twoje emocjonalne konto zaufania:

- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) .....
- e) .....



SPRZEDAŻ NATURALNA

To od nas dziś zależy bowiem to, czy zbliżając się siedemdziesiątki, wciąż będziemy na czyjejs łasce lub niełasce, czy też będziemy panami sytuacji mogącymi z pełnym przeświadczeniem powiedzieć: „Nic nie muszę”.

*F. Karzełek*

10. Jak zachowujesz się, kiedy wpadasz w tryb awaryjny?

.....

.....

.....

.....

.....

11. Wypisz 20 swoich mocnych stron, które pomogą Ci w zostaniu sprzedawcą naturalnym:

- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) .....
- e) .....
- f) .....
- g) .....
- h) .....
- i) .....
- j) .....
- k) .....
- l) .....
- m) .....
- n) .....
- o) .....
- p) .....
- r) .....
- s) .....
- t) .....
- u) .....



## **Dekalog komunikacji**

- I W czasie rozmowy masz prawo milczeć.
- II Wszystko, co powiesz w formie twierdzącej może być (i najczęściej jest) wykorzystane przeciwko Tobie.
- III Logiczne argumenty użyte w czasie rozmowy są najczęściej intelektualnym gwałtem na rozmówcy i prowadzą do braku skuteczności negocjacji.
- IV Naucz się słuchać aktywnie.
- V W czasie rozmowy unikaj sporów z rozmówcą, aby nie doprowadzić do trybu awaryjnego. Formuła „tak, ale” jest zakazana!
- VI Przed rozmową niczego nie zakładaj. Błędne założenia zmieniają rzeczywistość.
- VII Naucz się zadawać pytanie celem pozyskania informacji o kluczowych sprawach dla rozmówcy.
- VIII Stosuj pauzę, jako znakomite narzędzie komunikacji.
- IX Po wypowiedziach rozmówcy stosuj parafrazę, aby upewnić się, że komunikacja nie została zerwana.
- X Nie musisz wszystkiego wiedzieć. Wykorzystuj tylko sprawdzone informacje!

*Fryderyk Karzełek*



12. Na podstawie Dekalogu Komunikacji napisz 10 działań, które zmienisz w swojej dotychczasowej komunikacji z klientem:

- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) .....
- e) .....
- f) .....
- g) .....
- h) .....
- i) .....
- j) .....



13. Jakie czynności powinieneś wykonać przed rozmową handlową ?

.....

.....

.....

.....

.....

14. Napisz schemat swojej rozmowy telefonicznej, stosując zasady Fryderyka.

.....

.....

.....

.....

.....

15. Jakie są 3 sytuacje wyjściowe w sprzedaży i jak sobie z nimi poradzisz?

Opisz jak potraktujesz każdego z klientów w 3 różnych sytuacjach wyjściowych.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Pragniemy zmieniać świat, ale już nie bardzo chcemy zmieniać siebie  
lub oczekujemy, że to świat zmieni się dla nas.

*F. Karzełek*

SPRZEDAŻ NATURALNA

16. Jak rozpoznasz poszczególne Profile Zachowań Klientów

Dominujący -

.....

.....

.....

.....

.....

Inicjatywny -

.....

.....

.....

.....

.....

Stały -

.....

.....

.....

.....

.....

Krytyczny -

.....

.....

.....

.....

.....

17. Jak oceniasz swój profil i dlaczego może on pomóc Ci w pozyskiwaniu nowych klientów?

.....

.....

.....

.....

.....

18. Dlaczego prezentacja jest najbardziej niebezpiecznym momentem w sprzedaży?

Jak możesz to zmienić?

.....

.....

.....

.....

.....

W każdej chwili, bez względu na wiek i sytuację, mamy prawo do korekty życiowych zadań.

*F. Karzełek*

19. Kiedy klient poleca produkt?

.....

.....

.....

.....

.....

20. Wypisz jak w swojej sprzedaży możesz przekroczyć oczekiwania klienta.

.....

.....

.....

.....

.....



21. Napisz 3 obiekcje, które najczęściej spotykasz podczas swoich spotkań i napisz jak z wiedzą ze szkolenia będziesz sobie z nimi teraz radził.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

