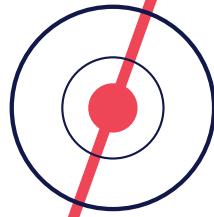




zawodowi
sprzedawcy.pl



ATOMY SPRZEDAŻY

CZYM JEST INTENCJA?

NA CO WPŁYWA INTENCJA?

- ---
- ---
- ---
- ---
- ---
- ---
- ---

MOJA INTENCJA

MÓJ PLAN MINIMUM PODCZAS ROZMÓW HANDLOWYCH

CZEMU POWYŻSZA INTENCJA JEST DLA MNIE DOBRA?

CZEMU POWYŻSZA INTENCJA JEST DOBRA DLA KLIENTA?

JAK POWYŻSZE INTENCJE WPISUJĄ SIĘ W REALIZACJĘ CELÓW FIRMY?

CZYM JEST RAPPORT?

NA CO WPŁYWA RAPPORT?

- ---
- ---
- ---
- ---
- ---
- ---
- ---

**JAKIMI DZIAŁANAMI BUDUJĘ
(SPRÓBOWAŁEM I DZIAŁA / ROBIĘ Z EFEKTEM) RAPPORT?**

- ---
- ---
- ---
- ---
- ---

O CZYM MUSZĘ PAMIĘTAĆ BUDUJĄC RAPPORT?

- ---
- ---
- ---
- ---
- ---

OPISZ TAK DOKŁADNIE, JAK TYLKO PAMIĘTASZ SYTUACJE, W KTÓRYCH Z SUKCESEM UDAŁO CI SIĘ ZBUDOWAĆ RAPPORT I PO CZYM POZNAŁEŚ / POZNAŁAŚ, ŻE TEN RAPPORT BYŁ RZECZYWIŚCIE ZBUDOWANY?

CZYNNIK, PO KTÓRYM STWIERDZAM, ŻE ZBUDOWAŁEM / ZBUDOWAŁAM RAPPORT TO

CO POMOGŁO MI W ZBUDOWANIU RAPPORTU

OPISZ SWOJĄ DEFINICJĘ ZAUFANIA

WYMIENÍ 4 SKŁADOWE ZAUFANIA - PRZEPIS NA BUDOWANIE ZAUFANIA:

-
- **P** _ _ _ _ _
 - **I** _ _ _ _ _
 - **W** _ _ _ _ _
 - **K** _ _ _ _ _
 - **ODPOWIEDZIALNOŚĆ**

OPISZ PO CZYM KLIENT POZNA TWOJĄ PRAWOŚĆ

JAK MOŻESZ PODNIEŚĆ SWOJE KOMPETENCJE?

OBIEKcje

OBIEKcja	KIEDY SIĘ POJAWIA	Z CZEGO MOŻE WYNIKAĆ I JAK SOBIE Z NIĄ RADZIĆ?

OBIEKcje

OBIEKcja	KIEDY SIĘ POJAWIA	Z CZEGO MOŻE WYNIKAĆ I JAK SOBIE Z NIĄ RADZIĆ?

**CO SPRAWI, ŻE KLIENT NIE ODBIERZE NAS JAKO OSOBĘ
NIEGODNĄ ZAUFANIA?**

**CZYM JEST JAKOŚĆ I JAK MOGĘ DOSTARCZYĆ KLIENTOWI TOWAR
DOPASOWANY DO JEGO KRYTERIÓW POSTRZEGANIA JAKOŚCI?**

JAK MOGĘ "ZASZCZEPIĆ" KLIENTA NA OBIĘCJE ZWIĄZANE Z:

BRAKIEM POTRZEBY

BRAKIEM ZAUFANIA

**PO CO ZADAWAĆ WŁAŚCIWIE PYTANIA? CO ZYSKAM
UCZĄC SIĘ TEGO?**

JAK ZADAWAĆ WŁAŚCIWIE PYTANIA?

WZÓR NA PROGRAMOWANIE WŁAŚCIWEGO PYTANIA:

POCZĄTKOWE PYTANIE (DO POPRAWY / ZMIANY):

JAKI CHCĘ MIEĆ EFEKT (CEL):

JAKI BĘDZIE KONTEKST PYTANIA:

CO POWIEM (TREŚĆ):

FORMA (JAK POWIEM):

WZÓR NA PROGRAMOWANIE WŁAŚCIWEGO PYTANIA:

POCZĄTKOWE PYTANIE (DO POPRAWY / ZMIANY):

JAKI CHCĘ MIEĆ EFEKT (CEL):

JAKI BĘDZIE KONTEKST PYTANIA:

CO POWIEM (TREŚĆ):

FORMA (JAK POWIEM):

WZÓR NA PROGRAMOWANIE WŁAŚCIWEGO PYTANIA:

POCZĄTKOWE PYTANIE (DO POPRAWY / ZMIANY):

JAKI CHCĘ MIEĆ EFEKT (CEL):

JAKI BĘDZIE KONTEKST PYTANIA:

CO POWIEM (TREŚĆ):

FORMA (JAK POWIEM):

WZÓR NA PROGRAMOWANIE WŁAŚCIWEGO PYTANIA:

POCZĄTKOWE PYTANIE (DO POPRAWY / ZMIANY):

JAKI CHCĘ MIEĆ EFEKT (CEL):

JAKI BĘDZIE KONTEKST PYTANIA:

CO POWIEM (TREŚĆ):

FORMA (JAK POWIEM):

**WŁAŚCIWE PYTANIA, KTÓRE ZADAM PODCZAS
ROZMOWY HANDLOWEJ:**

ETAP ROZMOWY + TREŚĆ PYTANIA	JAKI CEL NIM ZREALIZUJĘ
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	

**WŁAŚCIWE PYTANIA, KTÓRE ZADAM PODCZAS
ROZMOWY HANDLOWEJ:**

ETAP ROZMOWY + TREŚĆ PYTANIA	JAKI CEL NIM ZREALIZUJĘ
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	

**WŁAŚCIWE PYTANIA, KTÓRE ZADAM PODCZAS
ROZMOWY HANDLOWEJ:**

ETAP ROZMOWY + TREŚĆ PYTANIA	JAKI CEL NIM ZREALIZUJĘ
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	
ETAP TREŚĆ	