

## Rozmowy z Mistrzem Sprzedaży

Autor: [Arkadiusz Bednarski](#)

### *Wsparcie, o jakim marzy każdy sprzedawca*

Sprzedawanie to praca, która może przynieść sporo satysfakcji, duże pieniądze, awans i rozwój. Może, ale prawda jest taka, że dotyczy to nielicznych. I nie jest to kwestia szczęścia, odpowiedniego czasu, produktu czy firmy. Większość początkujących sprzedawców poddaje się, ponieważ stwierdza, że jest to zajęcie nie dla nich — za trudne, zbyt stresujące, a czasem upokarzające, bo trzeba ludziom wciskać na siłę rzeczy i usługi, których nie potrzebują. A jednak wciąż jednym z najbardziej poszukiwanych i najlepiej płatnych zawodów jest przedstawiciel handlowy.

Może Ty także myślisz o tym, by spróbować swoich sił w sprzedaży? Może właśnie zaczniesz pracę w charakterze przedstawiciela? Powiedz szczerze — czy nie chciałbyś spotkać na swojej drodze człowieka, który wprowadzi Cię w tajniki sprzedaży i nauczy wszystkiego, co sam potrafi, by dać Ci gwarancję sukcesu? Czy nie chciałbyś poznać Mistrza Sprzedaży, zobaczyć go w akcji i pozwolić, żeby wytłumaczył Ci krok po kroku, co, kiedy i jak trzeba zrobić, aby zapewnić sobie zwycięstwo? Bohater książki, którą za moment przeczytasz, ma za sobą wiele negatywnych doświadczeń zawodowych i sprzedażowych. W momencie, gdy znalazł się na samym dnie, zadał pytanie komuś, kto odmienił jego życie, pracę i postrzeganie świata. Spotkał Mistrza Sprzedaży. Odnosił sukces. Teraz czas na Ciebie. Usiądź wygodnie i wsłuchaj się w słowa Mistrza Sprzedaży...

---

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

### **SPIS TREŚCI :**

**Prolog (5)**

**Rozdział 1. (7)**

**Rozdział 2. (15)**

**Rozdział 3. (27)**

**Rozdział 4. (33)**

**Rozdział 5. (45)**

**Rozdział 6. (63)**

**Rozdział 7. (87)**

**Rozdział 8. (105)**

**Rozdział 9. (117)**

**Rozdział 10. (135)**

**Rozdział 11. (147)**

**Rozdział 12. (169)**

**Rozdział 13. (183)**

**Rozdział 14. (195)**

**Rozdział 15. (219)**

**Epilog (239)**