

Alchemia sprzedaży, czyli jak skutecznie sprzedawać produkty, usługi, pomysły i wizerunek samego siebie.

Autor: [Konrad Pankiewicz](#)

Będiesz co najmniej poirytowany faktem, jak wiele błędów popełniałeś i jak skutecznie sabotowałeś swoje osiągnięcia sprzedażowe. A wszystko to do momentu przeczytania tej książki.

Alchemia sprzedaży

Jak przekształcić każdy zawodowy kontakt w handlowe złoto?

W dzisiejszych czasach Twój sukces zależy w znacznej mierze od jakości relacji, które potrafisz zbudować. Jeśli podczas rozmowy z klientem zdołasz stworzyć nić sympatii i zaufania, wówczas realizacja Twoich celów sprzedażowych nagle okazuje się niezwykle prosta i przyjemna.

Czy chciałbyś, by Twoja praca przynosiła zarówno pieniądze, jak i pełne zadowolenie?

Ta książka nauczy Cię, jak docierać do klientów, wyzwalać w nich najlepsze emocje i nastawiać na "tak". To trening budowania dobrych relacji handlowych.

Zastanów się:

- Z jakim handlowcem chciałbyś rozmawiać?
- Co chciałbyś od niego usłyszeć?
- Jaki musiałby być, abyś chciał z nim współpracować?

Wiedz, że niewielu handlowców zadaje sobie trud poszukiwania odpowiedzi na te pytania. A to tylko początek drogi doskonalenia, na jaką wejdiesz, kiedy zaczniesz czytać tę książkę i chłonąć praktyczne rady w niej zawarte.

Poznaj Konrada Pankiewicza -- założyciela Instytutu Perswazji oraz twórcę Dynamicznego Modelu Perswazji® (Persuasion Dynamic Model®).

Konrad jest fantastycznym trenerem. Charyzmatycznym coachem. Doświadczonym praktykiem sprzedaży i marketingu.

Zobacz co o nim i jego książce sądzą autorytety perswazji, sprzedaży i marketingu:

"Wśród wszystkich Polaków znam tylko trzy osoby, od których mógłbym się uczyć perswazji. Konrad Pankiewicz jest jedną z nich. Dostarcza on nowych umiejętności i uczy technik oraz strategii, których

nie poznacie nigdzie indziej."

Dr Kevin Hogan,
autor książki ["Ukryta perswazja. Psychologiczne taktyki wywierania wpływu"](#)

"Konrad przekazuje pasjonującą wiedzę. To obowiązkowa lektura dla sprzedawców, negocjatorów i marketerów."

Bohdan Pawłowicz;
Dyrektor Generalny Międzynarodowego Stowarzyszenia Reklamy w Polsce

"Zaawansowana wiedza. Zaawansowane strategie i techniki. Wszystko bardzo profesjonalnie przekazane."

Agnieszka Bzdyra-Maciorowska
Redaktor naczelna Miesięcznika "Marketing w praktyce"

Dowiedz się:

- jak budować sympatię, wiarygodność i zaufanie
- jak dystansować konkurencję i wygrywać walkę o klienta
- jak nawiązywać relacje i przekształcać je w cenne kontrakty
- jak wykorzystywać narzędzia perswazji w skutecznej sprzedaży i obsłudze klienta
- jak umiejętnie wykorzystać wiedzę o procesach decyzyjnych Twoich klientów

To książka dla Ciebie, jeśli stawiasz zaufanie i wiarygodność ponad nieudolną manipulację prowadzącą do frustracji i nieuchronnej katastrofy.

**Książka zawiera płytę CD z pełnym szkoleniem:
"Najczęstsze techniki negocjacyjne".**

**Czy stać Cię na to, by nie zarabiać więcej? Przyjemniej? Skuteczniej?
Nie trać czasu na odpowiedź, kupuj póki jest.**

Spis treści:

O autorze	(9)
Wstęp	(11)
Ukrywana prawda o skutecznym uwodzeniu	(17)
Magiczna siła pipet, kutasików i poznańskich pyr	(25)
Różowe okulary, szwedzki pływak i nieistniejący suplement witaminowy	(29)
Jaką objętość ma Twój mięsień konsekwencji?	(35)
Pułapka maniakałnego uporu	(41)
Narzekanie na ministra spraw zagranicznych nie ma najmniejszego sensu	(49)
Jak łatwo możesz czytać w myślach swoich klientów	(51)

- Ponadczasowa prawda o filozofii sprzedaży (55)
- 3 podświadome pytania, które zadaje sobie każdy Twój klient (57)
 - Klienci nie kupują od firm - klienci kupują od ludzi (63)
 - Tylko krowa nie zmienia zdania (65)
- Jesteś nieśmiały, notorycznie się spóźniasz, a może powinieneś popracować nad swoimi umiejętnościami w zakresie perswazji? (69)
 - Dlaczego klienci mieliby kupować właśnie od Ciebie? (73)
- Najpierw wzbudź sympatię, a dopiero później sprzedawaj (77)
 - Czy grałeś kiedykolwiek w golfa? (79)
- Twój klient to istota emocjonalna - dokładnie tak, jak Ty (81)
 - Jeśli wejdiesz między wrony... (85)
 - Ciało, które mówi... (87)
 - Mów językiem zmysłów swojego klienta (91)
 - Nic tak dobrze nie działa, jak... (101)
 - 99% handlowców popełnia ten błąd (105)
 - Happy Birthday to You (111)
- Wspominasz czasem o wadach swojego produktu lub usługi? (113)
 - Oto genialny sposób na udaną rozmowę (117)
 - Obiecuj mniej... (121)
 - Jeśli masz coś do zyskania, powiedz o tym otwarcie (123)
 - 3150 brzmi lepiej niż 3000 (127)
 - Poproszę o jakąś pastę do zębów (129)
 - Uważaj na kolejność prezentacji swojej oferty (133)
 - Zostań adwokatem diabła (135)
 - Wyobraź sobie, że... (137)
- Porównania to przekleństwo. Wiesz może, dlaczego? (143)
- Generalnie państwa oferta jest dobra - jednak tym razem zdecydowaliśmy się na współpracę z inną firmą (145)
 - Dlaczego musisz uważać na pytanie "dlaczego?" (147)
 - Niech pan nie myśli, że chcę pana oszukać (151)
 - Proszę spróbować podpisać z nami umowę (153)
 - 6 kluczy do umysłu Twojego klienta (157)
- Najważniejsze słowo na literę "k", które znajduje się w tej książce, to... (183)
 - Zanotuj to sobie dokładnie! (189)
 - Twoja prywatna baza wiedzy (191)
- Coś, o czym często zapominasz podczas negocjacji (193)
 - Ustępstwo rodzi ustępstwo (199)
 - Pokaż swoją klasę (201)
 - Zawsze trzymaj rękę na pulsie (205)
 - Bezwzględnie dotrzymuj obietnic (209)
 - Najmocniej przepraszam za moje spóźnienie... (211)
 - Wykorzystuj potęgę zbudowanych relacji (213)
 - 20% jest ważniejsze niż 80% (215)
 - A może wyskoczmy gdzieś na lunch? (219)
 - Oddzielaj ludzi od problemów (221)
 - Trzymaj nerwy na wodzy (223)
 - Jak bardzo jesteś atrakcyjny? (225)
 - Zawał czy wylew? (229)
 - Znajdź swój złoty środek (231)
- 4 zasady, dzięki którym pokonasz konkurencję (235)

Nic tak dobrze nie robi, jak króciutkie résumé! (241)
Zamiast zakończenia (245)
Bibliografia (247)