

Uwodzicielska sprzedaż. Wykorzystaj atuty kobiecości, by sprzedać więcej i skuteczniej.

Autor: [Rafał Graj](#)

Handlowe wynalASKI

- Słowa, które zniewalają
- Gesty, które rzucają na kolana
- Strategie, dzięki którym wygrywasz

Bądź egoistką -- Twoje szczęście powinno być nadrzędną zasadą Twojego życia

Brian Tracy

Twoja broń kobieca

Zdolność przechodzenia przez proces sprzedaży z czarującym uśmiechem triumfu to prawdziwa sztuka, podobnie jak umiejętność uwodzenia. Kiedy zaś obie te praktyki stosuje kobieta, stają się one bardzo niebezpieczną bronią. Uwodzicielska sprzedaż to wyrafinowana gra. Jej skuteczność została potwierdzona empirycznie, a dowodem są setki zauroczonych mężczyzn, z przyjemnością przystających na biznesowe warunki stawiane im przez twardego przeciwnika w spódnicy.

Dysponujesz wspaniałymi atutami, powinnaś jednak zarządzać nimi świadomie. Dzięki różnym trikom Twoje ciało może przekazywać komunikaty bardziej wymowne niż niejedno zdanie. To, jak poruszają się Twoje nogi oraz jak wygląda Twoja biżuteria czy garderoba, stanowi silny podprogowy przekaz. Naucz się go kontrolować i wykorzystywać do własnych celów. Dowiedz się, co mówić i jak mówić, aby rozmówca spijał słowa z Twych ust. I najważniejsze -- poznaj psychologię mężczyzny, nie daj się złapać w żadną z zastawianych na Ciebie pułapek. Bądź uwodzicielska, ale przede wszystkim pozostań profesjonalną kobietą biznesu.

- Sprawdź, jak jesteś postrzegana przez mężczyzn.
- Wykorzystaj strategię mowy ciała przy różnych okazjach.
- Dowiedz się, jak działa magia przekazu werbalnego.
- Poznaj i stosuj cechy ubioru kobiety z klasą.
- Ćwicz i zostań mistrzynią uwodzenia w sprzedaży.

Szkolenie powstało częściowo w oparciu o wiedzę Briana Tracy'ego, światowej klasy eksperta od sprzedaży.

Spis treści:

Wprowadzenie (7)

Jak powstał projekt Uwodzenie w sprzedaży - i dlaczego prowadzeniem go zajmuje się mężczyzna? (9)

- Dlaczego warto wykorzystywać uwodzenie w sprzedaży? (10)

Wstęp (13)

Rozdział 1. Postawa i umiejętności kobiety będącej sprzedawcą (15)

- Co tak naprawdę sprzedajesz? (16)
- Żeby coś kupić, najpierw musisz coś sprzedać (19)
- Pasja (21)
- Sprzedajemy tak naprawdę wszystko... (21)
- Twój stan emocjonalny (23)
- Daj klientowi to, czego chce - i jeszcze więcej... (24)
- Zasada "win to win" (25)
- Twoja pewność siebie... (26)
- Zatrzymaj klienta na dłużej (27)
- Tajemnice systemów sprzedaży (28)

Rozdział 2. Uwodzieleńska mowa ciała (33)

- Co to jest mowa ciała? (33)
- Dlaczego korzystać z mowy ciała, uwodząc w sprzedaży? (33)
- Twój chód i biodra (36)
- Ustawienie nóg (36)
- Biżuteria i długopis (39)
- Niezwykle skuteczne triki i strategie mowy ciała (41)

Rozdział 3. Sposób ubierania się (43)

- Jak cię widzą, tak cię piszą (43)
- Klasyczny ubiór (46)
- Cechy ubioru kobiety z klasą (47)
- I na koniec - zapach (49)
- Sztuczki tuszujące niedoskonałości (50)
- Nierealna piękność wzorem kobiecości (51)

Rozdział 4. Ton głosu (55)

Rozdział 5. Dopasowanie i kotwice (59)

- Dopasowanie (59)
- Kotwice (61)

Rozdział 6. Psychologia mężczyzny (63)

- Różnice w myśleniu kobiety i mężczyzny (63)
- W jaki sposób mężczyźni postrzegają kobiety? (65)
- Biologia szukania partnera (68)

Rozdział 7. Magia języka (71)

- Linia czasu a lingwistyka (72)
- Kasowniki "nie" i "ale" (74)
- Struktura metamodelu (76)
- Zniekształcenia (79)

- Potencjalny wybór (81)

Rozdział 8. Niezwykły coaching "uwodzenie w sprzedaży" (83)

Rozdział 9. Trening czyni mistrza (89)

- Ćwiczenie 1 (91)
- Ćwiczenie 2 (92)
- Ćwiczenie 3 (93)
- Książka a szkolenie na żywo (93)

Najlepsze zakończenie (97)

Skorowidz (101)