

Wszyscy jesteśmy sprzedawcami!

Autor: [Katarzyna Olejniczak](#)

Ludzkie oblicze sprzedaży

Sprzedaż nie jest zwykłą pracą etatową. Jeśli ją tak potraktujesz, ona zrobi to samo i po kilku godzinach odstawi Cię w kącie. A tego byś nie chciał, prawda? Wszystko zmieni się, gdy wyobrazisz sobie sprzedaż jako sieć relacji międzyludzkich, czyli jako możliwość nawiązania kontaktu między Tobą i Twoim klientem. Bo sprzedaż to całe Twoje życie. To sposób, w jaki wpływasz na swoje otoczenie, bliskich, dzieci czy szefa, którego po raz kolejny chcesz przekonać, że zasługujesz na podwyżkę. I oczywiście na wszystkich Twoich klientach.

Zastanawiasz się, czy ta książka jest dla Ciebie? Jeśli coś jest dla wszystkich, to w zasadzie dla kogo konkretnie? -- myślisz sobie. Podręcznik ten powstał z myślą o sprzedawcach, choć nie tych, dla których "klient" równa się "przelew". To książka, która udowadnia, że klient to człowiek! Nawet jeżeli nie zajmujesz się handlem, ale Twoja praca polega na kontaktach z ludźmi, znajdziesz tu bezcenne wskazówki, dotyczące komunikacji.

Gdy klient jest celem działania, sprzedaż będzie jego efektem!

- Dbaj o jakość relacji pomiędzy partnerami w biznesie.
- Szczerze interesuj się wszystkim, co dotyczy Twojego klienta i jego firmy.
- Szanuj prośby i potrzeby klienta, zawsze uważnie go słuchaj.
- Zadawaj mu takie pytania, które doprowadzą Cię do celu.
- Pamiętaj, że stres ma swój początek w Twoich myślach.
- Wyznaczaj sobie realne cele.

Wstęp (5)

1. Sprzedaż (11)

2. Pierwsze wrażenie (23)

3. Twój klient (49)

4. Systemy (59)

5. Temperament (65)

6. Kluczowe programy (69)

7. Zawsze pamiętaj! (85)

8. Organizacja (99)

9. Magia pytań (111)

10. Co Cię ogranicza? (121)

Zakończenie (131)