



Jak **zwiększyć** skuteczność  
telefonicznego umawiania spotkań  
z klientami nawet o **84%**?



# Plan spotkania




# Plan spotkania

- 3 kluczowe błędy popełniane w sprzedaży telefonicznej i umawianiu spotkań z klientami. Dlaczego je popełniamy i tym samym sabotujemy własną sprzedaż?
- 


# Plan spotkania

- 3 kluczowe błędy popełniane w sprzedaży telefonicznej i umawianiu spotkań z klientami. Dlaczego je popełniamy i tym samym sabotujemy własną sprzedaż?
- Skuteczne metody i techniki radzenia sobie z błędami w sprzedaży, sprawdzone na ponad 20 tys. rozmowach z klientami.


# Plan spotkania

- Jak zwiększać prawdopodobieństwo zainteresowania klienta podczas rozmowy telefonicznej, wykorzystując do tego bezpieczne elementy wywierania wpływu.
- 

# Plan spotkania

- Jak zwiększać prawdopodobieństwo zainteresowania klienta podczas rozmowy telefonicznej, wykorzystując do tego bezpieczne elementy wywierania wpływu.
  - 2 niespodzianki w podziękowaniu za Twoją obecność.
- 

# Plan spotkania

- Jak zwiększać prawdopodobieństwo zainteresowania klienta podczas rozmowy telefonicznej, wykorzystując do tego bezpieczne elementy wywierania wpływu.
  - 2 niespodzianki w podziękowaniu za Twoją obecność.
  - Sesja pytań i odpowiedzi.
- 

# Kilka słów o mnie

- 17 lat doświadczenia (zarządzanie zespołami, sprzedaż, budowanie efektywności, komunikacja, współpraca)
- 3 marki szkoleniowe
- ekspert w obszarze sprzedaży telefonicznej i budowania efektywności.
- Accredited Practitioner Facet5





# *wzrost skuteczności umawiania spotkań o 84%*

# 3 kluczowe *błędy*



# 3 kluczowe *błędy*

*brak ustalenia celów*



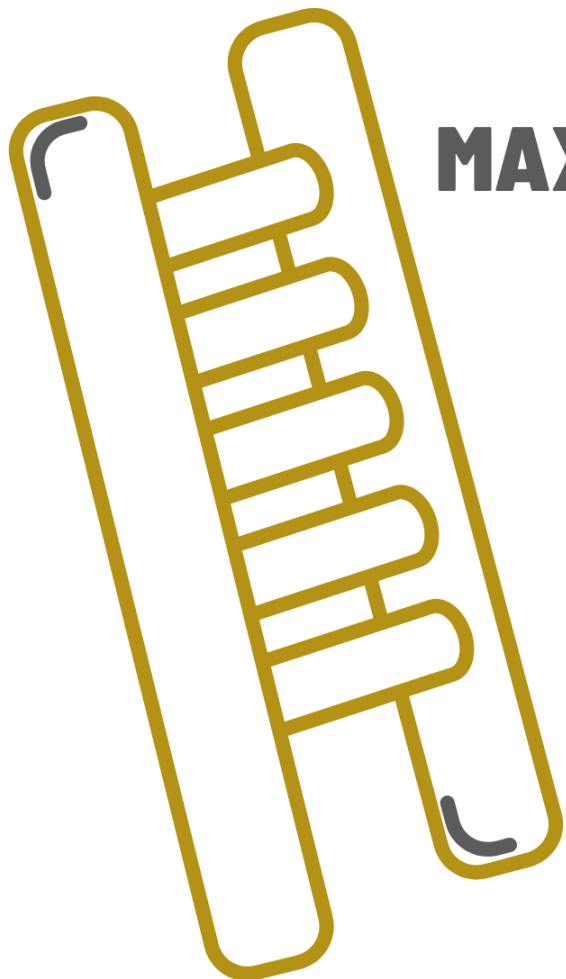
STREFA SZKOLEŃ

[www.StrefaSzkolen.com](http://www.StrefaSzkolen.com)



STREFA SZKOLEŃ

[www.StrefaSzkolen.com](http://www.StrefaSzkolen.com)



**MAX**

STREFA SZKOLEŃ


[www.StrefaSzkolen.com](http://www.StrefaSzkolen.com)






# 3 kluczowe *błędy*

*pytanie o czas na rozmowę*






*pytanie o **czas na rozmowę**  
kiedy pytać?*



*pytanie o **czas na rozmowę**  
jak pytać?*



*pytanie o **czas na rozmowę***

*klienci lubią mieć wybór*



# 3 kluczowe *błędy*

*sprzedaż od pierwszej minuty*





STREFA SZKOLEŃ

[www.StrefaSzkolen.com](http://www.StrefaSzkolen.com)

*sprzedaż od pierwszej minuty*



*sprzedaż od pierwszej minuty*

*dźwignie na dobry start rozmowy*





STREFA SZKOLEŃ

[www.StrefaSzkolen.com](http://www.StrefaSzkolen.com)

*dźwignie na dobry start rozmowy*



*dźwignie na dobry start rozmowy*

*dźwignia wartości*





# *dźwignie na dobry start rozmowy*

*dźwignia wartości*

*4 kroki*



# *dźwignia wartości*

*krok 1*



# *dźwignia wartości*

*krok 1*

*uzasadnij kontakt z klientem i jego formę*



# *dźwignia wartości*

## *krok 2*



# *dźwignia wartości*

*krok 2*

*podaj realną wartość*



# *dźwignia wartości*

## *krok 3*



# *dźwignia wartości*

*krok 3*

*zamknij wartość w ramach czasowych*



# *dźwignia wartości*

*krok 4*





# *dźwignia wartości*

*krok 4*

*zapytaj klienta o czas na rozmowę*



# *dźwignie na dobry start rozmowy*

*dźwignia wartości + 6 innych*



# *wywieranie wpływu w sprzedaży telefonicznej*



*wywieranie wpływu  
w sprzedaży telefonicznej  
projektuj*



# *wywieranie wpływu w sprzedaży telefonicznej*

*podaj*



*wywieranie wpływu  
w sprzedaży telefonicznej  
potwierdź*



*niespodzianki w podziękowaniu  
za Twoją obecność*



STREFA SZKOLEŃ

www.StrefaSzkolen.com

# niespodzianka 1

Jarostaw Pudetek

## ZOSTAŃ MISTRZEM SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ

*czyli co zrobić, by telefon został  
najlepszym przyjacielem każdego sprzedawcy*



ZOSTAŃ MISTRZEM  
SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ



STREFA SZKOLEŃ

www.StrefaSzkolen.com

# niespodzianka 1

Jarostaw Pudetek

## ZOSTAŃ MISTRZEM SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ

*czyli co zrobić, by telefon został  
najlepszym przyjacielem każdego sprzedawcy*



ZOSTAŃ MISTRZEM  
SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ

# -20%

kod: ***ifr20%***

do 31.05.2021

# niespodzianka 2

Jarostaw Pudetek

## ZOSTAŃ MISTRZEM SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ

*czyli co zrobić, by telefon został  
najlepszym przyjacielem każdego sprzedawcy*



ZOSTAŃ MISTRZEM  
SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ

# niespodzianka 2

Jarostaw Pudetek

## ZOSTAŃ MISTRZEM SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ

*czyli co zrobić, by telefon został  
najlepszym przyjacielem każdego sprzedawcy*



ZOSTAŃ MISTRZEM  
SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ

# wysyłka za 0,-

*przy zamówieniach za min. 100,-*



STREFA SZKOLEŃ

[www.StrefaSzkolen.com](http://www.StrefaSzkolen.com)

# sesja *pytań i odpowiedzi*





STREFA SZKOLEŃ

[www.StrefaSzkolen.com](http://www.StrefaSzkolen.com)

*dziękuję za udział*

