# Podsumowanie wykonania zadania numer 1.

**Zadanie A – Wyznaczam cel sprzedażowy na 2 tygodnie.**

Wyznacz motywujący cel, którym pomoże Ci wzmacniać skuteczność:

|  |
| --- |
| **Co chcę osiągnąć/ zmienić i do kiedy (daty od - do): np. ile wykonam, telefonów, ile ofert złożę, jaki cel sprzedażowy, jaki umiejętności rozwinę?**  |
| **Co wdrożę: jakie metody i techniki zastosuję?** |
| **Jak to zrobię: przykłady mojego konkretnego zachowania:** |
| **Po czym poznam, że go osiągnąłem, jak będę mierzył, co będę liczył, jak zmienią się reakcje innych, moje zachowanie, emocje?** |
| **Moja nagroda: osiągnięcie czego, napędzi mnie do działania:** |
| **Podsumowanie: mój cel, wyrażony w formie dokonanej, pozytywnej wizji przyszłości:** |

**Zadanie B – Opracuj psychologiczne tryby klienta.**

Zapisz różnice w zachowaniu klientów w zależności od trybu, w jakim się znajdują.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Klient w trybie przetrwania:** Cechy, zachowania  | **Klient w trybie neutralnym:** Cechy, zachowania | **Klient w trybie rozwoju/ekspansji:** Cechy, zachowania |
| 1.2. 3. | 1.2. 3. | 1.2. 3. |
| **Co kupuje – jaki aspekt oferty?** | **Co kupuje – jaki aspekt oferty?** | **Co kupuje – jaki aspekt oferty?** |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **Prezentacja oferty w trybie przetrwania: słowa klucze** |
|  |

|  |
| --- |
| **Prezentacja oferty w trybie rozwoju: słowa klucze**  |
|  |

# Podsumowanie wykonania zadania numer 2.

**Zadanie A – Zadajemy „ścieżki pytań” otwartych.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Informacja do pozyskania** | **Najlepsze pytanie:**  |
| **Pytania o sytuację:(uświadamiające aktualną rzeczywistość)** |  |
| **Pytania odkrywające problemy branży klienta :** |  |
| **Pytania inspirujące (uświadamiające nowe możliwości/ nową rzeczywistość ):** |  |
| **Pytania naprowadzające na Twoją ofertę (oferta jest rozwiązaniem odkrytych problemów i uświadomionych potrzeb klienta):** |  |
| **Pytanie „3 w 1”** |  |

1. 1.
	2.

**Zadanie B– Ćwiczenia w parach**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ścieżka pytań**  | **Ścieżka pytań** | **Ścieżka pytań** | **Pytanie „3 w 1”** | **Pytanie „3 w 1”** |
|  |  |  |  |  |

# Podsumowanie wykonania zadania numer 3.

**Zadanie A** **– Stwórz prezentację oferty.**

Zapisz kluczowe problemy i niezaspokojone potrzeby Twoich klientów.

|  |
| --- |
| **Stwórz lub uświadom klientowi potrzebę/problem, pokazując, że jesteś najlepszym wyborem:** |
| **Obecna sytuacja klienta – problemy i niezaspokojone potrzeby**  | **Korzyści z oferty – (elementy oferty rozwiązujące problemy + przykłady sukcesów innych klientów)** | **Nowa, lepsza rzeczywistość klienta - POZIOM WYŻEJ (rozwiązane problemy, zaspokojone potrzeby)** |
| 1.2. 3. | 1.2. 3. | 1.2. 3. |
| **Negatywne emocje, jakich doświadcza** |  | **Pozytywne emocje, jakich doświadczy** |
|  |  |  |
| **Podsumowując: transformacja klienta:**  |

|  |
| --- |
| **Pokaż, że wartość oferty przewyższa jej cenę (stwórz „prawdziwą okazję!”):** |
|  |

|  |
| --- |
| **Opracuj listę wyróżników – czym różnisz się od konkurencji? Twój POZIOM WYŻEJ?**  |
|  |

**Zadanie B – Ćwiczenia w parach.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ścieżka pytań** | **Ścieżka pytań** | **Prezentacja**  | **Prezentacja** | **Ścieżka pytań + prezentacja**  |
|  |  |  |  |  |

**Zadanie C – Przepis na skuteczny email.**

|  |
| --- |
| **Nagłówek** |
| **Treść zawierająca angażującą prezentację** |
| **Wezwanie do działania na koniec (np. umówienie oddzwonienia)** |

# Podsumowanie wykonania zadania numer 4.

**Zadanie A – Pokonujemy obiekcje cenowe.**

|  |
| --- |
| **Metoda „kanapki”.**+  -  +  |
| **Metoda oszczędności – dobra dla klientów, którzy liczą każdy grosz.** |
| **Metoda porównywania – są rzeczy które kosztują znacznie więcej.** |
| **Metoda „w zestawie taniej”.** |
| **Metoda „zakup jako inwestycja” dla klientów myślących długoterminowo.** |
| **Metoda „ile stracę gdy nie kupię”?** |

**Zadanie B – Obiekcje typów klientów**

**Analiza typów klientów – lista ich charakterystycznych obiekcji:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Klient analizujący „niebieski”** | **Klient władczy „czerwony”** |
| **Klient przyjacielski „zielony”** | **Klient entuzjastyczny „żółty”** |

**Zadanie C – Ćwiczenia w parach**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Całość rozmowy** | **Całość rozmowy** | **Obiekcje** | **Obiekcje** | **Obiekcje** |
|  |  |  |  |  |

#

# Podsumowanie wykonania zadania numer 5.

**Zadanie A – Pokonujemy obiekcje, aby zamknąć sprzedaż.**

|  |
| --- |
| **Spodziewana obiekcja klienta 1:**  |
| **Spodziewana obiekcja klienta 2:**  |
| **Spodziewana obiekcja klienta 3:**  |

**Zadanie B – Zamykamy sprzedaż – kontraktujemy.**

|  |
| --- |
| **Obiekcja taktyczna klienta:**  |
| **Sekwencja „kontraktowania” :****Krok 1:** **Krok 2:** **Krok 3:** **Krok 4:** |

**Zadanie C – Ćwiczenia w parach**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Obiekcje**  | **Obiekcje** | **Zamknięcie „kontraktowanie”** | **Obiekcje + Zamknięcie „kontraktowanie”** | **Obiekcje + Zamknięcie „kontraktowanie”** |
|  |  |  |  |  |

# Podsumowanie wykonania zadania numer 6.

**Zadanie A – Podsumowanie zespołowe po szkoleniu:**

**Cel:** podsumowanie pracy po szkoleniu, docenienie postępów, zaplanowanie dalszego rozwoju

|  |  |
| --- | --- |
| **Podsumowanie**  | **Osoba**  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad:  |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |
| Sukcesy: Nadal pracuję nad: |  |