

UMAWIANIE SPOTKAŃ. COLD CALLING  
ĆWICZENIA DO PRACY Z KURSEM

# WYZWANIE MOTYWACYJNE DZWOŃ I UMAWIAJ SPOTKANIA!



I Z A K R E J C A - P A W S K I

# Copyright © 2023

Copyright © by Izabela Krejca- Pawski, Kraków 2023

Autor: Izabela Krejca-Pawski

Tytuł: Wyzwanie motywacyjne "Dzwon i Umawiaj Spotkania".

Wydanie: I

Data: 1.10.2023 rok

IKP Szkolenia Izabela Krejca-Pawski

ul. Zakopiańska 103a/3

30-418 Kraków

[www.izakrejcapawski.pl](http://www.izakrejcapawski.pl)

[www.ikpszkolonia.pl](http://www.ikpszkolonia.pl)

email: [biuro@ikpszkolonia.pl](mailto:biuro@ikpszkolonia.pl)

Niniejsza publikacja przeznaczona jest tylko i wyłącznie do indywidualnych potrzeb kursanta wyzwania motywacyjnego. Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być udostępniana, przekazywana innej osobie, kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody Autorki. Zabronione jest także prowadzenie szkoleń z wykorzystaniem ćwiczeń zawartych w tym zeszycie. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie ćwiczeń na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji i stanowi naruszenie zasad regulaminu zakupu kursu.

Autorka dołożyła wszelkich starań, by zawarte w tym zeszycie ćwiczeń informacje były kompletne i rzetelne. Nie bierze jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autorka nie ponosi również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w zeszycie ćwiczeń.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

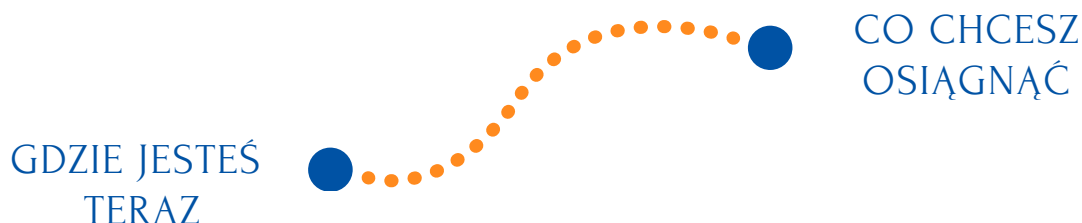
# Spis zadań

---

- 1 STARTER - WYZNACZ MOTYWUJĄCY CEL**  
Określ, co chcesz osiągnąć, wyznacz sobie nagrodę i motywujące motto.
- 2 DZIEŃ 1 - DOSKONALENIE UMIEJĘTNOŚCI**  
Rób postępy z rozmowy na rozmowę.
- 3 DZIEŃ 2 - AKTYWNA PRACA Z<sup>®</sup> OBIEKcjAMI**  
Reaguj na obiekcje na różne sposoby.
- 4 DZIEŃ 3 - TRENING WYTRWAŁOŚCI**  
Wykonaj serię telefonów, dzwoń i umawiaj spotkania!
- 5 DZIEŃ 4 - TRENING WYTRWAŁOŚCI**  
Wykonaj serię telefonów, dzwoń i umawiaj spotkania!
- 6 DZIEŃ 5 - SUKCESY I WNIOSKI**  
Podsumuj postępy i obszary do poprawy. Świątuj sukcesy!

# Starter - Wyznacz motywujący cel

---



1. Wyznacz cel - Co chcesz osiągnąć? Kiedy zaczniesz i do kiedy będziesz działać? Określ, ile telefonów wykonasz, ile spotkań umówisz, ile nowych klientów pozyskasz?

2. Po czym poznasz osiągnięcie celu? Co się zmieni w Twoich wynikach? Co będziesz mierzyć, liczyć, jak zmienią się reakcje innych, Twoje zachowanie, emocje?

3. Określ motywującą Cię do działania nagrodę, jaką sam sobie przyznasz za osiągnięcie celu! Zadbaj o Twoja motywację! Co napędzi Cię do działania?

4. Wybierz i zapisz motywujące Cię motto.



Iza Krejca-Pawski  
izakrejcapawski.pl

*Jestem aktywna*

**SPRZEDAJĘ  
ŚMIAŁO!**

**CODZIENNIE  
ROBIĘ  
POSTĘPY**

**IM WIĘCEJ SPRZEDAJĘ, TYM BARDZIEJ POMAGAM**

*Mam apetyt NA  
WIĘCEJ!*

**ROBIĘ TO, CO  
NIEWYGODNE**

**Nastawiam się na sukces**

**TRENUJĘ  
UMIEJĘTNOŚCI, BO  
TRENIŃG CZYNI MISTRZA**

*jestem*

**RADZĘ SOBIE  
Z PORĄŻKAMI**

*powtarzalnie*

*Moje rozmowy  
są coraz lepsze*

**SKUTECZNA**



Iza Krejca-Pawski  
izakrejcapawski.pl

*Jestem aktywny*

**SPRZEDAJĘ  
ŚMIAŁO!**

**CODZIENNIE  
ROBIĘ  
POSTĘPY**

**IM WIĘCEJ SPRZEDAJĘ, TYM BARDZIEJ POMAGAM**

*Mam apetyt NA  
WIĘCEJ!*

**ROBIĘ TO, CO  
NIEWYGODNE**

**Nastawiam się na sukces**

**TRENUJĘ  
UMIĘJĘTNOŚCI, BO  
TRENIŃG CZYNI MISTRZA**

*jestem*

**RADZĘ SOBIE  
Z PORĄŻKAMI**

*powtarzalnie*

*Moje rozmowy  
są coraz lepsze*

**SKUTECZNY**

# Dzień 1 - Doskonalenie umiejętności

1 2 3 4 5 6 7

## 1 RUNDA TELEFONÓW

Mocny początek rozmowy	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pytania otwarte/ "magiczne", "3w1"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Propozycja spotkania/trailer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pokonanie obiekcji	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umówienie spotkania/	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oddzwonienia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

1 2 3 4 5 6 7

## 2 RUNDA TELEFONÓW

Mocny początek rozmowy	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pytania otwarte/ "magiczne", "3w1"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zaproszenie na spotkanie/Trailer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pokonanie obiekcji	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umówienie spotkania/	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oddzwonienia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

PODSUMOWANIE: KTÓRY ETAP ROZMOWY MUSISZ POPRAWIĆ?

**"To nie dzwonienie staje się łatwiejsze, TO TY stajesz się lepszy!"**  
- Iza Krejca-Pawski

# Dzień 2 - Aktywna praca z obiekcjami

---

Rozmowa 1 - Obiekcja klienta:

Moja reakcja:

Rozmowa 5 - Obiekcja klienta:

Moja reakcja:

Rozmowa 2 - Obiekcja klienta:

Moja reakcja:

Rozmowa 6 - Obiekcja klienta:

Moja reakcja:

Rozmowa 3 - Obiekcja klienta:

Moja reakcja:

Rozmowa 7 - Obiekcja klienta:

Moja reakcja:

Rozmowa 4 - Obiekcja klienta:

Moja reakcja:

Rozmowa 8 - Obiekcja klienta:

Moja reakcja:

PODSUMOWANIE: W ILU ROZMOWACH REAGOWAŁEŚ  
AKTYWNIEM POMIMO OBIEKCJI KLIENTA? CO CI TO DAŁO?

**"Sprzedawaj śmiało! Pamiętaj, im więcej sprzedajesz, tym bardziej pomagasz"**  
- Iza Krejca-Pawski



# Dzień 3 - Trening wytrwałości

---

## RUNDA TELEFONÓW

Seria 7 telefonów

Seria 7 telefonów

Seria 7 telefonów

Seria 7 telefonów

Seria 7 telefonów

1 2 3 4 5 6 7

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

PODSUMOWANIE: CO JUŻ STOSUJESZ SKUTECZNIE?

PODSUMOWANIE: CO JUTRO ZROBISZ LEPIEJ?

# Dzień 4 - Trening wytrwałości

---

## RUNDA TELEFONÓW

Seria 7 telefonów

Seria 7 telefonów

Seria 7 telefonów

Seria 7 telefonów

Seria 7 telefonów

1 2 3 4 5 6 7

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

PODSUMOWANIE: CO JUŻ STOSUJESZ SKUTECZNIE?

PODSUMOWANIE: CO JUTRO ZROBISZ LEPIEJ?

# Dzień 5 -Twoje sukcesy i wnioski

---

1. W jakim stopniu osiągnąłem wyznaczony na początku wyzwania cel?

2. W jakim obszarze mam największe postępy i sukcesy? Za co się nagrodzę?

3. Co zrobię lepiej następnym razem? Nad czym popracuję w kolejnym cyklu?

**"Szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym"**  
- Iza Krejca-Pawski

# GRATULACJE!

Jestem z Ciebie dumna!

Mierzenie się z własnymi obawami, odważne sięganie po więcej, robienie rzeczy, które są niewygodne dlatego, że są potrzebne i ważne.

To wszystko wymaga charakteru!

Doceń Twoje sukcesy, starania, postępy!

Świętuj! Wyciągnij lekcje i dalej dzwoń i umawiaj spotkania! Doceń, że jesteś świetny w tym, czego inni często zwyczajnie się boją!

Odważnie zaplanuj kolejne cele, wejdź na ścieżkę dalszego rozwoju i zdecyduj, że wejdiesz POZIOM WYŻEJ, dzwoń i umawiaj spotkania!

*Iza Krejca-Pawski*



# Wyzwanie motywacyjne prowadzi

Poznaj Izę

## O AUTORCE I TRENERCE

Izabela Krejca-Pawski – trenerka ceniona za konkrety i świeże spojrzenie. Jej klienci umawiają 8 spotkań na 11 telefonów, podnoszą sprzedaż o 30% i odzyskują kontrolę nad swoim czasem. Jej misją jest sprawienie, żeby wszystkie osoby, które sprzedają i zarządzają zespołami osiągały podobne wyniki.

900 osób rocznie rozwija u Izy na szkoleniach umiejętności sprzedaży, umawiania spotkań, zarządzania czasem zespołem oraz obsługi klienta. Jako trener odsłuchiwała ponad 3000 nagrań rozmów sprzedażowych handlowców, konsultantów, doradców i telemarketerów z wielu branż. Certyfikowany trener sprzedaży. Licencjonowany Konsultant Zintegrowanego Modelu Przywództwa (ILM72) oraz Odporności Psychiczej (Mental Toughness MTQ). Szefowa firmy szkoleniowej IKP Szkolenia.



Iza Krejca-Pawski



## IZA JEST AUTORKĄ CENIONYCH KSIĄŻEK, EBOOKÓW I PLANERÓW



## AUTORKA PONAD 50 ARTYKUŁÓW ORAZ WYPOWIEDZI EKSPERCKICH DLA



[www.IzaKrejcaPawski.pl](http://www.IzaKrejcaPawski.pl)