



Zastanów się, czym wyróżnia się wykładowca, którego sale są zawsze pełne studentów, czy rodzic, który z łatwością przekonuje dziecko do wykonania zadania? Wreszcie chłopak, który przekonał dziewczynę, aby umówiła się z nim na kawę. Wierzę, że już wiesz... oni wszyscy potrafią umiejętnie sprzedawać z korzyścią dla dwóch stron.

Zatem odczarujmy sprzedaż!

Popatrzmy na wspomniane na początku stereotypy:

1. Sprzedawcą musisz się urodzić – nieprawda! Jedyne, co musisz, to **chcieć** poznać sprzedaż. **Najważniejsza jest Twoja postawa** (pozytywne nastawienie, energia, konsekwencja, pasja, samokontrola, orientacja na rezultat, otwartość,

działanie zespołowe), bo ona stanowi aż **50% sukcesu**. W dalszym kroku powinieneś zapoznać się z niezbędną **wiedzą** – **10% sukcesu** (znajomość produktu, kategorii, obszaru pracy i standardów, matematyki handlowej, zmian zachodzących na rynku, działań konkurencji), następnie opanować **umiejętności sprzedażowe** – **15% sukcesu** (negocjowanie, analiza danych liczbowych, zarządzanie budżetem, podejmowanie decyzji na poziomie powierzonego obszaru, ocena potencjału klienta), a na końcu popracować nad **umiejętnościami personalnymi** składającymi się na ostatnie **25% sukcesu** (efektywne komunikowanie się, budowanie satysfakcjonujących relacji z klientem).

2. Sprzedawca musi mieć „gadane” – nie! Wręcz jest to surowo zabronione! Jeżeli chcesz być elitarnym sprzedawcą, **musisz**

nauczyć się słuchać ze zrozumieniem, aby jak najlepiej poznać potrzeby klienta i znaleźć rozwiązanie jego problemu, jednocześnie osiągając swoje cele i spełniając wymagania Twojego pracodawcy. Dzięki uważnemu słuchaniu najłatwiej opracujesz strategię „win – win” (podwójnej wygranej), która da Ci gwarancję na długoterminową relację biznesową.

3. Każdy sprzedawca wciska ludziom „kit” – zdarzają się sprzedawcy, którzy działają nieetycznie. Na szczęście poziom podaży produktów i usług jest dzisiaj ogromny, a konkurencja wewnątrz poszczególnych sektorów wymusza na przedsiębiorstwach i producentach coraz wyższą jakość oferowanych dóbr. Dodatkowo świadomość finalnych odbiorców rośnie, zatem o manipulację coraz trudniej.

Czwarty wymiar w sprzedaży



Katarzyna Warelis

Twórczyni koncepcji Czwartego Wymiaru w biznesie

Z czym tak naprawdę kojarzy się sprzedaż w Polsce? Ile razy słyszeliście od swojej rodziny, bliskich lub znajomych któryś z poniższych poglądów? Sprzedawcą trzeba się urodzić. Żeby być sprzedawcą, trzeba mieć „gadane”. Każdy sprzedawca wciska ludziom „kit”. Sprzedawcą zostaje ten, któremu w innych zawodach nie wyszło. W sprzedaży liczą się tylko cyfry, bo ludzie robią interesy dla zysków. Po kilku latach w sprzedaży na pewno się wypalisz.

Często doszukujemy się w sprzedaży spisku i podstępu... Wiele osób jest sprzedanych do sprzedawców, przedstawicieli handlowych, jednocześnie podziwiając menedżerów czy liderów, zapominając o tym, że o ich warsztacie i stylu zarządzania decydują przecież umiejętności sprzedażowe... Co więcej, sprzedaż nie dotyczy tylko biznesu! Przenika ona każdą ludzką działalność, jest jedną z kluczowych umiejętności ułatwiających życie i czyniących je efektywniejszym na wielu płaszczyznach: biznesowej, rodzinnej, towarzyskiej.

Sprzedaż to proces wychodzący daleko poza obszar finalizacji transakcji, na który składa się m.in. umiejętność komunikowania się, rozwiązywania problemów, rozpoznawania i zaspakajania potrzeb, wyznaczania celów, prezentacji, odpowiadania na obiekcje, budowania własnego autorytetu i wreszcie budowania relacji (również z samym sobą). A relacje są domeną ludzi spełnionych i bogatych (nie tylko finansowo). Nawet gdy biznes nie potoczy się zgodnie z Twoimi oczekiwaniami, wspierające relacje możesz przenieść na grunt prywatny.

Jako praktyk sprzedaży i przywództwa z ponad 20-letnim doświadczeniem w pracy na wielu rynkach, w wielokulturowych zespołach i różnych modelach dystrybucji dziś doskonale wiem, że „nie taki diabeł straszny, jak go malują”. Pod jednym warunkiem – że zdecydujesz się nauczyć warsztatu sprzedaży, tak jak każdej innej kompetencji. Warto, bo jest to niewątpliwie elitarna wiedza („know how”), która zawsze podniesie Twoją wartość na rynku, niezależnie od tego, jaki zawód wykonujesz. Dodatkowo wzmocni Twoją pewność siebie i poczucie wartości.



Szeroka gama akcesoriów: smycze, szelki, obroże.

- Wysoka jakość (karabińczyki z zabezpieczeniami i amortyzatorami przeciwko szarpaniu)
- Odblaskowy materiał zwiększający widoczność
- Wygodne rączki: smyczy i szelek
- Wodoodporne
- Dostępne 3 kolory



ZOLUX.COM



O metodologii SMART i SMARTER, elementarzu sprzedaży i jednocześnie tajemnicy motywacji oraz pracy mentalnej będziemy mówić szerzej na szkoleniu 29 marca 2019 r. na targach Animals' Days, na które serdecznie zapraszam (patrz str. 23). Moje doświadczenie pokazuje, że nadal wielu ludzi pracujących w tym zawodzie traci sporo energii z powodu braku podstaw, a szkoda.

- 4. Sprzedawcą zostaje ten, którego w innych zawodach nie wyśzło** – z taką opinią spotykam się jedynie w Polsce. W innych krajach przedstawiciel handlowy to jeden z najbardziej prestiżowych i dochodowych zawodów. Istnieje cały system kształcenia sprzedawców, menedżerów, liderów, podczas gdy w Polsce mamy póki co jedynie namiastkę. Co ciekawe, nie uczymy podstaw, a nauczamy od razu zarządzania. Poznanie technik i praktyka „w terenie” czynią mistrza i tego nie unikniemy...

Pozostając w temacie energii życiowej, pora wyjaśnić, o co chodzi z tym Czwartym Wymiarem. Każdy

Sprzedaż nie dotyczy tylko biznesu! Przenika ona każdą ludzką działalność, jest jedną z kluczowych umiejętności ułatwiających życie i czyniących je efektywniejszym na wielu płaszczyznach: biznesowej, rodzinnej, towarzyskiej.

człowiek ma do dyspozycji potencjał w trzech obszarach: umysłu, emocji i ciała. Nasza życiowa energia zmienia się w tych trzech płaszczyznach na zasadzie współzależności... Nie możesz zaniedbać żadnej z nich, natomiast gdy je zsynchronizujesz, będziesz przebywał w umownym Czwartym Wymiarze Twojej optymalnej efektywności. Zatem przekładając to na płaszczyznę sprzedaży – jeżeli znasz metodologię i techniki sprzedaży (obszar umysłu), wiesz, jak zarządzać swoimi emocjami, które wpływają na Twoje zachowanie, i jak odczytywać emocje innych (obszar emocji) oraz jak współpracować ze swoim ciałem, które bezwzględnie należy do natury i podlega prawom biologicznym, tak samo jak każdy żywy organizm (obszar ciała), to będziesz efektywny i będziesz w stanie osiągać ponadprzeciętne rezultaty w biznesie i życiu.

Wobec tego przechodzimy do kolejnych stereotypów dotyczących sprzedaży...

- 5. Po kilku latach w sprzedaży na pewno się wypalisz...** – nie! Ale pod jednym warunkiem... że **zadbasz o kondycję swojego ciała, tak jak dbasz o swój rozwój intelektualny.** Praktycznie całe moje życie zawodowe spędziłam, pracując w strukturach międzynarodowych, sprzedając, zarządzając sprzedażą, następnie prowadząc i rozwijając zespoły. Ciągłe podróże, zmiana stref czasowych, presja wyniku, wymagający klienci, nieregularny tryb życia, hotelowe jedzenie i całe dni spędzone w salach konferencyjnych. Tempo i presja non stop. Bywały takie targi branżowe, że wraz z zespołem musieliśmy pracować pięć dni bez wytchnienia, od świtu do nocy. Mimo tego ciągle miałam energię do dalszego działania. Wielu partnerów biznesowych czy kolegów z pracy zadawało mi pytania: „Jaka jest tajemnica? Jak ty

to robisz?”. Im więcej pytań się pojawiało, tym bardziej się nad tym zastanawiałam. Zrozumiałam, że robię coś nietypowego, a zarazem „wielkiego”. Świadomie wykorzystuję inteligencję ciała i narzędzia, które dała nam natura. Wiedza biologiczna, którą posiadam z racji mojego pierwszego wykształcenia i tym samym moja największa pasja, daje mi tę przewagę. Dzisiaj moją misją jako doświadczonego praktyka biznesu jest dzielić się prostymi metodami, które każdy człowiek może wykorzystać w każdym miejscu na Ziemi, o każdej porze, w zasadzie w każdych warunkach, w krótkim czasie i... za darmo ☺.

- 6. W sprzedaży liczą się tylko cyfry...** – bez wątpienia cyfry są bardzo ważne, na nich przecież opiera się biznes. Jeżeli zaś chcesz sięgać wyżej, wykorzystując wszystkie możliwości, a dodatkowo mieć ogromną satysfakcję i radość z pracy, to liczą się relacje. Abyś mógł zbudować efektywne relacje, Twój partner biznesowy, szef, pracownik musi Ci **zaufać**. Podstawą zaufania jest Twoja spójność i wiarygodność, bo 98% komunikatów odbieramy w sposób niewerbalny, podświadomy, dokładnie tak samo, jak komunikują zwierzęta.

Czy słyszałeś o mobilnym mózgu chemicznym i neuroprzebieżkach? Jest to najstarszy i najszybciej działający układ warunkujący powstawanie emocji, a w związku z tym zachowań człowieka. Czy wiesz, jak wpływać na swoje reakcje (lub lepiej je kontrolować) poprzez biochemię swojego ciała? Czy znasz trzy sytuacje życiowe uwarunkowane ewolucyjnie, w których przebywa każdy człowiek (przez całe życie przeskakując między nimi), ich nadrzędne cele biologiczne oraz wpływ na komunikację międzyludzką?

4D

CZWARTY WYMIAR W SPRZEDAŻY

Naucz się, jak osiągać ponadprzeciętne wyniki, korzystając z potencjału, który masz w sobie!

Odczarujmy sprzedaż!

Sprzedaż jest kluczową umiejętnością życia, przenikającą każdą ludzką działalność wszędzie tam, gdzie występuje relacja człowieka z drugim człowiekiem

Elitarne „know how”

Skuteczna sprzedaż rozumiana jako domena ludzi spełnionych i bogatych

Metodologia SMART i SMARTER

Tajemnica motywacji i pracy mentalnej

Czego możemy nauczyć się od zwierząt i wykorzystać w biznesie?

Jesteśmy z nimi nierozzerwalnie połączeni bardziej, niż nam się wydaje

Twoje SOS – wykorzystaj narzędzia, które dała Ci natura

Do zastosowania natychmiast w praktyce: w biznesie i w życiu prywatnym

Najnowsze trendy w branży zoologicznej

Poznaj zmiany na rynku w oparciu o najnowsze badania

Prowadząca KATARZYNA WARELIS

Praktyk sprzedaży i przywództwa z ponad 20-letnim doświadczeniem we wprowadzaniu globalnych produktów konsumpcyjnych na rynki lokalne poprzez różne kanały dystrybucji. Przez ostatnie 16 lat związana z amerykańską grupą Newell Brands, będąc odpowiedzialną za 17 rynków Europy Wschodniej i Południowej. Korporacyjny trener sprzedaży „Sales Excellence” dla zespołów międzynarodowych.

Twórczyni koncepcji Czwartego Wymiaru w życiu i biznesie

Koncepcja Czwartego Wymiaru to holistyczne podejście oparte na szerokiej wiedzy biznesowej, naukowej, ugruntowanej wieloletnimi obserwacjami i własnym doświadczeniem. Jest autorską propozycją gospodarowania życiową energią, która stanowi nasz najcenniejszy zasób i dźwignię do sukcesu na każdej płaszczyźnie.

ZooBranza
CERTYFIKOWANY
DORADCA

ZooBranza



O tym wszystkim opowiem więcej na szkoleniu... więc do zobaczenia!

GDZIE?

PTAK WARSAW EXPO
Al. Katowicka 62, Nadarzyn

KIEDY?

10:00-14:30
piątek, 29 marca 2019

Zarejestruj się już dziś!

www.zoobranza.com.pl

Partnerzy szkolenia:

