

**ZIDENTYFIKUJ
NAJWIĘKSZE
PROBLEMY**



**HAMUJĄCE
SPRZEDAŻ**

Karol Froń

ZIDENTYFIKUJ NAJWIĘKSZE PROBLEMY HAMUJĄCE SPRZEDAŻ

Najczęściej problemem, w przypadku braku sprzedaży jest jeden, główny czynnik, który ma wpływ na słabe wyniki. Wyeliminowanie jego, sprawi, że pozostałe przestaną mieć tak duże znaczenie i sprzedaż szybko się podniesie. Ważne jest aby go namierzyć, a to nie jest takie proste, dlatego warto abyś dobrze przyjrzał się kilku zagadnieniom, które mogą mieć duży wpływ na Twoją sytuację i był ze sobą szczerzy.

- **Nastawienie** – w jaki sposób podchodzisz do każdej rozmowy handlowej? Co myślisz, zanim podniesiesz telefon, zanim wejdiesz do biura klienta? Wierzysz w końcowy sukces i jesteś przekonany, że sprzedasz czy idziesz tam z myślą, że i tak klient nie kupi? Wstając rano z łóżka, idąc do pracy jesteś przekonany, że to będzie dobry dzień, pełen sukcesów czy już wiesz, że i tak dziś nic nie sprzedasz? Od nastawienia zaczyna się wszystko i wszystko się na nim kończy, bo nawet jeśli nie masz wystarczającej wiedzy czy umiejętności, ale masz wiarę i gotowość do działania, to wszystkiego możesz się nauczyć.
- **Przekonania** – w co wierzysz w kontekście sprzedaży? Jesteś przekonany, że sprzedaż to pomaganie ludziom, rozwiązywanie ich problemów czy wciskanie i wyciąganie pieniędzy z ich portfeli? Myśląc o sprzedaży, czujesz, że wykonujesz ważną misję i jesteś z niej dumny czy myślisz sobie, że to jeden z gorszych zawodów, które można wykonywać? Wierzysz w to, że do sprzedaży trzeba mieć talent, urodzić się handlowcem czy w to, że wszystkiego można się nauczyć? Przekonania można zmieniać i trzeba zastąpić te ograniczające – wspierającymi.
- **Umiejętności sprzedaży** – jak dobrze już potrafisz sprzedawać? Na ile wychodzi Ci rozmowa z klientem, czy potrafisz się dobrze zaprezentować, czy umiesz budować relacje, znasz techniki sprzedaży, perswazji, negocjacji, czy wiesz jak radzić sobie z wątpliwościami, przekonywać do zawarcia umowy? To wszystko to kompetencje miękkie, których można się nauczyć i na pewno już w jakimś stopniu masz je opanowane, pytanie jak dobrze je teraz oceniasz?
- **Wiedza** – odnośnie samej sprzedaży, ale także branży w której obecnie działasz. Czy znasz obecne trendy, czy wiesz jakie są najczęstsze obiekty klientów, czy wiesz jak działa konkurencja, czy rozumiesz czego szukają klienci, czy masz doświadczenie na podobnych stanowiskach w innych firmach, czy wiesz jakie są najważniejsze firmy, które przodują na Twoim rynku, czy masz wiedzę na temat zmian na rynku z ostatnich 5 lat? To wszystko to kompetencje twarde, które możesz zdobyć poprzez dokładne zapoznanie się z materiałami szkoleniowymi w Twojej firmie, bądź przez czytanie książek, artykułów, branie udziału w szkoleniach, seminariach, kursach.
- **Środowisko** – kim się otaczasz? Czy są to ludzie, którzy wspierają Cię w dążeniu do celów, inspirują i pomagają Ci rosnąć, czy też osoby, które negują Twoje pomysły, wysysają z Ciebie krew, demotywują, śmieją się z tego co robisz i spowalniają rozwój? Jeśli nie masz wokół siebie odpowiednich ludzi, to będzie Ci trudno dokonywać zmian i wzrastać, więc zacznij od obserwowania i uświadomienia sobie kto Cię wspiera, a kto demotywuje, na zmiany przyjdzie czas

ZIDENTYFIKUJ NAJWIĘKSZE PROBLEMY HAMUJĄCE SPRZEDAŻ

Na ile jest to problem dla Ciebie? (od 1 do 10*)

Nastawienie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Przekonania	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Umiejętności sprzedaży	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Wiedza	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Środowisko	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Dzięki powyższemu ćwiczeniu wiesz dokładnie dlaczego do tej pory Ci nie wychodziło i na którym aspekcie sprzedaży masz się teraz skupić, by rozwijając go, wyeliminować większość problemów w sprzedaży i zacząć na niej wreszcie solidnie zarabiać.

Jeśli problemem jest:

- **Nastawienie** – zacznij od kursu mailowego „23 Strategie Wybitnych Sprzedawców” http://karolfron.pl/23_strategie
- **Przekonania** – zacznij od książki „100 Taktycznych Zasad Sprzedaży” <http://100taktycznych.pl>
- **Umiejętności** – zacznij do darmowego webinaru <http://karolfron.pl/webinar> i skorzystaj z propozycji, którą składam na jego zakończenie, dotyczącej zakupu szkolenia Deal Maker Pro i Neuro Sales
- **Wiedza** – zacznij czytać branżowe czasopisma, porozmawiaj z doświadczonymi kolegami z firmy, przejrzyj materiały firmowe, poświęć czas na poszukiwanie wiedzy i przyswój ją
- **Środowisko** – pozbądź się toksycznych ludzi, którzy ściągają Cię w dół, demotywują, nie wierzą w to co robisz, niszczą samoocenę. Dołącz do grupy ludzi świadomych i pomocnych, którzy są ambitni, otwarci i chcą się rozwijać: <https://www.facebook.com/groups/jaksprzedawacwiecej/>