

SZTUKA SPRZEDAŻY PRZEZ TELEFON



Darmowy Ebook

Spis treści:

1. O mnie.....	3
2. Wprowadzenie do sprzedaży przez telefon.....	6
3. Sztuka zbijania obiekcji.....	8
4. Nastawienie i cierpliwość.....	9
5. Podsumowanie.....	10

1.0 mnie

Nazywam się Weronika Piskorek, z wykształcenia jestem magistrem z żywienia i suplementacji człowieka, z zamiłowania przedsiębiorczynią, a także pasjonatką podróży i dumną psią mamą. Od ponad ośmiu lat intensywnie działam w sprzedaży, a moja kariera obejmuje szerokie spektrum doświadczeń – od sprzedaży bezpośredniej, aż po zaawansowaną sprzedaż telefoniczną, w której odnalazłam swoją prawdziwą pasję.

Moje doświadczenie zawodowe to nie tylko liczby i statystyki. To przede wszystkim pasja do komunikacji i budowania relacji, które przekładają się na realne wyniki. Już od momentu, kiedy w Polsce zaczynałam swoją przygodę z pracą na słuchawce, zawsze znajdowałam się w czołówce sprzedawców w kraju. Ten sukces nie był przypadkowy – był wynikiem mojego nieszablonowego podejścia do sprzedaży i głębokiego zrozumienia potrzeb klientów.

Staż w Stanach Zjednoczonych był dla mnie przełomowym momentem. Poznałam tam nowoczesne techniki sprzedaży, które zainspirowały mnie do stworzenia własnego, unikalnego stylu rozmów telefonicznych. Stylu, który nie opiera się na sztywnych skryptach, lecz na autentycznej, pełnej empatii komunikacji. Po powrocie do Europy, a następnie przeprowadzce do Wielkiej Brytanii, z czasem postanowiłam wykorzystać zdobytą wiedzę do budowy własnej firmy, która z czasem stała się platformą dla rozwoju biznesów moich klientów.

Moja filozofia sprzedaży i budowanie marki osobistej

Jako właścicielka dwóch firm oraz osoba wspierająca rozwój biznesowy innych przedsiębiorców, rozumiałam, że sukces w sprzedaży zależy nie tylko od umiejętności, ale także od autentyczności i budowania zaufania. Właśnie dlatego moje podejście do sprzedaży jest inne niż standardowe. Nie prowadzę rozmów według regułek, które mogą odstraszać klientów – wręcz przeciwnie, stawiam na naturalną, pełną zrozumienia i lekkości rozmowę, w której realnie pomagam moim rozmówcom. Dzięki temu, moi klienci nie tylko zwiększają swoje dochody, ale również rozwijają swoje marki, korzystając z moich innowacyjnych strategii marketingowo-sprzedażowych.

Nieustannie rozwijam swoją markę osobistą – na Instagramie, pod nickiem @piskorekweronika, dzielę się wiedzą, doświadczeniem oraz inspiracjami z życia zawodowego i prywatnego. Tam właśnie pokazuję, jak łączyć pasję do sprzedaży z codziennym życiem, jednocześnie budując silne, wartościowe relacje z klientami. Mój profil to miejsce, gdzie można zobaczyć, jak wygląda praca nad sukcesem od kulis, jak również skorzystać z praktycznych wskazówek i inspiracji, które mogą pomóc w rozwoju własnych projektów.

Dlaczego warto ze mną współpracować?

W mojej pracy kieruję się trzema podstawowymi wartościami: autentycznością, zaangażowaniem i wynikami. Każdy projekt, którego się podejmuję, traktuję z pełnym zaangażowaniem, wkładając w niego całą swoją wiedzę, doświadczenie i pasję. Współpracując ze mną, moi klienci nie tylko zyskują dostęp do sprawdzonych strategii sprzedażowych, ale również do kogoś, kto będzie ich wspierał na każdym etapie rozwoju ich biznesu.

Moje rozmowy telefoniczne są innowacyjne – nie powtarzam utartych schematów, lecz tworzę nowe standardy, które przynoszą rezultaty. Dzięki temu moi klienci zyskują nie tylko nowych klientów, ale także lojalnych partnerów biznesowych, co w dzisiejszym świecie jest bezcenne.

Jeśli szukasz kogoś, kto nie tylko zrozumie Twoje potrzeby, ale także pomoże Ci je zrealizować, kto potrafi przełamywać schematy i wprowadzać innowacyjne rozwiązania, jestem osobą, z którą chcesz współpracować. Niezależnie od tego, czy jesteś początkującym przedsiębiorcą, czy doświadczonym biznesmenem – wspólnie możemy działać więcej.

No dobrze, powiedzmy, że mnie już trochę znasz :) Teraz pozwól, że podzielę się z Tobą kilkoma radami, abyś już po przeczytaniu tego krótkiego eBooka, mógł wprowadzić zmiany w swoim biznesie, czy sposobie prowadzenia rozmów, i sprzedaży, aby wspiąć Twój biznes na wyższy level! Po więcej zapraszam na moją stronę www.weronikapiskorek.pl, gdzie będziesz mógł zakupić bardziej rozbudowanego ebooka, a ten krótki jest ode mnie w prezencie :)

2. Wprowadzenie do sprzedaży przez telefon

Sprzedaż przez telefon to wyjątkowo wymagająca forma sprzedaży, która łączy w sobie sztukę komunikacji z umiejętnością budowania zaufania na odległość. Jak zapewne wiesz mało kto ją lubi, a już na pewno mało kto robi to dobrze.

W dobie cyfryzacji i stale rozwijającej się technologii, umiejętność skutecznego prowadzenia rozmów telefonicznych staje się coraz bardziej ceniona. Czy zdażyło Ci się odebrać telefon, zacząć prowadzić rozmowę i po kilku chwilach zorientować się, że ten ktoś po drugiej stronie słuchawki to nie osoba, a sztuczna inteligencja? ... bo mi tak.

Wielu z moich klientów również miało podobne doświadczenia, a już na pewno osobom, z różnych baz danych, do których wykonuje się połączenia, parę razy spotkałam się z ogromnym zaskoczeniem "wow, to prawdziwa osoba, a nie robot" ... coś w tym jest ;)

Dlatego nie martw się sztuczna inteligencja nas na pewno nie zastąpi. W tym ebooku przyjrzymy się kluczowym aspektom, które decydują o sukcesie w tej dziedzinie: rozpoczynaniu rozmowy, zbijaniu obiekcji, nastawieniu oraz cierpliwości.



Rozpoczynanie rozmowy to pierwszy, a zarazem kluczowy etap każdej sprzedaży przez telefon. Jest to moment, w którym potencjalny klient decyduje, czy chce dalej rozmawiać. Dlatego ważne jest, aby już na samym początku wzbudzić zainteresowanie, stworzyć pozytywne wrażenie i zbudować wstępne zaufanie. Rozpoczęcie rozmowy musi być krótkie, precyzyjne i przekonujące, ale też naturalne i niezbyt nachalne. Używaj języka korzyści, ale bądź ostrożny, by nie przesadzić – chodzi o to, aby wzbudzić ciekawość, a nie zniechęcić. I TO CO ZAWSZE POWTARZAM: UŚMIECH PRZEZ TELEFON - mimo, że klient nas nie widzi, zaufaj że uśmiech słychać w głosie, co sprawia, że brzmisz bardziej przyjaźnie i zachęcająco.



3. Sztuka zbijania obiekcji

Obiekcje klientów są naturalną częścią procesu sprzedaży, zwłaszcza przez telefon, gdzie brak kontaktu wzrokowego może powodować dodatkowe bariery. Klienci mogą mieć różne zastrzeżenia – od ceny, przez wątpliwości co do jakości produktu, aż po brak potrzeby jego zakupu. Zbijanie obiekcji wymaga przede wszystkim empatii oraz umiejętności aktywnego słuchania.

Gdy klient wyraża swoje zastrzeżenia, nie przerywaj mu i staraj się zrozumieć, co dokładnie jest dla niego problemem. Następnie powtórz to, co usłyszałeś, własnymi słowami, aby upewnić się, że dobrze zrozumiałeś jego punkt widzenia. Dopiero wtedy przechodź do zbijania obiekcji, oferując konkretne argumenty, które mogą rozwiązać wątpliwości klienta. Pamiętaj, aby Twoje odpowiedzi były rzeczowe, poparte faktami i korzyściami, jakie klient zyska dzięki Twojej ofercie. Skup się na tym jak Twój produkt może rozwiązać jego problem, a nie tylko na swoim produkcie.



4. Nastawienie i cierpliwość

Nastawienie i cierpliwość to dwa kluczowe czynniki, które mogą zdecydować o Twoim sukcesie w sprzedaży przez telefon. Optymistyczne, ale realistyczne podejście pomaga nie tylko w budowaniu relacji z klientem, ale także w radzeniu sobie z niepowodzeniami, które są nieodłączną częścią procesu sprzedaży.

Każda rozmowa telefoniczna to nowa szansa, ale też nowe wyzwanie. Musisz być przygotowany na to, że nie każdy klient zdecyduje się na zakup od razu. Dlatego cierpliwość jest tak ważna – pozwala na budowanie relacji z klientem i daje mu czas na przemyślenie oferty. Pamiętaj, że czasami sukces w sprzedaży wymaga wielu kontaktów z klientem, zanim ten podejmie decyzję. Cierpliwość pomaga również w radzeniu sobie z odrzuceniem, które jest nieuniknioną częścią pracy w sprzedaży.



5. Podsumowanie

Podsumowując, sprzedaż przez telefon wymaga połączenia umiejętności komunikacyjnych, psychologii i technik sprzedaży. Odpowiednie przygotowanie, pozytywne nastawienie, empatia oraz cierpliwość mogą znacząco zwiększyć Twoje szanse na sukces w tej dynamicznej branży.

W bardziej rozbudowanym ebooku, który możesz zakupić na stronie www.weronikapiskorek.pl, zagłębiam te zagadnienia jeszcze bardziej szczegółowo, oferując praktyczne wskazówki i strategie, które pomogą Ci stać się mistrzem sprzedaży telefonicznej. I wspiąć Twój biznes na wyżyny!

