



PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY

O relacjach, dźwigniach i algorytmach w sztuce sprzedaży

*wyniki * proces * zmiany * psychika * emocje*

*jak szybko zmienia się sprzedaż
a powoli natura człowieka?*

*o sprzedawaniu wartości,
sensu i unikaniu błędów*

*jak budować zaufanie do siebie,
odwagę i determinację?*

*jak akumulować wartościowe
doświadczenia, uruchamiać
wewnętrznego trenera,
eliminować lęk, napięcie i stres?*

*jak sposób myślenia o sobie wpływa
na wyniki sprzedaży?*

*jak brak sprzedawania demoralizuje,
a kiedy nie warto sprzedawać?*



Dlaczego warto?

- ✓ Dużo praktycznej wiedzy i inspiracji dla tych, którzy sprzedają i zarządzają sprzedażą – nieoczywistej i często niepopularnej.
- ✓ O zmienności trendów, konkurencji, social sellingu i niezmienności natury i psychiki człowieka.
- ✓ O tym, na jakich fundamentach emocjonalnych opierają się sukcesy najlepszych sprzedawców i co praktycznego możemy implementować u siebie.
- ✓ O algorytmach i procesie, zmianach sekwencji i trendach, eliminacji technik, ekonomii wdzięczności i etyce charakteru.
- ✓ O bezwzględności wyniku, odpowiedzialności za cyfry, unikaniu najczęściej popełnianych błędów.
- ✓ Uczestnictwo w tym wykładzie to inspiracja do zmiany, ugruntowanie sensu pracy w sprzedaży i wiary we własne możliwości, bodziec do zwiększenia wysiłku, osiągnięcia ponadprzeciętnych rezultatów i przekraczania oczekiwań Klientów.

REFERENCJE, BIO I INNE TEMATY WYSTĄPIEŃ ZNAJDZIESZ NA WWW.SEBASTIANKOTOW.COM

Kontakt:

Beata Kornowska | Sales Manager | tel. +48 511 404 777 | beata.kornowska@iobd.org.uk