BJÖRN LUNDÉN
i
LENNART ROSELL

TECHNIKI SPRZEDAŻY

O SZTUCE SPRZEDAWANIA

WYDANIE PIĄTE

BL INFO POLSKA
wydawnictwo

TECHNIKI SPRZEDAŻY, wyd. 5, czerwiec 2014, BL Info Polska Sp. z o.o.

TECHNIKI SPRZEDAŻY

TECHNIKI SPRZEDAŻY, wyd. 5, czerwiec 2014, BL Info Polska Sp. z o.o.

BL Info Polska Sp. z o.o. specjalizuje się w wydawaniu poradników z zakresu ekonomii, marketingu, spraw kadrowych i prawa. Nasze książki napisane są prostym i zrozumiałym językiem, a jednocześnie zawierają kompletne i fachowe informacje.

Przepisy podatkowe w Polsce zmieniają się bardzo często. W tej sytuacji ważne jest, aby poradniki były zawsze aktualne. Dlatego też często ponawiamy te same tytuły w nowych wydaniach i aktualizujemy zawarte w nich treści. Poza tym na bieżąco zamieszczamy informacje o zmianach w przepisach na naszej stronie internetowej **www.blinfo.pl**. Znajdziesz na niej linki do każdej z książek.

Dotychczas nakładem BL Info Polska Sp. z o.o. ukazały się następujące książki:

BUDŻET

EKONOMIA PRZEDSIĘBIORSTW

JEDNOOSOBOWA FIRMA

KSZTAŁTOWANIE CEN

KSZTAŁTOWANIE WYNAGRODZEŃ

OSOBISTA EFEKTYWNOŚĆ

PRACOWNICY – PRAKTYCZNY PORADNIK DLA PRACODAWCY

REKRUTACJA PRACOWNIKÓW

ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW

SIM – SPEED INTUITION MANAGEMENT

SPRZEDAŻ USŁUG

TECHNIKI NEGOCJACJI

TECHNIKI PREZENTACJI

TECHNIKI SPRZEDAŻY

TECHNIKI ZAKUPU

MARKETING DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

WZORY UMÓW I DOKUMENTÓW

Aby zamówić książkę, zadzwoń, prześlij faks lub e-mail.
tel.: (58) 520 80 64 • faks: (58) 520 80 65 • e-mail: bl@blinfo.pl • www.blinfo.pl

TECHNIKI SPRZEDAŻY, wyd. 5, czerwiec 2014, BL Info Polska Sp. z o.o.

Techniki sprzedaży

O sztuce sprzedawania

Lennart Rosell

Przetłumaczyła
Bratumiła Pawłowska

TECHNIKI SPRZEDAŻY, wyd. 5, czerwiec 2014, BL Info Polska Sp. z o.o.

Niniejszy e-book jest własnością prywatną.

Niniejsza publikacja nie może być kopiowana, reprodukowana ani powielana w inny sposób, tak w całości, jak i w części. Zabronione jest również jej odczytywanie w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Ponadto zabronione jest wykonywanie kopii tej publikacji metodą kserograficzną, fotograficzną, jak również jej kopiowanie na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym.

Każde wykorzystanie niniejszej publikacji w powyższy sposób będzie stanowić naruszenie praw autorskich.

BL Info Polska Sp. z o.o.
ul. Na Wzgórzu 15, 80-296 Gdańsk
tel.: (58) 520 80 64, faks: (58) 520 80 65
bl@blinfo.pl, www.blinfo.pl

Tytuł oryginału: Försäljningsteknik

Copyright © by autor oraz Björn Lundén Information AB, 2011

Copyright © for the Polish edition by BL Info Polska Sp. z o.o., 2014

Projekt okładki: Anki Wallner, Björn Lundén Information AB

Skład tekstu: Danuta Młodzikowska, BL Info Polska Sp. z o.o.

Czcionka: New Century Scholbook, Myriad Pro oraz Helvetica.

Wydanie 5, czerwiec 2014, E-book

ISBN 978-83-89537-86-7

Spis treści

Przedmowa 7
Wypracuj własny styl sprzedawania 9
Strategia sprzedaży 18
Co motywuje klienta do dokonania zakupu 27
Proces sprzedaży 35
Cztery podstawowe zasady 37
Przygotowania 38
Początek prezentacji sprzedażowej 41
Prezentacja sprzedażowa 43
Współgranie z klientem 46
Stań się lepszym słuchaczem 48
Coś jeszcze na temat współgrania 50
Mowa ciała 55
Gdy przychodzi do ciebie klient 62
Techniki finalizowania sprzedaży 65
Tradycyjne techniki zamykania sprzedaży 68
Przewidywanie i przyjmowanie zarzutów 76
Sprzedaż przez telefon 86
Scenariusz 89
Wprowadzenie 91
Realizacja 93
Sprzedaż przez sieć (Networking) 96
Bardziej zadowoleni klienci 102
Efektywnie wykorzystuj czas 114