książkiklasybusiness
księgarnia internetowa

IDŹ DO
PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ
SPIS TREŚCI

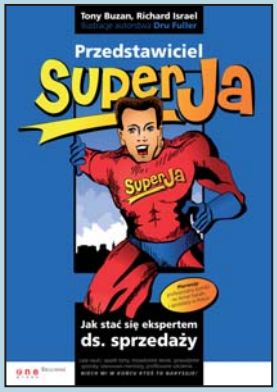
KATALOG KSIĄŻEK
KATALOG ONLINE
ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK
DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE
ZAMÓW INFORMACJE O NOWOŚCIACH
ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA
FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Przedstawiciel SuperJa



Autor: Tony Buzan, Richard Israel
Tłumaczenie: Jakub Góralczyk
ISBN: 978-83-246-1355-7
Tytuł oryginału: Supersellf
Format: 170x230, stron: 144

Lata nauki, opasłe tomy, nowatorskie teorie,
sprawdzone sposoby, szanowani mentorzy, profilowane szkolenia...

NIECH MI W KOŃCU KTOŚ TO NARYSUJE!

Sprzedawca jak z obrazka. Nie za górami, nie za lasami, ale tu i teraz. Oto historia, która mogłaby przytrafić się i Tobie. A w zasadzie przytrafi Ci się, kiedy tylko zaczniesz czytać i oglądać ten komiks. Bawiąc się świetnie, niepostrzeżenie będziesz zdobywać bardzo cenne umiejętności handlowe. Umiejętności, które drzemią w Tobie od dawna i tylko czekają, byś wreszcie je kiedyś rozwinął. Twój wewnętrzny Przedstawiciel SuperJa jest już gotów na wyzwania, osiąganie sukcesu i satysfakcji oraz zdobywanie przewagi nad innymi handlowcami. Na co więc jeszcze czekasz?

Proces sprzedaży zawsze zaczyna się w Twojej głowie – im lepiej zrozumiesz jego mechanizm, tym lepsze wyniki będziesz w stanie osiągnąć. Nie zapominaj jednak, że wszystko będzie przyjemniejsze i przyniesie Ci większe zadowolenie, jeśli zamiast postrzegać zawodowe obowiązki jako zło konieczne, zaczniesz czerpać z nich maksimum radości! Odpręż się, rozsiądź wygodnie i wraz z Bobem oraz Sue – bohaterami Twojej nowej lektury – zgłębiaj tajniki efektywnego handlowania. Baw się znakomicie przy rysunkowych okienkach, które nauczą Cię wykorzystywać zarówno wyobraźnię, jak i logiczne myślenie, bezbłędnie zapamiętywać imiona i twarze oraz ustawiać mentalny kompas sprzedaży zawsze w jednym kierunku – w stronę SUKCESU.

Oparty na międzynarodowym bestsellerze Sprzedaż z Głową komiks Przedstawiciel SuperJa jest świetnym szkoleniem, pozwalającym:

- surfować po własnym umyśle za pomocą map myśli;
- ćwiczyć mózg i pamięć jak na zajęciach fitness;
- wykorzystywać palce – zarówno rąk, jak i nóg – podczas tworzenia skojarzeń;
- angażować wszystkie zmysły w służbie sprzedaży;
- nie łapać zadyszki podczas wyczerpujących treningów szarych komórek.

Pierwszy profesjonalny komiks na temat handlu i sprzedaży w Polsce

Wydawnictwo Helion
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: helion@helion.pl

książkiklasybusiness

Spis treści



Przedmowa 5
Wstęp 7



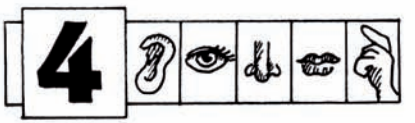
Ty i Twoje SuperJa 9



Palce pamięci 17



3 A 24



Zmysły sprzedaży 29



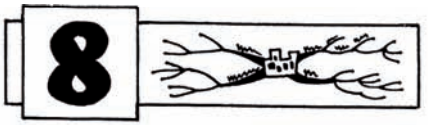
Złote zasady sprzedaży 34



Fabryka imion i twarzy 37



Infomajątek 43



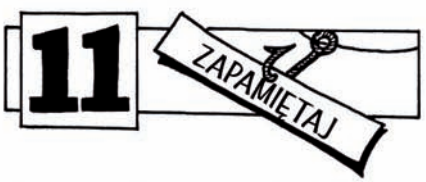
Mapy myśli ® 49



Właściwe opakowanie 60



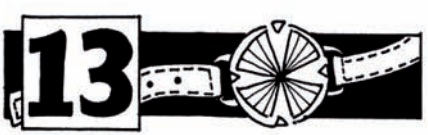
Całościowy wizerunek 65



Haczyki pamięci..... 70



Wewnętrzne modelowanie ® 77



Mentalny kompas sprzedaży..... 83



Ułożone puzzle..... 88



Program ćwiczeń umysłowych..... 99

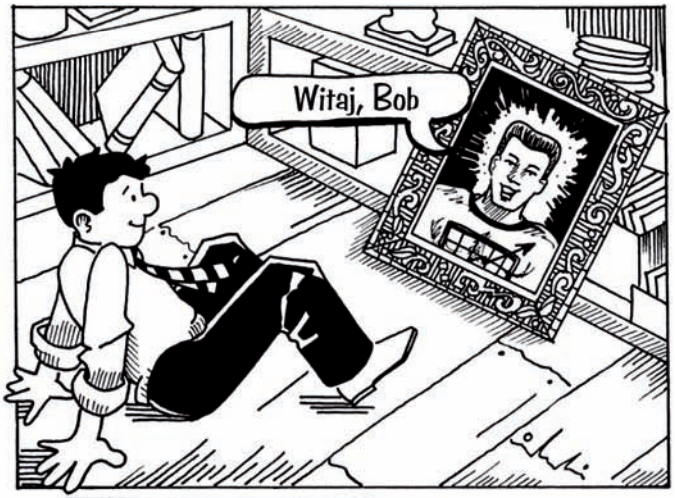
1 Ty i Twoje SUPERJA




O nie! Zupełnie zapomniałem o prezencie urodzinowym dla Sue
Zobaczę tutaj
Co to?
Co to? Kim jesteś?

Bob jeszcze nie wiedział, że jego życie właśnie miało ulec zmianie...

Na zawsze!





Bob odkrywa swoje SuperJa i rozpoczyna się nasza przygoda



Bob biegnie do domu, aby wręczyć Sue swój prezent

Pamiętaj Czytelniku, także wewnątrz Ciebie znajduje się SuperJa które czeka, aby się wydostać

ĆWICZENIE 1.
Ty i Twoje SuperJa

We wstępie poznałeś SuperJa Boba. W każdym z nas drzemie SuperJa, które może znacznie polepszyć nasze wyniki sprzedaży.

Poniższe ćwiczenia pomogą Ci odnaleźć Twoje SuperJa. Czystą kartkę papieru zatytułuj „Mogę poprawić swoje wyniki sprzedaży poprzez…" i poniżej wypisz wszystkie swoje pomysły. Nie spiesz się. Kiedy wyczerpiesz już wszystkie pomysły, umieść kartkę w bezpiecznym miejscu — sięgniesz po nią we właściwym czasie. Zrób to teraz, zanim zaczniesz czytać dalej.

Następnie przez kolejne dziesięć minut rób coś zupełnie innego — idź na spacer, poczytaj gazetę, posłuchaj radia itd. Potem weź w rękę inną czystą kartkę papieru i bez odnoszenia się do pierwszej listy z odpowiedziami napisz: „Mogę poprawić swoje wyniki w sprzedaży poprzez…" i ponownie zapisz wszystkie swoje pomysły, jednak tym razem lewą ręką (lub — jeśli jesteś leworęczny — prawą). Nie spiesz się. Zwróć uwagę na to, co czujesz, pisząc drugą ręką. Ponieważ każdą rękę kontroluje inna część mózgu, pisanie drugą ręką pozwoli Ci odkryć tę zazwyczaj mniej używaną stronę i nowe kierunki myślenia.

Kiedy już skończysz, porównaj swoje pomysły z tymi z poprzedniej kartki. Jakie wnioski się nasuwają? Czy obie strony są takie same, czy odkryłeś jakąś nową część siebie? Powtarzaj to ćwiczenie co kilka tygodni. Możesz zmieniać zdania.

- Mogę znaleźć nowych klientów poprzez…
- Mogę rozwinąć swoje umiejętności sprzedaży poprzez…
- Mogę rozwinąć swoją wiedzę o produktach poprzez…
- Mogę rozwinąć swoje umiejętności obsługi klienta poprzez…
- Mogę sprawić, że mój klient poczuje się wyjątkowo, poprzez…

Wymyśl swoje własne zdania, a odpowiedzi zachowaj na przyszłość. W miarę upływu czasu i praktykowania tego ćwiczenia przydadzą się one podczas refleksji nad postępami.