

# Power Speech

## 7 zasad skutecznej sprzedaży

Jak zwiększyć efektywność handlowców

# Tematyka

- Zmiana przekonań handlowców na temat sprzedaży- urodzony sprzedawca v sprzedawca z wyboru
- Sposoby budowania relacji z klientem
- Omówienie 7 zasad skutecznej sprzedaży, które krok po kroku prowadzą do finalizacji transakcji.

# Agenda

- 1. Komfort klienta to podstawa sprzedaży
- 2. Podstawą wszystkich relacji jest zaufanie
- 3. Zawsze pytajmy o prawdziwe powody zakupowe
- 4. Korzyści pokazujemy przez wizualizację
- 5. Obiekcje to oznaki zainteresowania
- 6. Zawsze zamykajmy sprzedaż
- 7. Sprzedaż nie kończy się na sprzedaży

# BIO Bartosz Głębiński

Jest absolwentem Akademii Zawodowych Mówców Sebastiana Kotów

Ukończył studia techniczne na kierunku Inżynieria Środowiska oraz studia podyplomowe na kierunku Certyfikacja i audyt energetyczny budynków

Współautor Potęgi Samodoskonalenia napisanej wspólnie z Sebastianem Kotów i Brianem Tracy

Praktyk sprzedaży -na przestrzeni 12 lat odbył ponad 10 tysięcy spotkań z klientami oraz wykonał ponad 15 tyś telefonów

Zdobywał doświadczenie sprzedażowe w czterech branżach : farmacja, szkolnictwo, odnawialne źródła energii, inżynieria sanitarna i elektryczna



# Budżet

Ostateczna cena sesji uzależniona jest od:

-Czasu trwania od 30 do 90 minut

-Ilości uczestników

-Formy prowadzenia: sesja interaktywna/  
wykład/mini warsztat

-Opcji dodatkowych ( nagranie video,  
materiały dla uczestników, Q&A itp.)

**Przedział cenowy: Od 4900PLN - 9900 PLN**

# Kontakt

Bartosz Głębiński

tel. +48 794 059 167

email: [kontakt@bartoszglebicki.pl](mailto:kontakt@bartoszglebicki.pl)

strona www: [bartoszglebicki.pl](http://bartoszglebicki.pl)