



Kasia Figuła

1. SPRZEDAŻ TO POMAGANIE

Nie chodzi o to, by „przekonać” Klienta do zakupu.

Chodzi o to, by zrozumieć jego potrzeby i pokazać mu rozwiązanie.

Twoja oferta ma być odpowiedzią na jego realne wyzwania – nie tylko produktem.

2. SŁUCHAJ WIĘCEJ NIŻ MÓWISZ

Aktywne słuchanie to klucz.

Zadawaj pytania otwarte, dopytuj, pokazuj, że naprawdę chcesz zrozumieć.

Dzięki temu Klient sam dojdzie do decyzji, że Twoja oferta jest dla niego.

3. ZMIENIAJ ŻYCIE, NIE TYLKO SPRZEDAWAJ TRENING

Klient nie kupuje karnetu – kupuje:

- lepsze samopoczucie,
- pewność siebie,
- zdrowie i poczucie sprawczości.

Twoją rolą jest umieć to nazwać i przedstawić w prosty, zrozumiały sposób.

4. ZADBAJ O DOŚWIADCZENIE PO ZAKUPIE

Najlepsi sprzedawcy nie kończą pracy po podpisaniu umowy.

Świetne doświadczenie Klienta w pierwszych tygodniach to:

- większa szansa na lojalność,
- więcej poleceń,
- lepsze opinie w sieci.

5. NAUCZ ZESPÓŁ EMPATYCZNEJ SPRZEDAŻY

Empatyczna sprzedaż to umiejętność, której można (i trzeba) uczyć.

Zespół musi rozumieć, że:

- intencja ma znaczenie,
- Klient to człowiek z historią, emocjami i potrzebami,
- dobra rozmowa sprzedażowa może realnie zmienić czyjeś życie.