

— 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

— CZYTEL尼亚 —

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

## Brian Tracy i Tajniki doskonałej sprzedaży

Autor: Brian Tracy

Tłumaczenie: Bartosz Sałbut

ISBN: 978-83-246-1650-3

Tytuł oryginału: [Great Little Book on Successful Selling](#)

Format: 140x110, stron: 128



**„Istnieje tyle sposobów na samodzielne dojście do miliona, że jest prawie niemożliwe, by nie osiągnąć tego celu, jeśli myślisz o nim naprawdę poważnie”**

Czy stać Cię na to, by nie zarabiać więcej?

Żadna inna książka nie zawiera tylu wyjątkowych i błyskotliwych porad na temat technik skutecznej sprzedaży, ile znajdziesz w tej esencji złotych myśli samego Briana Tracy'ego. Z początku poczujesz się zaszokowany tym, jak proste może być zdobycie wymarzonych wyżyn sukcesu. Później doznasz mrowiącej ekscytacji i palącej potrzeby działania. Zaczyniesz szczerze cieszyć się z możliwości sprzedawania produktów, usług, własnych idei i swojego czasu. Z każdą przeczytaną stroną będziesz wzbogacać się nie tylko materialnie, ale i zdobędziesz emocjonalną potęgę.

- Złote myśli odmieniające każdy dzień.
- Orzeźwiający krople natchnienia.
- Zastrzyki siły i zapału.
- Mała książka o wielkiej motywacji.

## *Tajniki doskonałej sprzedaży*

Naśladuj najskuteczniejszych ludzi z Twojej branży.  
Rób to co oni.



Myśl pozytywnie, bądź radosny i koncentruj się  
na wyznaczonych celach. Na skuteczną sprzedaż  
składa się 80 procent nastawienia  
i 20 procent możliwości.



W każdej relacji sprzedażowej staraj się łączyć  
cechy współodczuwania i ambicji.

## *Tajniki doskonałej sprzedaży*

Jeśli warto zaryzykować dla sukcesu, warto również zaryzykować porażkę. Nie bój się spróbować.



Postaraj się o „skuteczną przewagę” w sprzedaży. Niewielkie różnice w działaniach mogą przełożyć się na ogromną różnicę w osiąganym wynikach.



Dobrze strzeż swoich myśli — ich jakość przekłada się na jakość Twojego życia.

## *Tajniki doskonałej sprzedaży*

Nieustannie myśl o sobie, jakbyś w swojej branży należał do grupy najlepiej zarabiających osób.

Jak byś się wtedy zachowywał,  
w jaki sposób byś mówił i myślał?



Zawsze bądź optymistą — dostrzegaj  
we wszystkim pozytywy.



Przy każdej próbie zawarcia transakcji działaj śmiało,  
a niewidoczne siły przyjdą Ci z pomocą.

## *Tajniki doskonałej sprzedaży*

Pomyśl o kwocie, jaką chciałbyś w tym roku zarobić,  
a następnie wyobraź sobie, że Ci się to udało.



Nieustannie staraj się poprawiać osiągnane wyniki  
— próbuj i ucz się ciągle nowych rzeczy.



Pomyśl, zanim coś zrobisz, a następnie działaj  
w sposób zdecydowany. Los sprzyja odważnym!

## *Tajniki doskonałej sprzedaży*

Opracuj precyzyjny plan sukcesu w sprzedaży, który obejmie wszystkie aspekty Twojej działalności.



Nie pozwól, aby powstrzymywał Cię strach przed odmową. Pamiętaj, że odmowa nigdy nie ma charakteru osobistego.



Obracaj się w kręgu ludzi odnoszących sukcesy. Spotykaj się z najlepszymi sprzedawcami w branży i unikaj innych.

## *Tajniki doskonałej sprzedaży*

Naucz się więcej słuchać, niż mówić, kiedy klient mówi.



Weź pełną odpowiedzialność za to,  
kim jesteś oraz kim będziesz w przyszłości.  
Jesteś w końcu odpowiedzialnym człowiekiem.



Zachowuj się bardziej jak konsultant,  
a mniej jak sprzedawca. Jeśli przekonasz o tym siebie,  
przekonasz również swojego klienta.

## *Tajniki doskonałej sprzedaży*

Do każdego klienta podchodź z ofertą pomocy w rozwiązaniu problemu lub osiągnięciu celu, a nie z ofertą sprzedaży produktu lub usługi.



Spróbuj znaleźć się w gronie 20 procent sprzedawców, którzy sprzedają 80 procent produktów.



Zapoznaj się z każdym szczegółem swojej oferty oraz oferty konkurentów.



## *Tajniki doskonałej sprzedaży*

Zawsze bądź przyjazny, cierpliwy i uprzejmy  
— nieważne, jak bardzo jesteś zabiegany.



Cokolwiek pozwoliło Ci uzyskać obecną pozycję,  
pozwole Ci ją również utrzymać.



Naucz się korzystać z telefonu w sposób umiejętny  
i profesjonalny — to w końcu narzędzie biznesowe.

Postrzegaj swoją osobę w kategoriach zasobu własnego oraz oferowanego klientom — doradcy, mentora, przyjaciela.



Planuj swoją pracę i pracuj nad realizacją swoich planów. Z wyprzedzeniem określ sposób, który pozwoli Ci się przemieścić z punktu, w którym jesteś dzisiaj, do punktu docelowego.