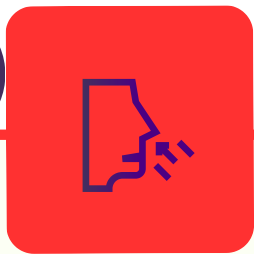




Jak za 5 minut zatočit ve 3 krocích se svým předprodejním stresem a pak s lehkostí prodat?

1



DECH

Vědomě dýchejte do břicha

- Vnímejte svoje pocity:
 - co se vám nechce
 - zaměřte se na to, co chcete
 - KLID
 - PRODEJ V LEHKOSTI
 - SEBEJISTOTU V PRODEJI
 - MÍT SEBEVĚDOMÍ

Nádech - výdech

2



SILNÉ STRÁNKY

Ujasněte si své silné stránky

Jaké výzvy jste v životě zažili?

.....

.....

Čím to, že jste je zvládli vyřešit, ustát, přečkat?

.....

.....

Jaké vaše vlastnosti vám v tom pomohly?

.....

.....

Co dalšího skvěle umíte?

.....

.....

Jak můžete své silné stránky uplatnit v prodeji?

.....

.....

3



NABÍDKA

Mějte připravenou neodolatelnou nabídku

1. Jaké jsou 3 nejčastější námitky, obavy, strachy, při kterých kupující přemýšlí, že nekoupí?
2. Jak na ně reaguje vaše nabídka?

Námitka č. 1.

Co neodolatelného dáte do nabídky?

Námitka č. 2.

Co neodolatelného dáte do nabídky?

Námitka č. 3.

Co neodolatelného dáte do nabídky?

Je teď vaše nabídka taková, že jen blázen by ji odmítl? ☐