BUNT NA ŻYCIE

Wiem jak myślisz... !

Hamoda Brzeziński

Żyj
Życiem
Wolności

Żyj swoim życiem tak, jak chcesz ...

Cenne wskazówki dla przyszłych mistrzów sprzedaży

Spis treści

- Wprowadzenie

- Mentalność milionera

- Jak być produktywnym i skutecznym?

- Sztuka sprzedaży i perswazji

- Jak bogaci ludzie zarabiają pieniądze nawet kiedy śpią?

Pamiętaj wszelkie materiały są chronione prawem autorskim jakiekolwiek ich kopiowanie spowoduje skierowanie sprawy na drogę Sądową.

Wprowadzenie

Czy zastanawiałeś się kiedyś, jak stać się bogatym? Próbowałeś założyć własny biznes, ale nie zarobiłeś pieniędzy?
Czy zastanawiałeś się kiedyś, jak myślą ludzie biznesu?
Jakie są podstawowe umiejętności, na których koncentrują się bogaci?
Czy pewnego dnia można stać się bogatym?

Sukces, bogactwo lub cokolwiek, o czym marzysz, ma specjalny sposób i kroki, jeśli je zastosujesz, osiągniesz ten wynik. Podobnie jak wykwalifikowany kucharz, który potrafi zrobić ciasto, Ty możesz zrobić to ciasto, jeśli znasz składniki i wiesz jak je zastosować.

Wiadomo, że osiągniesz to samo ciasto tylko pod warunkiem, próbując i powtarzając raz redukując cukier, a raz dostosowując ilość soli.

Ta książka zawiera składniki i kroki potrzebne do uzyskania tego samego rezultatu.

Najważniejsze umiejętności, których powinieneś zacząć się uczyć niezależnie od Twojego miejsca pracy.

Nie chcę wydłużać wprowadzenia i Cię zanudzić, skrócę to tak bardzo, jak to jest tylko możliwe.

Wiem, że po przeczytaniu tej książki dowiesz się, że czas jest jedyną rzeczą, której nie można kupić.

Najgorsze jest to, że pobieramy pieniądze za liczbę przepracowanych godzin.

Wyposażę Cię w mentalność milionera.

Sposób myślenia

Jak myślą bogaci ludzie?

Uzgodnijmy najpierw, że wszyscy bogaci myślą w zupełnie inny sposób niż pozostali. Myślą w zupełnie innej perspektywie, a rezultat tego sposobu myślenia przynosi wyniki.

Chciałbym powiedzieć: to, czym jesteś teraz „Twoja obecna sytuacja", wynika z Twojego wcześniejszego myślenia, które doprowadziło do obecnego wyniku.

Jest tak, ponieważ myśli generują emocje (negatywne lub pozytywne), uczucia generują działania, a działania doprowadzają do rezultatów.

Dobrze, teraz możesz się zastanawiać, ale co mam zrobić? Jak mam myśleć?

Najpierw musisz zmienić swój negatywny sposób myślenia o bogactwie, pieniądzach, a także o pomysłach uzyskanych z Twojego otoczenia, rodziny i przyjaciół.

Np:

1. Pieniądze nie kupują szczęścia
2. Pieniądze są złe
3. Bogaci to złodzieje
4. Pieniądze nie rosną na drzewach

Musisz tak myśleć

1. Pieniądze dają Ci wybór
2. Pieniądze dają Ci wolność
3. Pieniądze dają możliwość pomagania innym

Jest 6% osób zamożnych, a 94% cierpi z powodu braku dobrej pracy i fatalnego życia finansowego.

Nie złożę Ci obietnicy, że po przeczytaniu tej książki, staniesz się bogaty, ale jeśli zastosujesz się do niej, Twój wskaźnik sukcesu stanie się wysoki.

Zacznij monitorować swoje myśli już teraz.

Medytujący (marzyciele ponad chmurami)

Samo myślenie nie wystarczy musisz przekształcić te myśli w uczucia, a następnie przełożyć je na działania, jeśli jesteś osobą, która zadowala się tylko sesjami medytacyjnymi i chce się wzbogacić (po prostu usiądź, wyłącz oświetlenie i pomyśl pozytywnie o pieniądzach i w nadziei powtórz w sobie: ,,Tak, widzę spadające pieniądze i cieszę się" Pieniądze przychodzą do mnie łatwo i bez wysiłku, myśląc, że spadną na Ciebie i będą przychodzić ze wszystkich stron)''.

Dobrze. Przemyślałeś wytworzyłeś emocje, które powinieneś wprowadzić w czyn, wyjaśnię to na przykładzie:

Jeśli jesteś otyły i chcesz uzyskać szczupłą ładną sylwetkę, czy wystarczy usiąść, zgasić światła medytować i nadal jeść codziennie fast foody?

Wdrażaj w życie to co chcesz osiągnąć aby uzyskać zamierzony rezultat.

Przeszkody w przekształcaniu uczuć w działanie:

1. **Wrażliwość na opinie innych:** Rozwijaj swoją pewność siebie nie przejmuj się opiniami ludzi, to czego chcesz różni się od tego, czego chcą inni.
2. **Strach przed zmianą:** Wyjdź ze swojej strefy komfortu, ponieważ to, co chcesz osiągnąć, wykracza poza krąg wygody i bezpieczeństwa.
3. **Brak decyzji i odroczenie:** Czytaj dalej odpowiedź w rozdziale 2 dotyczy tego, jak być osobą produktywną.
4. **Środowisko i czytanie książek:** Znajomi w Twoim otoczeniu i książki, które czytasz, to dzięki nim w ciągu najbliższych trzech lat osiągniesz skuces. Zacznij od spotykania się z pozytywnymi ludźmi sukcesu i zacznij czytać książki każdego dnia fragment, aż wejdzie Ci to w nawyk.
5. **Kupon loteryjny:** Wiele osób żyje w złudzeniu szybkiego zysku, jak się wzbogacić w najszybszym czasie? Jak skrócić ten dystans,te myśli zajmują umysły wielu ludzi. Moje myślenie

włożyłem w to dużo pieniędzy, powiem Ci większość zwycięzców loterii zbankrutowała po dwóch lub trzech latach wiesz dlaczego?

Ponieważ nie mają właściwego systemu myślenia i nie wiedzą, jak zarządzać dużymi kwotami.

Czy słyszałeś o bogatym człowieku, który sam zbudował swój majątek i ogłosił bankructwo? Tak, jest wielu bogatych ludzi, którzy ogłosili bankructwo, ale nie zostali bankrutami, większość z nich odzyskała utracone pieniądze w krótkim czasie.

Jak i dlaczego?

Ponieważ są zdobywcami pieniędzy, znają tą grę.

Często w pieniądzach jest to gra ofensywna, a nie defensywna.

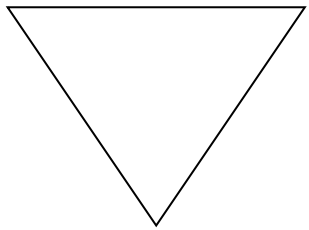
Aby zarabiać pieniądze nie potrzebujesz pieniędzy, potrzebujesz odwagi.

Musisz być mistrzem w zarabianiu pieniędzy

Trójkąt Bogactwa

1- Zarabianie pieniądzy

2 - Biznes



2 -Inwestycja

1- **Zarabianie pieniędzy:** Profesjonalista w branży finansowej (jeśli nie możesz zarobić pieniędzy bez pieniędzy, nie możesz zarobić pieniędzy, nawet jeśli je masz).

Zarabianie pieniędzy: oznacza wykorzystanie osobistych umiejętności i wiedzy w zakresie zarabiania pieniędzy.

Jestem pewien, że zastanawiasz się, jak mogę zostać profesjonalistą w zarabianiu pieniędzy?

Zarabiasz dzięki osobistym umiejętnościom, musisz wiedzieć, czym jesteś zainteresowany, aby uzyskać wysoki dochód.

Wielu ludzi mówi ale nie wiem, co mnie interesuje!

Oznacza to, że nie próbowałeś wielu rzeczy w swoim życiu, powinieneś spróbować dowiedzieć się, co Cię interesuje.

Zacznij inwestować swoje pieniądze w siebie i rozwijać swoje umiejętności.

Myślę, że najważniejsze umiejętności będą potrzebne niezależnie od dziedziny pracy. To umiejętność sprzedaży i perswazji, bez tych umiejętności nie będziesz w stanie osiągnąć finansowej wolności. Umiejętność sprzedaży przekształci to, czego się nauczyłeś w pieniądze.

Niezależnie od tego, czy jesteś księgowym, lekarzem, programistą czy grafikiem itd.., Niezależnie od dziedziny, będziesz potrzebować umiejętności, aby sprzedawać swoje pomysły, produkty lub ułsugi i przekonywać ludzi dlaczego Ty, a nie konkurencja?

2- **Biznes:** Po opanowaniu umiejętności sprzedaży i sztuki przekonywania oraz dogłębnego poznania dziedziny, którą jesteś zainteresowany, możesz zacząć otwierać swój biznes w dziedzinie, którą studiowałeś i wykorzystać swoje umiejętności oraz umiejętności ludzi, którzy wymieniają swój czas na pieniądze.

Inwestycja: Po osiągnięciu dwóch poprzednich elementów możesz zacząć inwestować. Etap inwestycji jest ostatnim etapem. Większość ludzi dokonuje inwestycji bez uwzględnienia dwóch poprzednich elementów. Kiedy dostępne będą dwa poprzednie elementy będziesz pewny i nie będziesz się bał wrócić do szukania pracy z powrotem, jeśli stracisz inwestycję.

Możesz mieć jakieś pieniądze i zainwestować je np. w nieruchomość, wiadomo ich ceny w aspekcie długookresowym rosną.

Natomiast jeśli zaczniesz od wczesnych etapów trójkąta bogactwa, nie potrzebujesz pieniędzy i możesz pozwolić sobie na wzrost inwestycji/

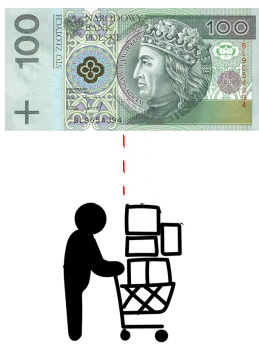
Zawsze pamiętaj o kryzysie gospodarczym to czas na wykorzystanie okazji. Wszystkie cenne rzeczy, które mają bogaci od luksusowych zegarków, luksusowych samochodów, takich jak Rolls Royce, Bentley itp. wszystkie przychodzą po osiągnięciu zysków z inwestycji. Nie jest to na wczesnym etapie zarabiania pieniędzy i budowania firmy.

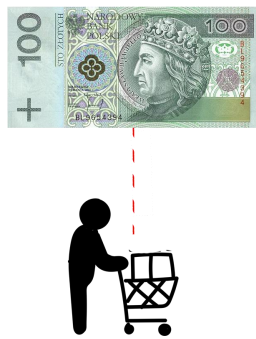
Dlaczego inwestycja jest ważna? To jest jak maszyna do, której wkładasz swoje pieniądze, aby je pomnażać, a także chronić.

Jeśli masz pieniądze na swoich kontach bankowych, jest to po prostu bezwartościowy kawałek papieru, na który wpływa gospodarka kraju, inflacja itp.

Jeśli pieniądze zainwestujesz w nieruchomości, ziemię lub złoto, to zachowają lub wzrosną na wartości w długim okresie bez względu na to, co się dzieje na świecie.

Np: Posiadając 100 złotych parę lat temu pozwoliło nam zrobić zakupy na cały tydzień, w tym momencie za 100 złotych kupisz parę produktów.





Myślę, że teraz rozumiesz, co chcę wyjaśnić znaczenie inwestycji i ochrony pieniędzy.

Wartość: Umiejętność, której się uczysz, musi być cenna dla świata. Bogaci nie otrzmują wynagrodzenia za godzinę, ale w rezultacie otrzymują wynagrodzenie.

Świat nie da Ci miliona złotych, ponieważ ciężko pracujesz przez długie godziny, świat daje Ci milion złotych za coś co ma wartość.

Na przykład, kiedy prowadzę szkolenie z zakresu sztuki sprzedaży dla jakiejś firmy, nie pobieram godzinowych wynagrodzeń, biorę dużo pieniędzy bo to co czego ich nauczę ma dużą wartość, dzięki mojej wiedzy będą zarabiać dużo pieniędzy (podniosę znacząco wskaźnik sprzedaży w firmie). Pomyśl o wartości, którą oferujesz, a pieniądze będą Cię teraz szukać.

Zacznij myśleć o wartości, jaką chcesz zaoferować światu.

Zaangażowanie: Wiele razy spotkałem ludzi, których uważałem za mniej inteligentnych ode mnie. Wyprzedzali mnie w osiąganiu swoich celów, siedziałem uczyłem się i myślałem, że jestem pracowity, ale kiedy zaczynałem biznes, nie udawało mi się osiągnąć takiego sukcesu jakiego oczekiwałem. Zastanawiałem się, z jakiego powodu? Bo się zaangażował. Podejmij decyzję teraz, a potem zaangażuj się maksymalnie jak to tylko jest możliwe, trzymaj się tak do końca

Myśl poprawnie….Podaj wartość….Zrób…..Zobowiązuj

Jak być produktywnym i skutecznym?

- Najsilniejszy człowiek na świecie ma 24 godziny aby robić wszystkie rzeczy, które chce osiągnąć.
- Najbardziej wykształcony człowiek na świecie ma 168 godzin tygodniowo aby uczyć się.
- Największy sportowiec ma 365 dni w roku na trening.

Kiedy mówisz mi, Hamoda nie mam dość czasu na robienie rzeczy, którą chce osiągnąć w życiu

Nieprawda

Nielogiczne

To kłamstwo, bądź ze sobą szczery

Okłamujesz siebie

Masz czas tak, jak każdy na tej planecie. Wszyscy mamy 24 godziny na dobę , ale Twój problem polega na zarządzaniu czasem nie wiesz, jak go wykorzystać ,a jeśli nie wiesz jak go wykorzystać to jest duży problem, aby być producentem, musisz

kontrolować swój czas, a aby kontrolować swój czas, musisz kontrolować siebie.

Twój miesięczny dochód zależy od wydajności, jeśli Twoja produkcja jest taka sama jak moja produkcja, otrzymasz ten sam miesięczny dochód.

Wszystko, co robisz w życiu, to inwestycja

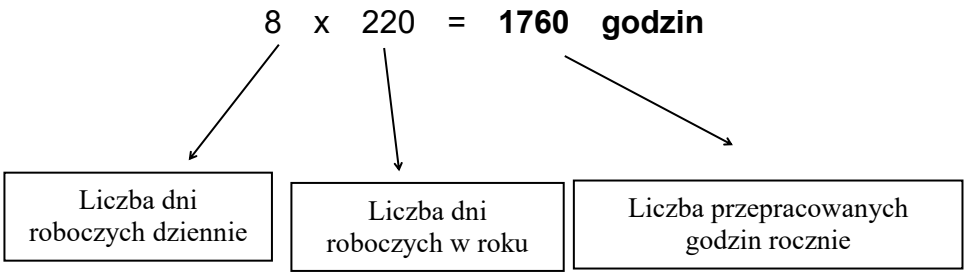
Np: Jeśli chcesz iść na siłownię, inwestujesz swój czas żeby osiągnąć wymarzoną sylwetkę.

Jeśli chcesz spędzić czas z przyjaciółmi, jest to inwestycja, studiowanie też jest inwestycją, oglądanie filmu to również inwestycja.

Ale uważaj, gdzie inwestujesz swój czas.
Czas jest cenniejszy niż pieniądze.
Niestety sprzedajesz swój czas w pracy w zamian za pieniądze.

Zobaczmy ile pieniędzy wart jest Twój czas. Zróbmy proste obliczenia ... Wiem, że nie znosisz matematyki ja też

Powiedzmy, że Twoim celem na koniec roku jest zarobienie 1.000.000,00 złotych (Wybierz żądaną kwotę) Pracujesz średnio 8 godzin dziennie i 220 dni roboczych rocznie



1.000.000 ÷ 1760 = 568.18 zl

Oznacza to, że każda godzina Twojego czasu kosztuje 568.18

Pomyśl, ile godzin zmarnowałeś na puste rzeczy, grając, oglądając telewizję, spędzając dużo czasu w aplikacjach na telefonie.

Sztuka sprzedaży

Sprzedaż zarówno osobista, bezpośrednia jak i telefoniczna nie stanowi dla klienta żadnego wysiłku, Klient nie ma pilnej potrzeby zakupu. W wyniku silnej presji klient ucieka lub wyłącza swój telefon, jeśli próbujesz mu coś sprzedać.

Umiejętność sprzedaży to sztuka i styl, musisz doskonalić ją, jeśli chcesz odnieść sukces w dowolnej wybranej przez siebie dziedzinie.

Sprzedaż to styl życia

Np:

- Gdy chcesz przekonać dziecko do jedzenia jabłek zamiast czekolady (jest to sprzedaż).
- Kiedy idziesz na rozmowę o pracę, aby przekonać rekrutera, że jesteś najbardziej odpowiednią osobą do tej pracy (to jest sprzedaż).

Więc zawsze sprzedajemy , przekonujemy i negocjujemy.

Sprzedawcy napędzają całe gospodarki

Dosłownie sprawiają, że ziemia nadal się kręci, to jest chyba najważniejsza rola, jaką spełniają sprzedawcy wobec gospodarki.

Może słyszałeś kiedyś, jak ktoś mówił: "wiesz, ja jestem tylko sprzedawcą". Prawda jest taka, że ta osoba komunikuje brak zrozumienia tego, jak ważna jest jej rola wobec gospodarki, rodziny czy firmy, a nawet całego świata.

Sprzedawcy zawodowi odnoszący sukcesy, profesjonalni, są niezbędni w procesie rozwoju każdej gospodarki.

Bez sprzedawców wszystkie branże funkcjonujące na ziemi zatrzymałyby się jednej chwili. Sprzedaż to ostatnia wielka darmowa możliwość rozpoczęcia biznesu tu i teraz dzięki czemu pojedyncza osoba może pracować dla siebie, odpowiadać przed sobą i spełniać swoje marzenia i aspiracje.

Potrzebujesz dosłownie długopisu, dokumentu umowy i zaangażowania, aby osiągnąć w sprzedaży, co tylko zechcesz.

I nie ma tu nic do rzeczy Twoja osobowość, każdy może tak naprawdę stać się sprzedawcą. Nie istnieje ktoś taki jak urodzony sprzedawca. Na pewno różni ludzie posiadają pewne cechy, które byłyby przydatne w byciu sprzedawcą, naucz się sztuki sprzedaży i nigdy, przenigdy nie zostaniesz bez pracy, nigdy nie zabraknie Ci pieniędzy, których potrzebujesz.

Zapytaj jakiegokolwiek właściciela firmy: "czego potrzebuje najbardziej?"

Potrzebuje zmotywowanych ludzi, którzy potrafią dużo sprzedawać, to nie znaczy, że potrzebuje recepcjonisty, może załatwić recepcjonistę, może załatwić woźnego, może załatwić kogoś, kto zrobi stronę internetową.

Potrzebuje sprzedawców z wynikami, potrzebuje ludzi, którzy potrafią sprzedawać, którzy potrafią

sprzedać produkty i usługi, którzy sprzedają jego pomysły.

Ucz się kontrolować cały cykl sprzedaży od początku do końca, a zobaczysz, będziesz miał cokolwiek, czego zapragniesz, pójdziesz, dokądkolwiek zechcesz. Sprzedasz produkt, jaki sobie zażyczysz, i będziesz całkowicie przekonany że możesz spełnić swoje marzenia. Świat dosłownie przestałby się kręcić bez sprzedawców.

Jeśli nie sprzedamy i nie dostarczymy produktu w ręce klientów fabryki przestaną funkcjonować, produkcja się zatrzyma, logistyka nie będzie potrzebna. Podobnie jak magazynowanie, mniej produktów trafi do klientów i z czasem ustanie też ich reklama. Cała gospodarka zaczyna walić się pod własnym ciężarem.

Taka jest rzeczywistość: ciężar całej gospodarki, całej naszej kultury, spoczywa na umiejętnościach sprzedawców dlatego Twoja praca jest tak bardzo bardzo ważna.

Następnym razem , kiedy ktoś powie: " och, czyli pracujesz w sprzedaży.."

odpowiedz: " z dumą tak jest, napędzam cała gospodarkę naszej cywilizacji".

Największy wynalazek w historii to telefon

Telefon jest jednym z najpotężniejszych narzędzi, Który może przynieść fortunę, jeśli znasz właściwy sposób korzystania z niego.

Wyobraź sobie, ile czasu, wysiłku i pieniędzy zaoszczędzisz, jeśli możesz korzystać z telefonu do sprzedaży swoich produktów lub usług?

Teraz w naszych czasach każdy ma swój telefon.

95% sprzedawców, którzy próbowali sprzedawać przez telefon, zrezygnowało z używania telefonu ponieważ nie znali właściwego sposobu, nie planowali rozmowy, nie wiedzieli jakie kroki powinny wykonać.

Zejdźmy głębiej

Sprzedaż składa się z 5 głównych części:

1. **Aspekt psychologiczny:** jeśli nie jesteś przygotowany psychologicznie i przykonany do siebie , swojego produktu i swojej firmy nic nie bedziesz sprzedawał **(Ten fundament, podobnie jak korzenie drzewa, musi być mocny i twardy)**

2. **Kroki sprzedaży:**

   a) Kroki sprzedaży to plan sukcesu w sprzedaży, bez tego planu możesz zgubić się w transakcji. Znając kroki sprzedaży = masz kontrolę nad wszystkim.

   b) Zadawanie pytań: osoba zadająca pytania będzie kontrolować przebieg rozmowy.
   Twoja rozmowa powinna stanowić 20% całej rozmowy i 80% klienta.

3. **Obiekcji:** Poczucie potrzeby klienta może być generowane przez zadawanie pytań o zakup produktu.
   Ale klient ma obiekcje do rozwiązania, takie jak:

- Cena jest za wysoka!
- Twoja konkurencja oferowała leszpszą cenę
- Muszę pomyśleć itd..

Zastanów się, jak możesz odpowiedzieć na te obiekcje?

A może kończysz rozmowę? lub mówisz, że zadzwonisz później ?

4. **Negocjacja:** Jeśli nie umiesz negocjować... to będzie miało znaczenie, ile pieniędzy zarobisz.

   Każda osoba na tym świecie musi nauczyć się negocjować, w życiu nie dostajesz tego, co jest sprawiedliwe, nie dostaniesz tego, na co zasługujesz, dostajesz tylko to, co wynegocjujesz.

5. **Zamknięcie sprzedaży:** SPRZEDAŻ NIE JEST ZAMKNIĘCIEM SPRZEDAŻY. Wielu ludzi jest świetnych w sprzedaży, super w prezentacji produktu, super w komunikacji między ludźmi, ale nie potrafią zamknąć sprzedaży bo brak im właściwych techniki do tego.

Jak bogaci ludzie zarabiają pieniądze nawet jak śpią?

Pisanie reklam

COPYWRITING

To sztuka konwertowania słów zapisanych na otrzymanych środkach bez potrzeby Twojej obecności.

Czy kiedykolwiek kupiłeś produkt, a potem odkryłeś, że już go wcale nie potrzebujesz?

Czy pożyczyłeś pieniądze, ponieważ chciałeś/aś kupić produkt?

Czy wciąż to robisz? I nie znasz przyczyny?

To jest siła copywriting

Co to jest pisanie reklam? Jest to zaawansowana metoda sztuki sprzedaży, która nie wymaga osobistej obecności, aby dokonać sprzedaży, ale

poprzez słowa napisane w określony sposób kieruje Twoje uczucia, aby zmusić Cię do zakupu produktu chociaż możesz go nie potrzebować.

Dlaczego ta umiejętność jest ważna dla bogatych? Dla firmy? Daje Ci możliwość komunikowania się Twoimi słowami z jak największą liczbą osób.

Jest to model sztuki perswazji i indywidualnej Sprzedaży. Indywidualna sztuka perswazji i sprzedaży to osoba na osobę 1:1. Reklama dotrze od jednej osoby do może tysiąca lub miliona lub więcej 1:1.000 1:1.000.000.

Dlaczego pisanie reklam odnosi sukcesy za każdym razem?

Jest tak, ponieważ my jako ludzie jesteśmy emocjonalni, a nie racjonalni wpływają na nas emocje które kontrolują nasze działania.

Oznacza to, że jeśli mogę wzbudzić Twoje emocje, mogę kontrolować Twoje działania

Np:

- Kupując ubrania nie chcesz tylko kawałka materiału chcesz (stylu - marki, w której czujesz się dobrze).
- Kupujesz mieszkanie, nie chcesz tylko czterech ścian i dachu (kupujesz bezpieczństwo, wygodę i miejsce w którym chcesz zobaczyć, jak dorastają Twoje dzieci).
- Kupujesz Ferrari nie dlatego, że jest szybkie (ale żeby zadowolić swoje ego - chcesz zaspokoić w sobie pragnienie doskonałości - chcesz zwrócić uwagę na ulicy).
- Kupujesz iPhone'a, nie ze względu na jego szybkość (ale dlatego że Apple umieścił komunikat sprzedaży, że jeśli masz iphone, jesteś z wyższej klasy, jesteś cool).

To jest znaczenie pisania reklam, której większość firm nie wie albo ignoruje.Sztuka sprzedawania i pisania to jedne z najważniejszych umiejętności,

których musisz się nauczyć, ponieważ niezależnie od tego, jaki jest Twój pomysł, jeśli nie wiesz, jak przekonać innych, nie będziesz miał wartości.

Zacznij inwestować swój czas, ucząc się i rozwijając swoje umiejętności. To najlepsza inwestycja. Zacznij wykorzystywać swoje umiejętności do zarabiania pieniędzy.

Poznałeś drogę teraz , zbuntuj się w życiu!

Jaka jest różnica między zarabianiem 20.000 złotych a zarabianiem 2.500 złotych ?

Odpowiedź to 17.500 złotych jest to koszt niewiedzy najważniejszej umiejętności, jakiej nie posiadasz. Sprzedaż nie jest statystyką. Spotykasz 100 klientów, sprzedajesz 10.

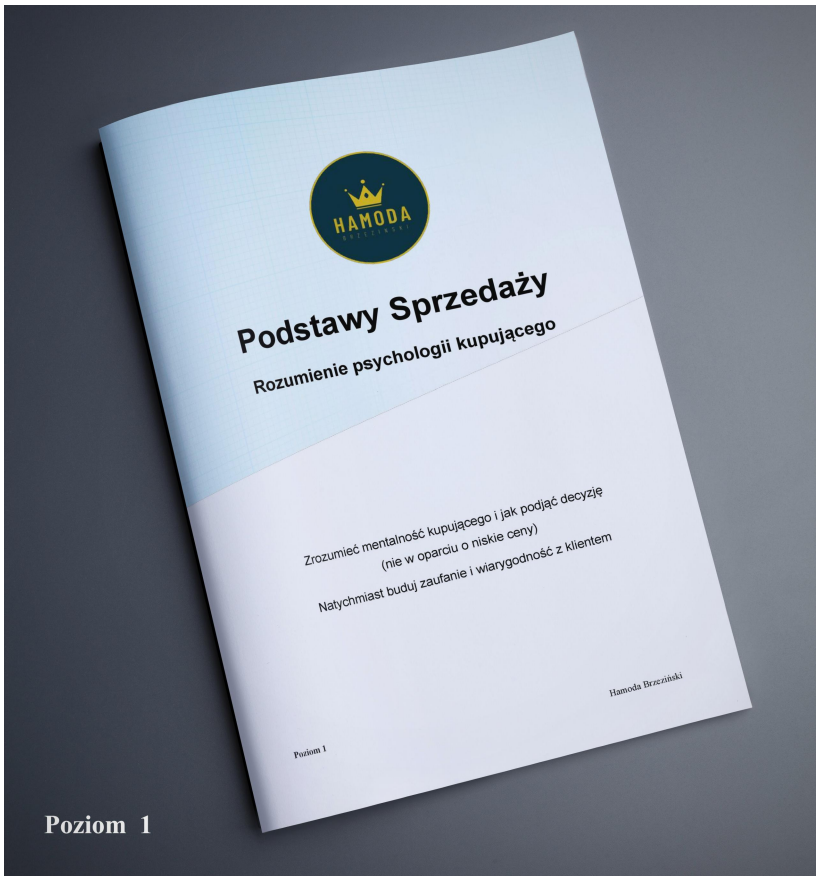
Do sprzedaży prowadzą podstawy i droga, którą należy wykonać, aby uzyskać efekt. Pomyśl o tym w ten sposób, różnica między tym, co robisz teraz ... a tym, co możesz zrobić z nową wiedzą.

Im dłużej zwlekasz, tym więcej pieniędzy będzie Cię to kosztowało. Zainwestuj w swoje najważniejsze umiejętności, a ja zapewnię Ci nowe wyniki.

Pozwól mi zwiększyć Twoją sprzedaż.

Potrzebne składniki to:

Programy sprzedaży



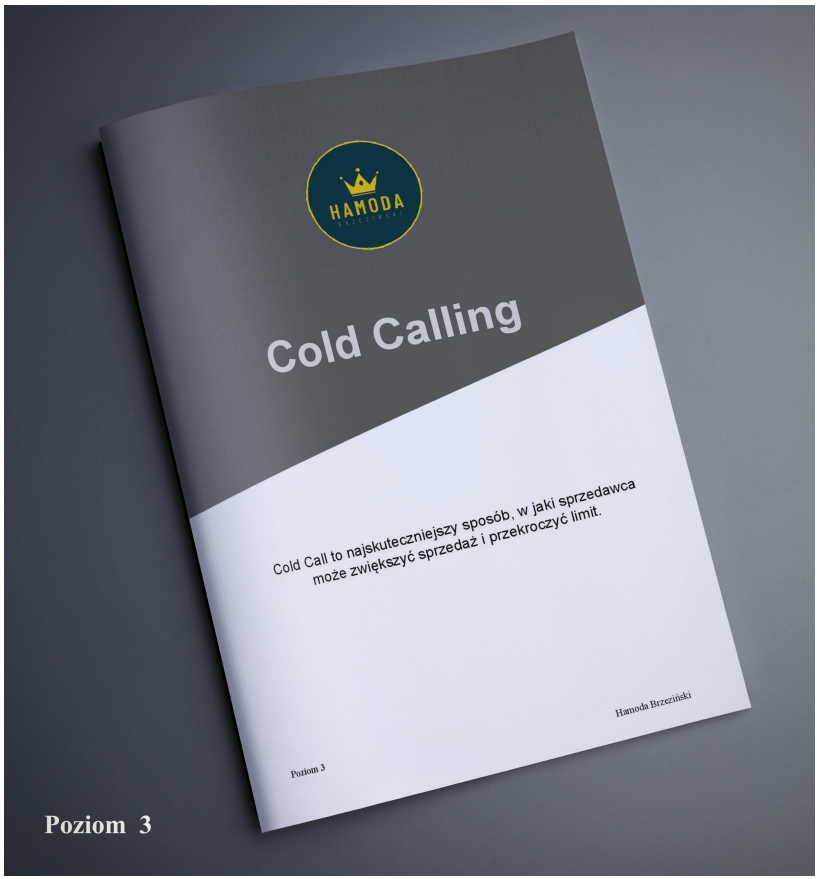
+

Wideo

HAMODA
Kroki Sprzedaży
Kroki do sprzedaży to plan udanej kariery w sprzedaży.
Bez tego planu możesz zgubić się w transakcji.
Znając kroki sprzedaży = kontrola.
Hamoda Brzeziński
Poziom 2
Poziom 2

+

Wideo


HAMODA
Cold Calling
Cold Call to najskuteczniejszy sposób, w jaki sprzedawca może zwiększyć sprzedaż i przekroczyć limit.
Hamoda Brzeziński
Poziom 3
Poziom 3

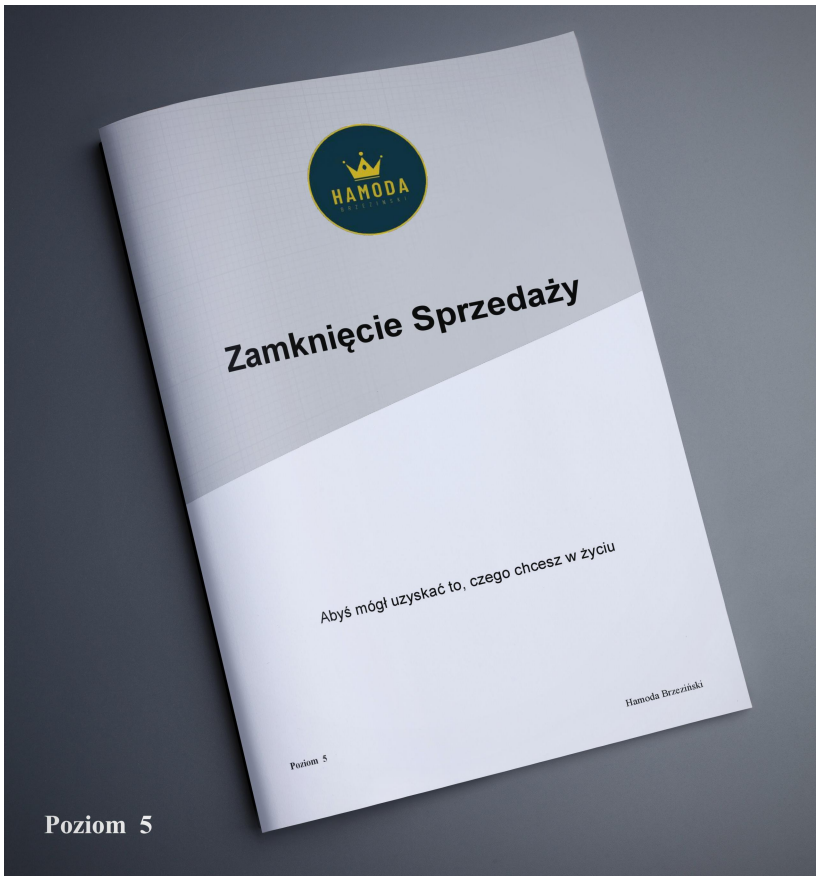
+

Wideo

HAMODA
Opanowanie Obiekcji
Dowiedz się, jak łamac objekcje, w dowolnym momencie, z dowolnym klientem
Hamoda Brzeziński
Poziom 4
Poziom 4

+

Wideo



+

Strategie zamknięcia sprzedaży

+

Wideo

7 najsilniejszych strategii negocjacji!

(Wideo)

Moje programy zwiększą dochody w Twojej firmie do 40%

Bounus

Script zimny telefon (Cold Calling)

Follow up strategy

Cała oferta wynosi 4997 Zł

Masz dwie opcje, albo kontynuujesz Twoją starą drogę ... (i to co jest gorsze czyli nic nie robienie) i znasz jaki będzie Twój wynik. Czy druga opcja, czyli wynik, na który tak naprawdę czekasz? Możesz podjąć właściwą decyzję i uzyskać nowe wyniki, wysokie rezultaty.

Zniżka 20% jeśli współpracowałeś z frimą AMP Real Estate

Kontakt do mnie telefon 534 414 284

Decydując się na zakup mojego kursu, otrzymujesz ode mnie 1 godzinę indywidualnych konsultacji.

Koszt konsultacji, której udzielam dla firm to 2.000,00 złotych, dla Ciebie będzie to godzina za darmo po ustalonym terminie. Zadzwoń, opowiem Ci jak to zrobić.

Na stałe współpracuje z Firmą AMP Real Estate, gdzie szkolę brokerów by mogli działać w środowisku międzynarodowym. Pracujemy z Klientami i inwestorami ze wszystkich stron świata. Chcesz wiedzieć więcej, poznać destynacje i propozycje inwestycji zadzwoń do biura:

+48 729225353

office@amprealestate1.com