

Sukces w biznesie

Brian Tracy

# S Zostań Supersprzedawcą

**21 świetnych sposobów,  
aby sprzedać więcej,  
szybciej i łatwiej**



Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment  
pełnej wersji pod tytułem:  
“Zostań Supersprzedawcą”

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

**Darmowa publikacja** dostarczona przez  
[Nikt](#)

**Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).**

© Copyright for Polish edition by [MTBiznes.pl](#) & [ZloteMysli.pl](#)

Data: 20.04.2007

Tytuł: Zostań Supersprzedawcą (fragment utworu)

Autor: Brian Tracy

Wydawca

MT Biznes Sp. z o.o.

ul. Kolejowa 9/11

01-217 Warszawa

[www.mtbiznes.pl](http://www.mtbiznes.pl)

Dystrybucja

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

## SPIS TREŚCI

<u>Przedmowa</u> .....	7
<u>Wstęp: Myśl jak supersprzedawca</u> .....	13
1. <u>Poświęć się osiągnięciu doskonałości</u> .....	21
2. <u>Działaj tak, jakby porażka była niemożliwa</u> .....	27
3. <u>Włóż w swoją sprzedaż całe serce</u> .....	31
4. <u>Stawiaj się w roli prawdziwego profesjonalisty</u> .....	35
5. <u>Na każde spotkanie z klientem bądź bardzo dokładnie przygotowany</u> ..	41
6. <u>Poświęć się ustawicznemu kształceniu</u> .....	47
7. <u>Przyjmij całkowitą odpowiedzialność za wyniki</u> .....	59
8. <u>Opanuj podstawy do perfekcji</u> .....	63
9. <u>Buduj długoterminowe relacje</u> .....	71
10. <u>Zostań specjalistą do spraw finansów</u> .....	75
11. <u>W stosunku do każdego klienta stosuj sprzedaż edukacyjną</u> .....	81
12. <u>Pracuj nad osiągnięciem megawiarygodności każdego potencjalnego klienta</u> .....	87
13. <u>Skutecznie radź sobie w przypadku wątpliwości</u> .....	99
14. <u>Profesjonalnie postępuj z ceną</u> .....	105
15. <u>Musisz wiedzieć, jak sfinalizować sprzedaż</u> .....	113
16. <u>Spraw, by liczyła się każda minuta</u> .....	119
17. <u>Stosuj zasadę 80/20 gdzie się da</u> .....	125
18. <u>Niech twój „lejek” sprzedaży zawsze będzie pełny</u> .....	131
19. <u>Wyznacz sobie jasne cele odnośnie dochodu i sprzedaży</u> .....	141
20. <u>Dobrze zarządzaj swoim obszarem</u> .....	147
21. <u>Stosuj siedem tajemnic sukcesu w sprzedaży</u> .....	151
<u>Podsumowanie: Plan działania</u> .....	156

## Przedmowa

Książka ta jest przeznaczona dla ambitnych handlowców, którzy pragną z miejsca podnieść osiągnięte wyniki sprzedaży i zwiększyć swoje dochody. Powstała z myślą o tych, którzy należą do 10 procent osiągających najlepsze wyniki w swojej branży lub zamierzają się wśród nich znaleźć. Każdy zawarty w niej pomysł adresowany jest do supersprzedawców dziś i jutra.

Handlowców motywują przede wszystkim dwie rzeczy: pieniądze i status. Chcą być dobrze opłacani i mierzą swój sukces poziomem swoich dochodów w porównaniu z dochodami innych. Co więcej, pragną uznania i podziwu dla swoich wysiłków i osiągnięć. Książka ta pokazuje handlowcom, jak mogą zrobić ogromne postępy na obu tych polach.

Większość handlowców nigdy nie odbyła profesjonalnego szkolenia w zakresie sprzedaży. Całe 95 procent handlowców może zwiększyć swoje wyniki sprzedaży dzięki dodatkowej wiedzy i umiejętnościom. Niekiedy od statusu supersprzedawcy dzieli cię zaledwie jakaś pojedyncza umiejętność. Książka ta pomoże ci poznać tę umiejętność i rozpocząć proces jej doskonalenia.

Niekiedy rozpoczynam swoje seminarium lub spotkanie od pytania: „Ile osób tutaj zajmuje się sprzedażą?”. Nieodmiennie podnosi się tylko kilka rąk. Przerywam na chwilę, odczekuję kilka sekund i wtedy pytam: „Kto z Państwa *naprawdę* zajmuje się sprzedażą?”.

Nagle zaczynają rozumieć. Podnosi się coraz więcej rąk, aż w końcu uniesione są prawie wszystkie ręce na sali. Wtedy mówię: „No właśnie.

Każdy zajmuje się sprzedażą, niezależnie od tego, czym się zajmuje. Całe wasze życie to ciągły proces komunikowania się z innymi, przekonywania ich i wywierania na nich wpływu. Jedyne pytanie, to czy jesteście w tym dobrzy".

Twoja umiejętność „sprzedawania” swoich pomysłów innym zadecyduje o twoim sukcesie w życiu i karierze w tej samej mierze, co jakikolwiek inny czynnik. Jeśli twoje dochody i osiągnięcia faktycznie zależą od sprzedaży, to to, czego nauczysz się z dalszych stron tej książki, może odmienić twoje życie.

Napisałem tę książkę, by ofiarować tobie, zapracowanemu handlowcowi, podręcznik, w którym szybko znajdziesz najważniejsze informacje i techniki, które natychmiast podniosą twoją skuteczność i zwiększą twoje wyniki. Tak się składa, że obecnie dostępnych jest ponad 4000 książek na temat sprzedaży i prawie wszystkie z nich są cenne i interesujące.

Dlaczego ta książka jest inna?

Odpowiedź brzmi: ponieważ jest zwięzła i na temat. Te 160 stron, pozwoli ci nauczyć się dwudziestu jeden najważniejszych zasad, od których zależy sukces w sprzedaży, a które odkryłem szkoląc ponad 500 000 profesjonalnych handlowców w dwudziestu trzech krajach. Każda z tych strategii została wypróbowana i sprawdzona w działaniu. Którykolwiek z tych pomysłów może natychmiast zwiększyć twoje wyniki sprzedaży i dochody.

Gdy zaczynałem sprzedawać, pukając od drzwi do drzwi, chodząc od biura do biura, dzwoniąc pod numery z książki telefonicznej, poznałem pojęcie zwane „zasadą decydującej przewagi”. Jest to jedno

z wielkich odkryć, jeśli chodzi o sukces w każdej sferze życia, łącznie ze sprzedażą.

Zasada ta mówi, że: *Niewielkie różnice w zakresie umiejętności mogą prowadzić do ogromnych różnic w wynikach.*

Niewielkie udoskonalenia w zakresie ważnych umiejętności sprzedażowych, takich jak pozyskiwanie klientów, sztuka sugestywnej prezentacji, przełamywanie sprzeciwu czy finalizacja transakcji, mogą prowadzić do ogromnego wzrostu wyników sprzedaży. Książka ta powstała z zamysłem pokazania poszczególnych technik, które umożliwią ci uzyskanie tych właśnie gwałtownych skoków efektywności, które zapewnią ci „decydującą przewagę”.

Inne kluczowe założenie, jeśli chodzi o osiągnięcie sukcesu, brzmi: *Najsłabsza z twoich istotnych umiejętności wyznacza poziom, na którym możesz wykorzystywać wszystkie swoje pozostałe umiejętności, i decyduje ona o twoich dochodach.*

Inaczej to ujmując, jeśli twoim słabym punktem jest kluczowa umiejętność, taka jak pozyskiwanie klientów czy finalizacja transakcji, ta właśnie słabość zadecyduje o twoich wynikach sprzedaży i o tym, ile zarabiasz. Pojedynczy brak w zakresie twoich umiejętności może uniemożliwić ci odniesienie sukcesu, niezależnie od tego, jak dobry możesz okazać się na każdym innym polu.

Innymi słowy, twoje *mocne strony* doprowadziły cię do punktu, w którym się dziś znajdujesz, lecz twoje *słabe strony* uniemożliwiają ci dalsze i szybsze kroki naprzód.

Książka ta powstała z zamysłem zapewnienia ci narzędzi sprzedaży, które pozwolą ci pokonać którykolwiek z kluczowych słabych punktów, jakie posiadasz - po pierwsze dzięki dostrzeżeniu go, a po drugie dzięki zapewnieniu ci praktycznych ćwiczeń, które możesz natychmiast zastosować, by wzmocnić swoje umiejętności na tym polu.

Książka ta równocześnie zajmuje się zarówno *wewnętrzną* grą, czyli aspektem psychologicznym sprzedaży, jak i *zewnętrzną grą*, czyli *metodami oraz technikami faktycznego dokonywania sprzedaży*. *Gdy zaczniesz robić postępy równocześnie w obu tych dziedzinach, zarówno twoja sprzedaż, jak i pewność siebie w szybkim tempie wzrosną.*

Jedynie niewielkie różnice, jeśli chodzi o nastawienie i umiejętności, dzielą najlepszych sprzedawców od przeciętnych. Gdy poznasz i zaczniesz stosować dwadzieścia jeden wspaniałych sposobów, by zostać supersprzedawcą, szybko znajdziesz się w czołówce swojej branży. Twoja przyszłość w sprzedaży stanie się nieograniczona.

BRIAN TRACY

Solana Beach, Kalifornia

Luty 2002



## Wstęp: Myśl jak supersprzedawca

To wspaniałe czasy, by żyć i pracować w zawodzie handlowca. Niezależnie od wahań ekonomicznych czy okresowych zmian w twojej branży, nie miałeś tak wielu możliwości, by osiągnąć swoje cele, a tym samym cieszyć się wyższym standardem życia dzięki sprzedaży większej ilości produktów i usług na rynku. I nawet jeśli cokolwiek miałyby się zmienić, nieustanne doskonalenie własnych umiejętności sprawi, że twoja sytuacja w nadchodzących miesiącach i latach będzie się stale poprawiać.

Im lepiej opanujesz sprzedaż, tym więcej możliwości otworzy się przed tobą. Zgodnie z opinią dr. Thomasa Stanleya, współautora książki *Sekrety amerykańskich milionerów*, całe 5 procent amerykańskich milionerów zawdzięczających swoją fortunę wyłącznie własnej pracy to sprzedawcy, którzy poświęcili całe życie innej firmie. Stali się oni milionerami w dość prosty sposób. Po pierwsze, osiągnęli bardzo wysokie wyniki sprzedaży. Po drugie, w wyniku tego uzyskiwali doskonałe zarobki. Po trzecie zaś, inwestowali w międzyczasie znaczną część zgromadzonych środków. Ty też tak możesz.

Moja własna historia w zakresie sprzedaży przypomina wiele innych. Zaczynałem dysponując dość ograniczonymi możliwościami. Moi rodzice nigdy nie byli ludźmi zamożnymi. Ojciec pracował jako stolarz, a matka była pielęgniarką; oboje nie zawsze byli zatrudnieni na stałe. Nie zdałem matury. Tak naprawdę moje naganne zachowanie sprawiło, że zostałem zawieszony i wyrzucony z trzech różnych szkół.



Gdy przestałem chodzić do szkoły średniej, jedyną pracą, jaką mogłem dostać, była praca fizyczna. Zmywałem naczynia na zapleczu niewielkiego hotelu, podkładałem drewno w tartaku, kopałem studnie i pracowałem na budowie przy przenoszeniu ciężkich przedmiotów z miejsca na miejsce. Pracowałem na farmach i ranczach oraz w kuchni na statku pływającym po północnym Atlantyku. Wreszcie, gdy nie mogłem już znaleźć żadnej pracy fizycznej, zająłem się sprzedażą bezpośrednią, sprzedając materiały biurowe jako akwizytor wynagradzany prowizyjnie.

Nie bałem się ciężkiej pracy, lecz ona sama wydawała się nie wystarczać. Odbywałem setki rozmów i nie sprzedawałem nic. Aby dotrzeć do jak największej liczby osób, biegałem od biura do biura, od drzwi do drzwi. W rzeczywistości jednak z trudem utrzymywałem się na powierzchni.

Wówczas zacząłem zadawać sobie pytanie: „Dlaczego niektórzy sprzedawcy odnoszą większe sukcesy niż inni?”. Słyszałem, że 20 procent czołowych handlowców w każdej branży przejmuje 80 procent zysku. Pierwsza dziesiątka jeszcze więcej. Zrobiłem więc coś, co zmieniło moje życie.

Poszedłem do najlepszego handlowca w mojej firmie i zapytałem, co robię inaczej niż on. Powiedział mi. Powiedział mi, jak zadawać pytania i jak budować prezentację produktu. Powiedział mi, jak reagować w przypadku odmowy i prosić o składanie zamówień. Wtedy wyszedłem i zrobiłem to, co mi powiedział, a moja sprzedaż wzrosła.

Dowiedziałem się wówczas, że istnieją książki na temat sprzedaży. Kupowałem je jedna po drugiej i studiowałem zasady sprzedaży przez

godzinę lub dwie przed wyjściem do pracy. Moje wyniki sprzedaży wzrosły jeszcze bardziej. Dowiedziałem się też o nagraniach audio i seminariach na temat sprzedaży. Gdy nieustannie słuchałem nagrań i chodziłem na każde seminarium, jakie udało mi się znaleźć, nauczyłem się tego, do czego najlepsi sprzedawcy dochodzą przez lata. A moje wyniki sprzedaży nadal rosły.

W czasie krótszym niż rok z domokrażnego sprzedawcy dokonującego jednej bądź dwóch niewielkich transakcji tygodniowo, stałem się osobą zarządzającą siecią sprzedaży w sześciu krajach, zarabiającą tysiące dolarów miesięcznie. Rozwiązanie było łatwe: po prostu dowiedziałem się, jak robili to inni wiodący handlowcy i zacząłem to stosować, aż uzyskałem te same wyniki. Metoda okazywała się skuteczna dla każdego, kto kiedykolwiek próbował ją zastosować i z pewnością okaże się skuteczna również w twoim przypadku.

Najważniejszym prawem rządzącym ludzkim przeznaczeniem, szczególnie w przypadku sprzedaży, jest *prawo przyczyny i skutku*. Prawo to mówi, że wszystko, co się zdarza, ma swoją przyczynę bądź przyczyny. Jeśli chcesz osiągnąć w życiu pewien cel czy *skutek*, możesz go osiągnąć.

Po prostu poszukaj kogoś, kto już osiągnął ten konkretny cel, i dowiedz się, w jaki sposób do tego doszedł. Jeśli zrobisz to samo, uzyskasz w końcu ten sam efekt. Ta zasada przyczyny i skutku dokładnie wyjaśnia, jak zamieniano porażkę w sukces w każdej dziedzinie ludzkich poczynań w historii.

Najważniejszym zastosowaniem prawa przyczyny i skutku jest: *Myśli stanowią przyczynę, a warunki są skutkiem.*

Świat wokół ciebie stanowi zwykle odbicie twojego świata wewnętrznego. W życiu niezmiennie przyciągasz osoby, okoliczności, a nawet sprzedaże harmonizujące z dominującymi w tobie myślami. Gdy zmienisz sposób myślenia o sobie i swoich możliwościach, zmienisz swoje życie. Tak właśnie działa to prawo.

Prawdopodobnie największym odkryciem w historii ludzkości, podważającym wszystkie religie, filozofie, metafizyki i psychologie jest właśnie to zdanie: *Stajesz się tym, o czym myślisz przez większość czasu.*

Pomyśl tylko! Stajesz się tym, o czym myślisz przez większość czasu. Otoczenie stanowi w końcu odbicie twojego świata wewnętrznego. A skoro jedynie ty możesz zdecydować, czym jest to, o czym myślisz, jesteś jedyną osobą, która ostatecznie decyduje o tym, co się wydarzy w twoim życiu.

Przez dwadzieścia pięć lat w badaniach prowadzonych przez dr. Martina Seligmana na University of Pennsylvania przeprowadzono rozmowy z przeszło 350 000 handlowców, by dowiedzieć się, o czym myślą przez większą część czasu. Ich dochody porównano z ich wzorcami myślowymi, by jak najdokładniej ustalić, jakie wzorce myślowe wiążą się z najwyższymi dochodami.

I czy wiesz, o czym najlepsi sprzedawcy myślą najczęściej? To proste. Myślą o tym, czego *chcą* i jak to *uzyskać*. Całymi dniami myślą i mówią o swoich celach i o tym, w jaki sposób je osiągną. A ponieważ im więcej myślimy i mówimy o swoich celach, tym bardziej pozytywne i entuzjastyczne podejście zyskujemy, okazuje się, że ci sprzedawcy

sprzedawają pięć czy dziesięć razy tyle, co *przeciętna* osoba, która myśli cały czas o swoich problemach.

Zasada jest następująca: Jeśli będziesz myślał tak jak supersprzedawcy, zaczniesz w końcu postępować tak, jak postępują oni, uzyskując takie same wyniki. Jeśli nie, nie uzyskasz takich rezultatów.

Niektórzy handlowcy są zadowoleni, zarabiając 25 000 dolarów rocznie i jest to zgodne z tym, o czym myślą przez większą część czasu. Jest to ich „strefa komfortu” finansowego. Inni sprzedawcy byliby zaś rozczarowani, gdyby ich dochody spadły poniżej 100 000 dolarów rocznie - to ich „strefa komfortu” finansowego.

Badacze odkryli, że między osobami zarabiającymi niewielkie sumy i osobami zarabiającymi bardzo dużo istnieje znikoma różnica. Obie grupy dysponują bardzo zbliżonym poziomem talentu i umiejętności. Nadarza im się taka sama ilość okazji i możliwości. Jediną różnicę stanowi fakt, że najwyżej opłacani sprzedawcy *podjęli decyzję*, że będą tyle zarabiać i jedyne pytanie, które zadają sobie całymi dniami, brzmi: Jak?

Zgodnie z badaniami jedyną najważniejszą cechą decydującą o sukcesie w sprzedaży jest  *optymizm*. Najlepsi handlowcy są znacznie większymi optymistami niż przeciętne osoby. Właśnie dzięki temu optymizmowi mają wysokie oczekiwania i są nastawieni na sukces. Ponieważ w głębi duszy oczekują, iż osiągną sukces, odbywają więcej spotkań z potencjalnymi klientami niż przeciętny handlowiec. Co więcej, ponieważ oczekują, że ostatecznie osiągną sukces, są znacznie bardziej wytrwali. Częściej odbywają ponowne spotkania. Wierzą, że sukces jest

nieunikniony, co jest jedynie kwestią czasu przy założeniu, że nieustannie umawiają się na spotkania i ponownie je odbywają.

Przede wszystkim dzięki odbywaniu większej liczby spotkań i częstszym ponownym spotkaniom dokonują większej ilości transakcji. Gdy sprzedają więcej, ich sukces zwiększa ich wiarę w sens odbywania większej ilości spotkań i częstszych ponownych spotkań. Powtarzany nieustannie proces ten przeradza się w nawyk uzyskiwania wysokiej wydajności. Nawyk ten gwarantuje rosnący poziom dochodów oraz satysfakcji.

I to jest kolejne kluczowe założenie wielkiej sprzedaży: Twoje poczucie własnej wartości jest bezpośrednio związane z tym, ile sprzedajesz.

Najlepiej zarabiający i najlepsi sprzedawcy mają wysokie poczucie własnej wartości. Poczucie własnej wartości najlepiej można zdefiniować jako to, *jak bardzo sam siebie cenisz*. Im bardziej sam siebie darzysz sympatią, tym lepszy jesteś w działaniu. Jedno zależy od drugiego.

Im bardziej cenisz sam siebie, tym wyższe cele i standardy sobie wyznaczasz. Im bardziej darzysz sympatią sam siebie, tym większa jest twoja wiara w zdolność osiągnięcia sukcesu i z tym większym prawdopodobieństwem wytrwasz w obliczu przeciwności. Im większą sympatią darzysz sam siebie, tym bardziej lubią cię inni i tym bardziej będą otwarci na to, by coś od ciebie kupić i polecić cię swoim znajomym.

Ważna jest pewna analogia. Kondycja umysłowa w znacznej mierze przypomina kondycję fizyczną. Jeśli wykonujesz pewne ćwiczenia fizyczne każdego dnia, osiągniesz ostatecznie bardzo dobrą *formę fizyczną*. Podobnie, wykonywanie pewnych ćwiczeń umysłowych gwarantuje

osiągnięcie wysokiej sprawności *umysłowej*, a co za tym idzie wysoki poziom poczucia własnej wartości i pewności siebie oraz pozytywne nastawienie psychiczne.

Dlatego też punktem wyjścia dla odniesienia wielkiego sukcesu w sprzedaży jest to, by zacząć *myśleć* tak, jak myślą super-sprzedawcy. Za każdym razem, gdy myślisz jak supersprzedawca, twoje nastawienie staje się bardziej optymistyczne i twórcze. Czujesz się szczęśliwszy i bardziej efektywny. Masz więcej energii i determinacji. Odbywasz więcej spotkań i wykonujesz lepsze prezentacje. Dokonujesz większej liczby transakcji i zarabiasz więcej pieniędzy. Gdy nauczysz się i wypracujesz u siebie cechy umysłowe największych supersprzedawców, twoje życie zajaśnieje przed tobą jak letni wschód słońca. Zacznijmy więc...

# 1. Poświęć się osiągnięciu doskonałości

*Przyjmij za swoją życiową zasadę, by dawać z siebie wszystko niezależnie od tego, co trafi w twoje ręce. Niech zawsze będzie widoczny niepowtarzalny ślad twojej ręki. Uczyń wyższość swoim znakiem firmowym.*

ORISON SWETT MARDEN

Optymiści, ludzie o wysokich oczekiwaniach końcowego sukcesu, są *ambitni*. Im większymi są optymistami, tym bardziej stają się ambitni i zdeterminowani. Dlatego też ambicja jest najważniejszą formą wyrażania optymizmu i cechą kluczową dla osiągnięcia sukcesu na dużą skalę w sprzedaży czy na jakimkolwiek innym polu. Ambicja jest tak ważna, jeśli chodzi o wyznaczanie celów, odwagę czy wytrwałość, iż posiadanie tej jedynie cechy może niemal zagwarantować, że pokonasz każdą przeszkodę czy trudność, która stanie na twojej drodze.

Ludzie ambitni posiadają jedną niezwykłą cechę w sprzedaży. Ich marzenia są wielkie. Mają wysokie aspiracje. Postrzegają siebie jako zdolnych do *bycia najlepszymi* w swojej dziedzinie. Zdają sobie sprawę, iż 20 procent najlepszych handlowców odpowiada za 80 procent sprzedaży i są zdeterminowani, by znaleźć się w tej grupie.

Ambitni handlowcy są optymistami, jeśli chodzi o nadarzające się im okazje i swoje własne możliwości. Są absolutnie przekonani, iż mogą



osiągnąć swoje cele sprzedając znaczne ilości swoich produktów bądź usług. I są całkowicie zdeterminowani, by to osiągnąć. Jedyne pytanie, jakie zadają brzmi: Jak?

Prawdopodobnie najważniejszym krokiem, jaki możesz zrobić w dziedzinie sprzedaży, jest postawienie sobie za cel osiągnięcia doskonałości, zyskania statusu najlepszego w swojej branży. Dziś podejmij postanowienie, że dołączysz do 20 procent najlepszych w swojej branży, a później do najlepszych 10 procent pod względem sprzedaży i zarobków.

Zawarte poniżej odkrycie odmieniło moje życie, gdy miałem dwadzieścia jeden lat. Po latach ciężkiej pracy i zmagania nagle przyszło olśnienie: *Wszyscy, którzy obecnie należą do najlepszych 10 procent, zaczęli od najgorszych 10 procent!*

Wszyscy, którzy obecnie świetnie sobie radzą, kiedyś mieli słabe wyniki. Wszyscy, którzy należą do czołówki w twojej branży, niegdyś nawet nie należeli do twojej branży. Wszyscy, którzy znajdują się na początku kolejki do bufetu, zaczęli od szarego końca.

I tu rodzi się pytanie: Jak znaleźć się na początku kolejki do bufetu, gdzie czekają na ciebie same najlepsze rzeczy? Odpowiedź jest prosta. Składają się na nią dwa kluczowe kroki: Po pierwsze stań w kolejce! Po drugie stój w niej!

To zupełnie zdumiewające, jak wielu ludzi, którzy chcą znaleźć się na początku kolejki do bufetu - którzy podziwiają bądź zazdroszczą ludziom, którzy już się tam znajdują i cieszą się najlepszym, co ma do zaoferowania życie - nie wstaje z miejsca i nie zajmuje miejsca kolejce. Nie zdają sobie sprawy, że życie, jak i bufet, to *samoobsługa*.

Sposób, by *zająć miejsce w kolejce*, to podjęcie decyzji, że będziesz wybitny w swojej dziedzinie, a następnie podjęcie działania mającego na celu poznanie i wykorzystanie wszelkiej wiedzy i umiejętności, jakich wymaga przesuwanie się naprzód.

Gdy już zająłeś miejsce w kolejce, sposobem na znalezienie się na początku kolejki do bufetu jest *utrzymanie miejsca w kolejce!* Gdy już podjąłeś decyzję, by znaleźć się wśród najlepszych w swojej branży, zajmij miejsce w kolejce i w niej pozostań. Nieustannie stawiaj jedną nogę przed drugą. Nie przestawaj rozwijać nowych umiejętności i zdobywać nowej wiedzy każdego dnia, każdego miesiąca. Nieustannie pracuj nad swoim warsztatem sprzedawcy. Nieustannie posuwaj się naprzód.

Dobra wiadomość to ta, że godziny pracy bufetu, jakim jest życie, i sukces, do którego wiedzie kolejka, nigdy się nie kończą. Bufet jest otwarty 24 godziny na dobę, a kolejka stale się przesuwa. Jeśli zajmiesz w niej miejsce i będziesz w niej stał, jeśli zaczniesz się przesuwać do przodu i nie będziesz chciał zrezygnować, nic ani nikt nie zdoła cię powstrzymać. Musisz w końcu znaleźć się w czołówce swojej profesji.

Z czasem zostaniesz jednym z najlepiej wykwalifikowanych i najlepiej opłacanych ludzi w swojej branży, jeśli całkowicie poświęcisz się osiągnięciu doskonałości i nigdy się nie poddasz.

Przed tobą punkt zwrotny twojego życia: *Podjmij decyzję!* To, gdzie przebiega linia dzieląca sukces od porażki, zależy jedynie od twojej umiejętności podjęcia jasnej, jednoznacznej decyzji, że będziesz *najlepszy*, i tego, czy poprzysz swoją decyzję wytrwałością i determinacją aż do momentu, gdy osiągniesz swój cel.

Świat pełen jest ludzi, którzy marzą, mają nadzieję i modlą się, by ich życie odmieniło się na lepsze, lecz nigdy nie podejmują tego rodzaju decyzji stawiającej wszystko na *jedną kartę*, która prowadzi do ogromnego sukcesu.

Tak, jak stajemy się tym, o czym *myślimy* przez większą część czasu, również stajemy się tym, co stale sobie powtarzamy. Musisz wciąż sobie powtarzać: „*Jestem najlepszy! Jestem najlepszy! Jestem najlepszy!*”, aż słowa te staną się prawdą. I z pewnością tak właśnie będzie.

## ĆWICZENIA PRAKTYCZNE

Zrób listę wszystkich czynności, które wykonujesz każdego dnia, a które związane są z twoją sprzedażą. Szczegółowo opisz proces sprzedaży od początkowego poszukiwania klientów po dokonaną sprzedaż i zadowolonego klienta.

Przejrzyj tę listę i dla każdej umiejętności wystaw sobie ocenę w skali od jednego do dziesięciu. Poproś również swojego szefa o ocenę. Wtedy zadaj sobie pytanie: „Jaka jedna umiejętność, jeśli bym ją rozwinął i konsekwentnie stosował we wzorowy sposób, miałaby najbardziej pozytywny wpływ na moje wyniki sprzedaży?”. Jest to kluczowe pytanie, by przesunąć się do przodu w kolejce. Zapytaj swojego przełożonego. Zapytaj swoich współpracowników. Dowiedz się, jaka jest odpowiedź. Wówczas postaw sobie za cel rozwinięcie tej umiejętności: zanotuj to, wyznacz sobie termin, sporządź plan i pracuj nad ulepszaniem tej kluczowej umiejętności każdego dnia, aż opanujesz ją do perfekcji.

## Jak skorzystać z wiedzy zawartej w pełnej wersji ebooka?

Więcej praktycznych informacji dla ambitnych handlowców, którzy chcą podnieść wyniki sprzedaży i osiągnąć dochody - znajdziesz w pełnej wersji ebooka. Zapoznaj się z opisem na stronie:

<http://supersprzedawca.zlotemysli.pl>

## Poznaj 21 świetnych sposobów, aby sprzedawać więcej, szybciej i łatwiej

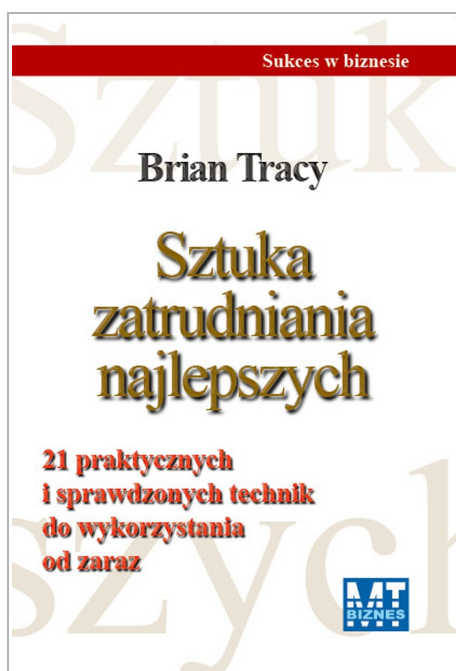
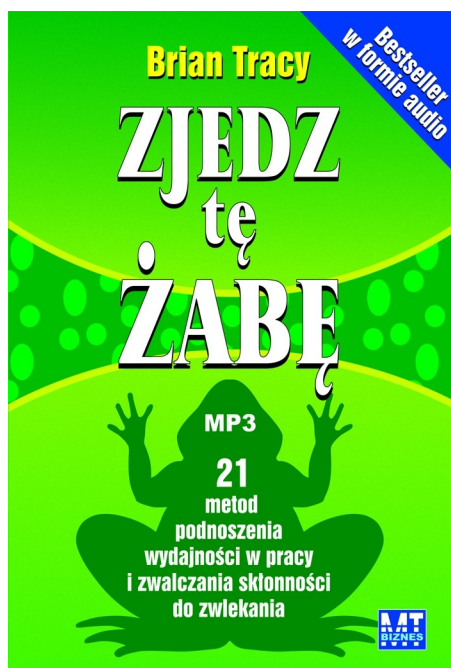


Poleć znajomemu e-booka  
i zarób 50% jego wartości



Kupuj e-booki za punkty,  
nie za złotówki

## POLECAMY TAKŻE:



Zobacz pełen katalog praktycznych poradników  
Wydawnictwa [Złote Myśli](#) i [MTBiznes](#)