A MARKETING COMMANO ALAPÍTÓJÁNAK ELŐSZAVÁVAL!

HOGYAN ÉPÍTS BIZALMAT AZ ÜZLETI ÉLETBEN?

LÉPÉSRŐL-LÉPÉSRE MUTATOM, MILYEN ETIKUS MÓDSZEREKKEL VEDD LE A LÁBUKRÓL A NEHEZEN KEZELHETŐ ÜGYFELEKET!

SÁNDOR ANDRÁS

Sándor András

HOGYAN ÉPÍTS BIZALMAT AZ ÜZLETI ÉLETBEN?

Sándor András ®

Kommunikációs, PR- és marketing szakember, médiaszemélyiség.

Akinél a média és az üzleti élet találkozik

*25 év médiatapasztalat * Piacvezető magazinok irányítása * Tucatnyi megjelent könyv álnéven, szellemírásban és saját néven is * Televízió és rádióműsorok szerkesztése és vezetése * Naprakész marketing és üzleti szemlélettel.*

*8 év üzleti oktatás * Hatékony csapatépítés, eredményes szervezetfejlesztés * Kis- és középvállalkozások, világmárkák, hazai nagyvállalatok és az állami szféra számos szereplőjének tartott tréningek, coaching folyamatok.*

Sándor András

HOGYAN ÉPÍTS BIZALMAT AZ ÜZLETI ÉLETBEN?

Lépésről-lépésre mutatom,
milyen etikus módszerekkel vedd le a lábukról
a nehezen kezelhető ügyfeleket és hogyan köss velük üzletet!

Értékesítő képző
www.ertekesitokepzo.hu

Ötödik kiadás
© Sándor András 2020
Minden jog fenntartva!

Információ-, előadás- és tréningrendelés:
iroda@ertekesitokepzo.hu

Kapcsolatfelvételi etikett:
Kizárólag az e-mailben létrejövő megkeresést követően
történik telefonos egyeztetés.
Köszönöm a rugalmasságot!

Sándor András portréfotóit a borítóra Oravecz Géza készítette:
www.instagram.com/gezaoravecz
www.facebook.com/gezaoraveczphotography

Belső portré: Horváth HT Tamás
www.instagram.com/htphotopro
www.facebook.com/htphoto.hu

ISBN 978-963-12-5247-7

Solar Libro Kft.
2020

Az egyszerűség művészete

Néha a legnehezebben elérhető dolgokat érjük el a legnagyobb természetességgel és egyszerűséggel. Érezted már úgy Kedves Bizalomépítő Barátom életed során, hogy játszi könnyedséggel oldottál meg valamit, amiről korábban úgy gondoltad, talán nem is fog sikerülni? Előtte azonban legmerészebb álmodban sem gondoltad volna, hogy az olyan könnyű lesz.

Én pont így voltam az üzleti élettel és az értékesítéssel. Sokáig magam is azt hittem, ahhoz, hogy sikeres üzletkötések, eredményes eladások szülessenek, minimum valamilyen különleges képességgel kell rendelkeznem. Mindez a tévképzet persze csak addig élt bennem, amíg ki nem mentem a frontvonalba, a mindennapok üzletkötéseit tanulmányozni.

Immáron hosszú esztendők óta értékesítőkkel dolgozom, területi képviselőket kísérek el ügyfélláto gatásokra. Tehát kint vagyok a terepen, a saját szememmel látom, mi zajlik a való világban, így nem csak elméletben találom ki, hogy mi kell az ügyfélnek.

Értékesíteni a világ legkönnyebb dolga

Hosszú évek óta tartó gondos, folyamatos megfigyelést követően felelősségem teljes tudatában kijelentem: Értékesíteni a világ legkönnyebb dolga. Akármit. Bármit. Még a méregdrága, jócskán túlárazott prémiumterméket is.

Nem kell megfejteni semmit! A képlet valóban ennyire egyszerű: Légy kedves, megnyerő, kommunikálj határozottan, irányítsd a beszélgetést, építs bizalmat, keltsd fel az érdeklődést! Mindezt lehetőleg közvetlenül, a világ legtermészetesebb módján.
Mi olyan nehéz ebben? Miért nehéz kedvesnek, megnyerőnek, határozottnak lenni? A sikered 90 százaléka azon múlik, képes vagy-e hatékonyan kommunikálni az ügyfeleiddel! Eredményeidet az emberi kapcsolataid mennyisége és minősége befolyásolja, hiszen mindent emberekkel teszünk, emberekért cselekszünk!

A saját személyiségedet is értékesíted!

Nem igaz, hogy értékesítőnek születni kell. Minden emberi kapcsolat valahol egy értékesítés, hiszen a saját személyiségedet adod el, még a barátodnak is! Igen, jól olvastad! A szeretteidnek is „értékesíted magad", számukra is szerethetővé kell válnod, hogy a ragaszkodás hosszú távon fent maradjon!

Az üzleti élet értékesítése sok szempontból egyezik a privát élet alaptörvényeivel.

A bizalom a XXI. század valódi üzleti valutája

Ha megérted az emberi természet szabályrendszerét, és a világ érzelmi logikáit, akkor az addig bonyolultnak hitt dolgok pofonegyszerűvé válnak. Sokáig magam is azt hittem, hogy az üzleti élet totálisan más dimenzió, mint amiben korábban mozogtam. Még számomra is valamiféle misztikum lengte körül a „nagy üzleti piacot". Aztán hamar kiderült, hogy ez a terep a maga összes furcsaságával is egyszerűbb, mint a média, amiben eltöltöttem 20 évet.

Aki megérti a logikai összefüggéseket, az eredményessé válik. Itt is többnyire érzelmi alapon dől el minden, és jó esetben azzal üzletelnek, aki megnyerő, aki képes magára vonni a figyelmet. Akkor lesz bizalom, akkor alakul ki kötődés, ami a XI. század igazi üzleti valutája.

Miért született ez a könyv?

Mert segíteni szeretnék. Azt szeretném, ha mosolyogva, elégedetten zárnád majd be olvasás után ezt a kötetet, s attól fogva a lehető legtermészetesebben építenéd a bizalmat az üzleti és a privát életedben egyaránt.

Mert őszintén hiszem, hogy a leírt szavaknak súlya van, s együttes erővel valóban építhetünk egy emberibb üzleti világot!

Hiába virágzik az önfejlesztő biznisz, az értékesítői kultúra évről-évre rosszabb

Mert valakinek végre figyelmeztetnie kell az embereket ezen a mérhetetlenül felhígult piacon, hogy nagyon rossz irányba tart az értékesítési kultúra. Gondolkodó emberként elszomorító látnom, hogy amióta az önfejlesztő biznisz beindult Magyarországon, és se szeri, se száma az üzleti kiadványoknak, még rosszabb a helyzet az értékesítői piacon, mint korábban. Hiába jár boldog-boldogtalan tréningekre, hiába költenek el súlyos összegeket képzésekre, az emberi értékek, a kivételes emberi bánásmód valahol útközben elvesztek. Életidegen módszerekkel, bonyolult technikákkal, sematikus közhelyparádékkal tömik az egyébként fejlődésre nyitott emberek fejét, ők pedig elhiszik, hogy az a jó, amit ezeken a képzéseken hallanak.

A bizalom határozza meg a siker mértékét

Könyörgöm, miért nem tanítja meg valaki az értékesítőket a kedvességre, az udvariasságra és a pozitív benyomás készségére? Legyen most már vége az értékesítői önáltatásnak!

Ahogyan az élet minden területén, úgy az üzleti világban is a bizalom határozza meg a siker mértékét. Minden a bizalmon múlik, nem pedig az értékesítési „varázsmódszereken".
Az lesz eredményes és sikeres, aki képes bizalmat és kötődést kialakítani másokban. Mondjuk ki végre:

– Nincs elég ügyfeled?
NEM TUDSZ BIZALMAT ÉPÍTENI!

– Nincs elég pénzed?
NEM TUDSZ BIZALMAT ÉPÍTENI!

– Folyton elutasítanak?
NEM TUDSZ BIZALMAT ÉPÍTENI!

– Nem segítőkészek a körülötted lévő emberek?
NEM TUDSZ BIZALMAT ÉPÍTENI!

– Döcögést tapasztalsz mindenhol?
NEM TUDSZ BIZALMAT ÉPÍTENI!

– Az ügyféltárgyalásaid nem úgy sülnek el, ahogyan tervezted?
NEM TUDSZ BIZALMAT ÉPÍTENI!

Pedig annyira egyszerű! Tényleg!

A bizalomépítés tanulható!

A bizalomépítést igenis meg lehet tanulni! És most meg is fogod! Ha eleged van abból,...
...hogy amikor belépsz az ügyfélhez, kínos csend van és nehezen indul el a beszélgetés;
...ha szenvedsz azzal, hogy az ügyfeled nehezen nyílik meg;
...ha évek óta hiába küzdesz az ügyfelek kifogásai ellen, ők újabb és újabb trükkökkel jönnek, csak hogy időt húzzanak;
...ha nehezen kapsz ajánlást, esetleg nem is mersz ajánlást kérni, akkor ez a könyv Neked szól!

Akarj több ügyfelet!

Akarj több pénzt hónap végén!

Akard az elismerést!

Akarj a legjobb lenni!

Akarj úgy ügyfelet szerezni,
hogy ne kelljen értük hetekig küzdeni!

A BIZALOM

> Ajánlás

> Jó hírnév

> Hitelesség

> Bevétel

> Pozíció

> Tisztelet

> Referencia

> Együttműködés

> Siker

> FELELŐSSÉG

Előszó

Ahhoz képest, milyen eszeveszett módon vágyunk más emberek bizalmára és mennyire függünk tőle, elképesztő, milyen keveset tudunk ennek az érzésnek a működéséről! És milyen otrombán bánunk vele. Pedig mi mindent készen állunk megtenni érte! Hogy aztán egy perc alatt semmibe vegyük, leromboljuk és visszaéljünk vele...

A legtöbben úgy kezelik mások bizalmát, mint egy esernyőt: ha jön a baj, előrántjuk, hogy megvédjen – aztán ha kisüt a nap bedobjuk a szekrény mélyére, és eszünkbe se jut, amíg újra bajba nem kerülünk. És azt hisszük, hogy csak úgy elő lehet megint rántani... bármikor... amikor NEKÜNK szükségünk van rá. Mert ezt diktálja a cég érdeke, az üzlet, az élet.
Ebben a könyvben is olvashatsz majd ilyen történeteket, amik így leírva igazán elrettentőek – de vajon nem követjük el ezeket a hibákat mi is? Újra és újra, csak mert „az élet megy tovább", és pörögni kell, nem lelkizni? Meg mindenki a maga sorsának kovácsa és vigyázzon magára ő?

Közel 15 éve élek a vállalkozói világban, értékesítők és marketingesek körében. Egy olyan körben, ahol a vásárlói bizalmat millimáterekben hasonlítjuk össze és grafikonokkal elemezzük, ahol a bizalom megszerzésére marketing költséget kalkulálunk, a megtartására pedig díjakat osztunk, versenyeket és játékokat találunk ki.

De alig van, aki azt tanítaná, hogy a bizalom mindig két ember közötti kapcsolat, mindegy milyen brandekkel és cégnevekkel dobálózunk. Ezért kell emberként kiérdemelnünk és meg is tartanunk, nem bújhatunk számok, márkanevek és szerződések mögé. És bár rengeteg elemzés és fejtegetés látott már napvilágot arról, mekkora anyagi veszteség egy cégnek ha elveszti a vevői bizalmát, arról korábban még nem találtam egyetlen könyvet sem, hogy ilyenkor milyen fájdalmat él át a másik fél? Az, akinek a bizalmával, a másikba vetett hitével visszaéltek, megtaposták.

Ha ez a könyv, amit a kezedben tartasz, nem ér el többet, csak annyit, hogy legközelebb két percre a másik fejével is gondolkodsz, mielőtt egy necces helyzetben döntenél, már megérte elolvasnod. De remélem, hogy ennél sokkal többet fog tenni: segít egy jobb, etikusabb üzleti világot építeni. Amelyben napról-napra egyre jobb érzés lenni, és amiben tudod, hogy soha nem maradsz egyedül az esőben.

Janata Krisztina
A Marketing Commando
tanácsadója,
A Budapesti
Metropolitan Egyetem
címzetes docense

Miért hallgass rám a bizalomépítéssel kapcsolatban?

Mert bizonyítottam. Kétszer is. Önerőből. A nulláról indulva. Először szegény vidéki gyerekként mutattam meg, hogy nem számít, honnan jössz, milyen háttérrel, csak az a fontos, merre tartasz! A bizalomépítés alapvető szabályrendszerét betartva és folyamatosan kísérletezve az elmúlt 25 évben páratlan kapcsolatrendszert építettem. Évtizedek óta a művészvilág bizalmi emberének számítok, a Nemzet Színészeitől a Kossuth-díjas alkotókig széles a partneri köröm. Az autómba bármikor beül egy Bodrogi Gyula, vagy egy Haumann Péter, hiszen megbíznak bennem, a médiában pedig kizárólag bizalmi munkáim vannak, hiszen jó nevű szakemberré váltam.

Néhány esztendővel ezelőtt pedig ismét megmutattam, hogy képes vagyok egy teljesen új lábat „növeszteni" az addig megszerzett kommunikációs tapasztalataimmal. Szintén a nulláról építettem fel a „Bizalomépítő értékesítés" vállalkozásomat, s az egyedi képzési anyagomat ma már piacvezető cégek vásárolják meg azoknak a munkatársaiknak, akik ügyfelekkel dolgoznak. Ennek a történetét néhány oldallal később részletesen elmesélem, mert tanulságos, és a hasznodra válik.

Módszerem könnyen használható, praktikus és roppant hatásos az emberi kapcsolatépítés során. Trénerként az elmúlt években több száz résztvevőnek segítettem az eredményesebb értékesítésben és a minőségibb ügyfélkezelésben.

Tartalom

Az egyszerűség művészete 5
Értékesíteni a világ legkönnyebb dolga 6
Miért született ez a könyv? 8

A bizalom 11
Előszó 12
Miért hallgass rám a bizalomépítéssel kapcsolatban? 14
Prológus 17

Kifogásai kizárólag az értékesítőknek vannak! 30

Nem számítanak a körülmények 1. 33
(Motiváció és bizalom gyermeki lelkesedéssel)
Nem számítanak a körülmények 2. 49
(Motiváció és bizalom üzleti megfontolásból)

Terepen 56
Kérlek, válaszolj! 61

A bizalom az élet legnagyobb lehetősége 62
5 szempont a bizalom alapozásához 66
A lényeg, amiért megvetted a könyvet 70

A BIZALOMÉPÍTÉS ALAPKÖVEI
A 13 tényező, ami hatékonnyá tesz az üzleti életben ... 74

Gyorstalpaló 115
Memo 116

Amire még feltétlenül ügyelned kell 118
„Az a munkám, hogy főállásban barátkozom..." 122
Értékesítői marketing 124

A bizalom több ajánlást jelent 126
A bizalom pszichológiája 127
A bizalom ápolása 130
A bizalom elvesztése 132
Visszaállítható-e a megrendült bizalom? 139

Az elengedés 141

A 8 leggyakoribb hiba az eladás során 142
Az értékesítők mumusai 145
Ennyi félelem egyetlen szakmában sincs 147
Szívesen szólítasz meg vadidegen embereket? 149
Képes vagy saját magadat pozicionálni? 152
Te is utálod a hideghívást? 155
Hogyan ápolod az üzleti kapcsolataidat? 160
Mit teszel, ha kifordul magadból az ügyfelet? 164
Téged is rosszul érint a visszautasítás? 166
Képes vagy eladással lezárni egy megbeszélést? 168

Köszönöm a bizalmad! 170
#mégnemértvégetakönyv 172
Referenciák, Ajánlások 192

Ha kedvet kaptál a teljes könyv elolvasásához, rendeld meg webshopomból:

www.uzletibizalom.hu

Sándor András ®

Kommunikációs, PR- és marketing szakember, médiaszemélyiség

www.sandorandras.hu

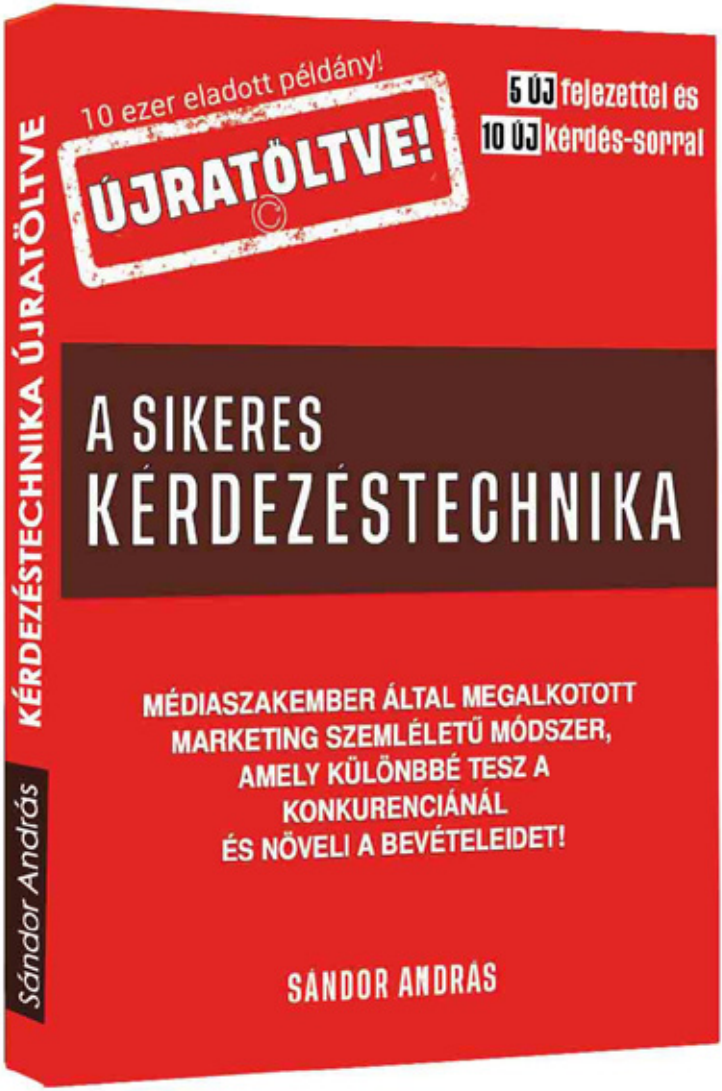
Ez a könyvem is érdekelhet:

A sikeres kérdezéstechnika ÚJRATÖLTVE

Médiaszakember által megalkotott marketing szemléletű módszer, amely különbbé tesz a konkurenciánál és növeli a bevételeidet!

Az irányít, aki kérdez! Tanulj meg érzelmekre hatni, építs bizalmat percek alatt! Itt van hozzá a tankönyv, ami gyakorlatias módon, lépésről-lépésre vezet ahhoz, hogy ellenállhatatlan értékesítővé és vele együtt bizalmi emberré válj a bizalomépítő kérdezéstechnikával. Nem lesz többé kínos csend a tárgyalásaidon, mostantól te irányítod a beszélgetéseidet! A sikeres, érzelmeken alapiló kérdezéstechnika óriási hiányt tölt be a magyar értékesítői piacon, hiszen rövid idő alatt látványos eredményt produkál. Konkrét, azonnal bevethető kérdésekkel! A kötet eredeti verziója 10 ezer példányban fogyott el, s a jubileumi, 10. utánnyomásra újraírta a szerző. Az újratöltött kiadvány 5 új fejezetet és 10 új kérdés-csokrot tartalmaz, amely a sikeres eladáshoz elengedhetetlen. Konkrét, azonnal bevethető kérdésekkel! Szerző: Sándor András.

Megrendelhető (azonnal letölthető verzióban is):
www.uzletibizalom.hu


10 ezer eladott példány!
ÚJRATÖLTVE!
5 ÚJ fejezettel és
10 ÚJ kérdés-sorral
A SIKERES
KÉRDEZÉSTECHNIKA
MÉDIASZAKEMBER ÁLTAL MEGALKOTOTT
MARKETING SZEMLÉLETŰ MÓDSZER,
AMELY KÜLÖNBBÉ TESZ A
KONKURENCIÁNÁL
ÉS NÖVELI A BEVÉTELEIDET!
SÁNDOR ANDRÁS
KÉRDEZÉSTECHNIKA ÚJRATÖLTVE
Sándor András

Kérdezéstechnika a gyakorlatban
150 bombabiztos kérdés hangoskönyv

Értékesítőknek az értékesítéshez

Végre egy kiadvány, ahol nincs üres fecsegés, semmitmondó körmondatok, hanem végre KONKRÉT KÉRDÉSEK vannak értékesítőkre szabva az üzleti élet bizalomépítéséhez - méghozzá tematikusan, témakörökbe rendezve. 150 darab bármikor bevethető bombabiztos kérdés az eredményes üzletkötésekhez. Ennél gyakorlatiasabb kiadvány még nem jelent meg a magyar önfejlesztő piacon, hiszen konkrét vonalvezetést kapsz ahhoz, hogy többé ne kelljen azon gondolkodnod, mit kérdezz az ügyfeledtől.

A hangoskönyvben található kérdések alkalmazásával:
- Ismerni fogod az ügyfeled lelkivilágát
- Célirányosan, érzelmekre hatva fogsz kérdezni
- Nem lesz többé problémád az ajánlat-kérésekkel
- Kevesebb kitérő választ kapsz az ügyfeleidtől
- Több eladást, több bevételt generálsz
- Érdeklődőből konkrét vásárlót konvertálsz
- A kínos témákat is kezelni fogod
- ...és többé nem félsz majd a kérdések feltevésétől!

Azonnal letölthető itt: www.uzletibizalom.hu

KÉRDEZÉSTECHNIKA A GYAKORLATBAN
Modern, naprakész
marketing-szemléletű,
érzelmekre és lélekre ható módszer
ÉRTÉKESÍTŐKNEK
150
BOMBABIZTOS
KÉRDÉS
ÉPÍTS
BIZALMAT
PERCEK
ALATT!
bizalomépítő
Sándor András
kérdezés specialista
COMPACT
disc
DIGITAL AUDIO

KÉRDEZÉSTECHNIKA A GYAKORLATBAN
Modern, naprakész
marketing-szemléletű,
érzelmekre és lélekre ható módszer
ÉRTÉKESÍTŐKNEK
150
BOMBABIZTOS
KÉRDÉS
ÉPÍTS
BIZALMAT
PERCEK
ALATT!
bizalomépítő
Sándor András
kérdezés specialista
COMPACT
disc
DIGITAL AUDIO

A könyv tökéletes kiegészítője:

Ha ezzel a módszerrel nem adod el a terméked, a szolgáltatásod, akkor semmivel!

Azonnal letölthető ONLINE ÜGYFÉLSZERZŐ VIDEÓ TRÉNING értékesítőknek

32 videón lépésről-lépésre az ügyfélszerzés menete értékesítőknek - örökös eléréssel. A hosszú távú üzleti bizalomépítés gyakorlati módszertana. Valódi problémák, valódi megoldások az értékesítők nyelvére hangolva, a lehető leggyakorlatiasabb módon. Konkrét eszközök, konkrét mondatok az ügyfelekhez, amelyeket bármikor használhatsz a tárgyalásaidon.

2 teljes tréningnap anyag! Igazi mankó minden értékesítőnek akár pályakezdő, akár rutinos üzletkötő. Teljes értékű tréninget kapsz, amivel megspórolhatod az élő tréningek során felmerülő utazási költségeket és az egész napos munkaszünetet!

Ez a tréning arról szól, hogyan tudsz a terméked / szolgáltatásod értékére építeni, az ügyfeleid (vásárlóid) érdekét szolgálva. Ha lépésről-lépésre betartod a videókban bemutatott és lemodellezett lépéseket:
– Többször annyi ügyfeled (vásárlód) lesz, mint eddig.
– Annyi pénzt költenek majd el nálad, amire eddig gondolni sem mertél.
– Hatalmas piaci versenyelőnyre teszel szert.

Ízelítőül néhány cím a 32 videó közül:
– Így tedd jobbá a kisugárzásodat!
– A legnehezebben kezelhető ügyféltípusok megszelídítése
– Hogyan tedd természetessé az eladási szituációt?
– Így ragadd magadhoz az irányítást!
– Az értő figyelem a gyakorlatban
– Az ügyfél és saját magad pozicionálása
– Így kezeld az ügyfelek hárításait! Konkrét eszközök!
– Ahogyan én csinálom – bizalomépítő beszélgetés a gyakorlatban
– Így adok el én
– Így kérj ajánlást magadról – és legalább ilyet

Megrendelhető és azonnal letölthető:
www.uzletibizalom.hu

Ez a könyv is érdekelhet:

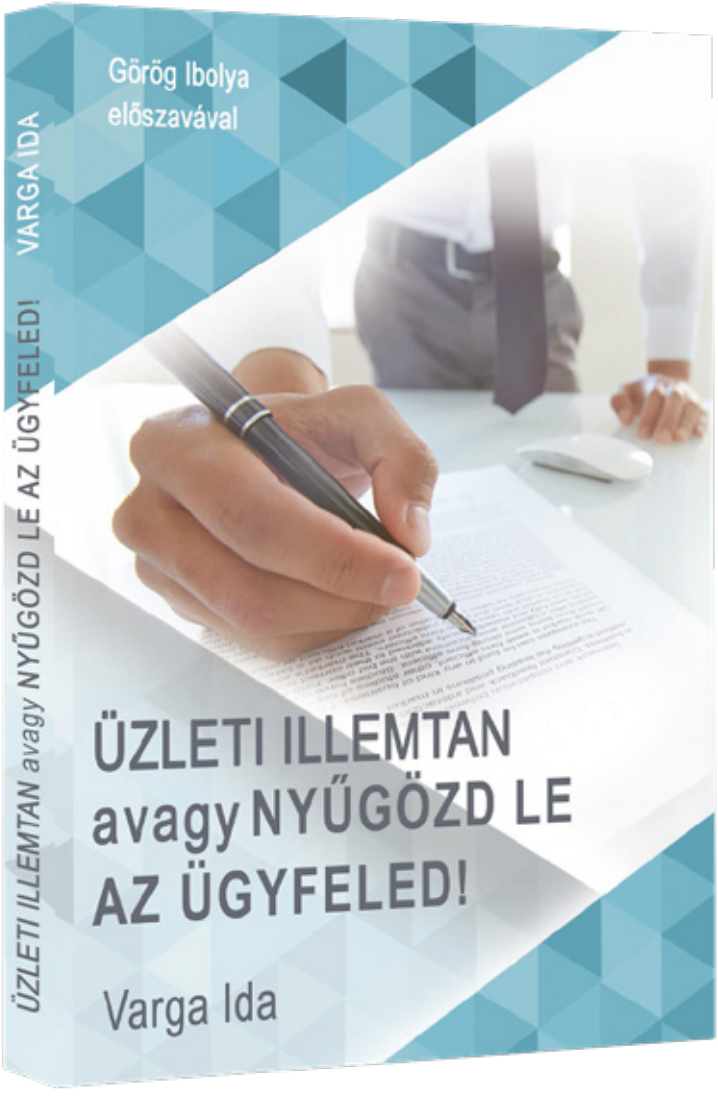
ÜZLETI ILLEMTAN
avagy Nyűgözd le az ügyfeled!

A Protokollkirálynő, Görög Ibolya ajánlásával, előszavával

Az, hogy a szakmádban profi vagy, teljesen természetes. De ahhoz, hogy az ügyfeledet lenyűgözd, a MEGJELENÉSEDNEK, a VISELKEDÉSEDNEK is tökéletesnek kell lennie. Éppen ezért, ez a könyv azért született, hogy a viselkedésedben, a megjelenésedben, az üzleti kapcsolataid kezelésében is segítsen profi lenni. Szerző: **Varga Ida**.

– Több száz illemszabályt olvashatsz benne, amelyeket az ügyfeleidnél szinte kötelező betartani a siker érdekében.
– Olyan udvariassági praktikákat találsz benne, amelyekkel az ügyfelednél pillanatok alatt bizalmat építesz.
– Ügyfélkezelési praktikákat kapsz, amelyeket elvárnak az ügyfelek egy valamirevaló értékesítőtől.
A kötet szerzője Magyarország egyik legkeresettebb tréningszervező és üzletasszonya, akit vidéki lánykét érte az a szerencse, hogy már gimnazistaként a Miniszterelnöki Hivatalban gyakornokoskodhatott két nyáron át, ahol az üzleti illemtan, a protokoll aranyszabályait megtanulta.

Megrendelhető (azonnal letölthető verzióban is):
www.uzletibizalom.hu


Görög Ibolya
előszavával
VARGA IDA
ÜZLETI ILLEMTAN avagy NYŰGÖZD LE AZ ÜGYFELED!
ÜZLETI ILLEMTAN
avagy NYŰGÖZD LE
AZ ÜGYFELED!
Varga Ida

Ezek a hangoskönyveim is érdekelhetnek:

Ha nincs kedves olvasni, hallgass!

Megrendelhető (azonnal letölthető verzióban is):
www.uzletibizalom.hu

COMPACT disc DIGITAL AUDIO
Tanulj a sikeres emberektől!
MOTIVÁCIÓS BOMBA
SORSOK ■ UTAK ■ MÉRFÖLDKÖVEK
Sándor András beszélgetései

10 ezer eladott példány!
UJRATOLTVE!
HANGOSKÖNYV
2 CD
SÁNDOR ANDRÁS
A SIKERES KÉRDEZÉSTECHNIKA
MÉDIASZAKEMBER ÁLTAL MEGALKOTOTT MARKETING SZEMLÉLETŰ MÓDSZER, AMELY KÜLÖNBBÉ TESZ A KONKURENCIÁNÁL ÉS NÖVELI A BEVÉTELEIDET!

Ingatlanos vagy? Ez érdekelni fog:

Gyakorlati kérdezéstechnika INGATLANOSOKNAK

100 konkrét kérdés eladásra hangolva

Az ingatlanpiacon minden eladó és vevő nehéz ügyfélnek számít, ezért nem mindegy, hogyan kérdezel. Ez a hangoskönyv gyakorlati példákkal mutatja meg, hogyan tűnj ki a többiek közül! Kérdések eladókhoz, kérdések vevőkhöz, kérdések konkrét szituációkhoz, az ingatlanos szakma valamennyi kommunikációs helyzetgyakorlataihoz!

Segít a lezárásban, és önmagad építésében is! 100 bombabiztos kérdés eladásra hangolva.

Hogy tudd, MIKOR ÉS MIT KÉRDEZZ az ügyfeleidtől. Mostantól mindig tudni fogod, MIKOR ÉS MIT kérdezz tőlük!

A CD és a letölthető mp3 mellé a hangoskönyv leiratát tartalmazó e-könyvet is megkapod!

Megrendelhető (azonnal letölthető verzióban is):
www.uzletibizalom.hu

GYAKORLATI KÉRDEZÉSTECHNIKA INGATLANOSOKNAK
SÁNDOR ANDRÁS
GYAKORLATI KÉRDEZÉSTECHNIKA INGATLANOSOKNAK
KONKRÉT KÉRDÉSEK ELADÁSRA HANGOLVA!
GYAKORLATI KÉRDEZÉSTECHNIKA
100 KONKRÉT KÉRDÉS ELADÁSRA HANGOLVA
...HOGY TUDD, MIKOR ÉS MIT KÉRDEZZ AZ ÜGYFELEIDTŐL!
INGATLANOSOKNAK
E-BOOK
A HANGOSKÖNYV LEIRATA

További szolgáltatásaim

KÖNYVÍRÁS
Profi életrajzíró segítségével

Nincs idő könyvet írni? Megírom helyetted! Legyen saját könyved! 15 év szellemírói tapasztalat, 47 megjelent könyv, amelyet mások helyett, mások nevében írtam.

Régóta tervezed, mégsem fogtál bele?
Esetleg elkezdted, de nem fejezted be? Bizonytalan vagy?
Segítek kerekké tenni a történeteidet!

Ez is egy külön szakma! Nem kell ehhez is értened...
Bízd profi szakemberre az életrajzodat, hogy az valóban lenyűgözően olvasmányos legyen!

Szellemírásban is kérheted! A kézirat a tiéd lesz, a világon senki nem fogja tudni rajtad kívül, hogy fizikailag ki vetette papírra a mondataidat.

MESÉD EL, HONNAN JÖTTÉL ÉS MERRE TARTASZ!

Mutasd meg, hogy milyen ember vagy! Mondd el, mitől lettél sikeres! Mutasd be magad, hogy mitől vagy jó ember! Hogyan maradsz példakép, szülő, egy szakma legjobbja és ember egyszerre?

Ugye te is elképzelted már, milyen érzés lenne a kezedben tartani a saját könyvedet? Azt a könyvet, ami az életedről, a tapasztalásaidról, a mérföldköveidről szól. Meséld el, honnan jöttél és merre tartasz!

OLYAN EMBER VAGY, AKIVEL AZONOSULNI LEHET!

Hogyan lesz általad jobb a világ? És mindez honnan fakad, mi a forrás? T**e nem csak a saját területed szakértője, hanem egy ember vagy, akivel azonosulni lehet.** Ez innen már küldetés, nem szakma. Téged a küldetéstudat viszi tovább. Épp emiatt kell könyvet kiadnod magadról, hiszen **küldetésed van**!

Miért érdemes pont nekem bizalamt szavaznod?
* Számos bestsellert jegyzek a háttérből, amelyek nagy többsége 50 ezer példányban kelt el a hősidőkben.
* Az általam írott köteteket nem csak megvették, de el is olvasták.
* Lélekre hatva, érzelmeket generálva írok – vagyis úgy, ahogyan csak kevesen képesek.

PRÉMIUM KÖNYVÍRÁS

További részletek és árak itt:

www.konyviras.hu

VILÁGSZENZÁCIÓ!!!

NÉVJEGYKÁRTYA HELYETT NÉVJEGYKÖNYV!

Bemutatkozó mélyinterjú veled, egy elegáns kötetben

A leggyorsabb brandépítő eszköz az üzleti élet szereplőinek a jó benyomás megszerzéséhez.

Mélyinterjú veled a vállalkozásodról, mérföldköveidről, az életedről.

Exkluzív kivitelezésű keménytáblás, 80 oldalas könyv, ami 3 hét alatt elkészül.

A legtutibb ügyfél- és üzletszerző mágnes, mert „akinek könyve van, az már valaki" és kitűnik a szürkeségből!

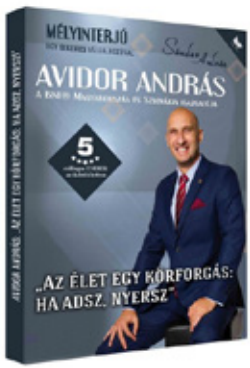
BIZALOMÉPÍTÉS PILLANATOK ALATT!
ÜGYFÉL- ÉS ÜZLETSZERZŐ MÁGNES!
SZELLEMÍRÁSBAN IS KÉRHETED!

Árak és részletek:

www.legyensajatkonyved.hu

DÖNTÉSEK ÁRNYÉKÁBAN
MÉLYINTERJÚ
AVIDOR ANDRÁS
„AZ ÉLET EGY KÖRFORGÁS: HA ADSZ, NYERSZ"
SZOKJ RÁ TE IS A JÓZANSÁGRA!
GETTING ADDICTED TO SOBERNESS
ÜZLETI AKADÉMIA

DÖNTÉSEK ÁRNYÉKÁBAN
25.
MÉLYINTERJÚ


MÉLYINTERJÚ
AVIDOR ANDRÁS
5
„AZ ÉLET EGY KÖRFORGÁS: HA ADSZ, NYERSZ"

SZOKJ RÁ TE IS A JÓZANSÁGRA!
Kiggolytgok
ALKOHOL • DROG • SZEX • MUNKAMÁNIA

További szolgáltatásaim

HANGKÖLCSÖNZÉS
Profi, a médiából ismert hanggal

Egy kellemes férfihang az üzleti életben is félsiker! Ha igazán megnyerő narrációt, hangalámondást, reklámszpotot, hangoskönyv felolvasást szeretnél, vagy hallgatóság vonzó podcast és YouTube interjúk, előadások elkészítését, akkor megtaláltad partneredet!

* Reklámvideókhoz *Animációkhoz
* Tv- rádió szpotokhoz * Könyvfelolvasásokhoz
* Hangoskönyvekhez * Image filmekhez
* Oktatóanyagokhoz * Videószinkronokhoz * IVR

További részletek, hangminták és árak itt:

www.hangkolcsonzes.hu

HANG
KÖLCSÖNZÉS

ÉRTÉKESÍTŐ KÉPZŐ

Ahol a lényeget tanulod. Csakis a LÉNYEGET!

Felejtsd el mindazt, amit eddig az értékesítési tréningeken hallottál!

A sikeres eladáshoz, üzletkötéshez ugyanis semmi más nem kell a hiteden, a szenvedélyeden és a megjelenéseden kívül, mint a kommunikációd tökéletesítése.

Felmérem a piacodat, megírom a potenciális ügyfeleidre szabott szöveget, amivel felkeltheted az érdeklődést, konkrét kérdéseket adok a kezedbe, amiket meg kell kérdezned a leendő kliensektől és megtanítalak a kötődés kialakításának legfontosabb lépéseire is.

A LÉNYEGET oktatom, csakis a lényeget! Száz százalékig gyakorlati tréningek, workshopok kérdezéstechnika és üzleti bizalomépítés témában.

ÉRTÉKESÍTŐ KÉPZŐ

További részletek az oktatásokról itt:

www.ertekesitokepzo.hu

REFERENCIÁK

Minden ígéretnél többet érnek elégedett ügyfeleim ajánlásai:

„ANDRÁS KÉZZEL FOGHATÓ ÉS AZONNAL HASZNÁLHATÓ ESZKÖZÖKET AD AZ ÉRTÉKESÍTÉSHEZ!”

„Andrást a korábbi sikerei alapján már rég óta kinéztük vendégelőadónak, most végre össze is tudtuk hozni a tréningnapot. Mivel a mi területünkön is van tapasztalata, ezért úgy foglalta össze a kommunikáció apró fontos mozaikdarabkáit, ami az értékesítőink számára roppant előnyös, kézzel fogható és azonnal használható. András hiteles személyiség, és a tudásunkhoz ma hozzárakott egy fontos darabot. Köszönjük neki!”

Bácsfalvi Tamás
alapító-tulajdonos
TOP3 Ingatlan

„AZ EREIBEN FOLYIK AZ, AMIRŐL BESZÉL”

„Hálás vagyok a mai napért! Jó volt átélni egy olyan előadást, mikor valaki úgy tanít, terel helyes irányba, hogy érezni, szinte tapintani lehet, hogy az ‘ereiben folyik’ az, amiről beszél. Egy élmény volt! Köszönöm!.”

Bartolomej Kelecsényi
online marketing specialista, fotós-videós

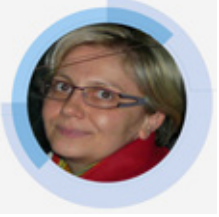
“KIVÁLÓ ÖNFEJLESZTÉSI LEHETŐSÉG”

„Sokan azt hiszik, hogy elég jobbnak, okosabbnak, erősebbnek vagy szebbnek lennünk a másiknál, de ha választanunk kell két ember között, akik egyformák akkor az nyer, akiben megbízunk. Ha nem egyformák, akkor is jó eséllyel az nyer akiben megbízunk… Sokkal fontosabb, amit bizalomról és annak megszerzéséről tanulhatunk, mint azt sokan gondolnák. Bár ezt nem tanítják az iskolák, de megtanulható. Alapvető készség a bizalom megszerzésének képessége a magánéletében, az üzleti életben és közszereplőként is a sikerhez. András segít ezt megérteni és megtanulni az ő magávalragadó, humoros stílusával és személyes történeteivel. Ajánlom könyveit és előadásait mindenki számára, mert kiváló önfejlesztési lehetőség.”

Tóth Csaba
hálózatfejlesztési igazgató
Opel Magyarország.

„MÁS VOLT EZ A TRÉNING, MINT AZ EDDIGIEK”

„Köszönöm ezt a napot! Igazán jól éreztem magam és inspiráló volt, figyelemre méltó, új, mert más volt mint a többi, eddigi. Együtt éltünk veled, az pedig embert kívánó feladat, mentünk veled szépen, ami nem kis erény, ennyire vegyes repertoár kapcsán, így csapat formáló is volt! Köszönöm az egésznapos törődést. Számomra egy hiteles, a szó jó értelmében, laza tréner vagy! Nekem ez a bizalom. 3 napos tréning kellett volna!”



Bulyáki Éva
Fiat Szalon vezető
Duna Autó

“AMI NEKÜNK EVIDENS, AZ A PARTNEREINK SZÁMÁRA NEM BIZTOS, HOGY AZ”

„Vállalatunk egyik legfontosabb ismérve a direkt értékesítés, melynek köszönhetően közvetlen vevői kapcsolatokkal dolgozunk nap, mint nap. Sándor András tréningje rámutatott arra, hogy hiába a kereskedők nélküli, közvetlen kapcsolat, hiába a sok elégedett vevő, ha nem tudunk elég időt fordítani partnereinkre, ugyanis semmi sem nem pótolja az állandó jelenlétből épülő bizalmat, amely a hosszútávú együttműködés, és talán a márka iránti lojalitás alapja. A mindennapokban hajlamosak vagyunk arra, hogy elfelejtkezzünk azokról, a vállalatunk által képviselt értékekről, amelyek sikereink alapját jelentik, és amelyeket mi magunk építettünk fel nem kevés munka árán. Sándor András tréningje rávilágított arra, hogy ami nekünk evidens és természetes, az a partnereink számára nem biztos, hogy az. Minden értékesítési szituációt, újra és újra az alapértékek átbeszélésével kell kezdeni, ez megerősíti a vevőinket abban, hogy jó döntést hoznak, bennünket pedig magabiztossá tesz.”

Kalmár Tibor
ügyvezető
Vaderstad Magyarország

„KIVÁLÓ ÚTRAVALÓKKAL SZOLGÁL!”

„Kiváló tréning, kiváló trénerrel és kiváló útravalókkal a mindennapi munkához.”

Corvin János
területi vezető
SPAR Magyarország

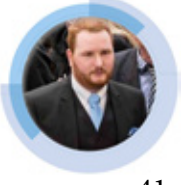
„VÉGRE VALAKI, AKI ABSZOLÚT AZ ÜGYFELEK NYELVÉN BESZÉL”

„András valóban a cégre szabott képzések specialistája, akinek kivételes adottsága, hogy pontosan az ügyfelek nyelvén kommunikál. Valószínűleg a médiamúltjának köszönhető, hogy képes bármilyen személyiségű embert megszólítani, és a cég üzenetét olyan kommunikációs formába csomagolni, amit nem csak megért, de fel is kelti az érdeklődését az adott termék, szolgáltatás iránt. Olyan ő, mint egy tolmács. Az értékesítők mondandóját fordítja le az ügyfelek nyelvére és úgy ad el, hogy közben építi az üzleti bizalmat. Apropó bizalom. Az Oriflame Magyarország olyan szintű bizalmat szavazott neki, hogy a cég komplett sales-kommunikációs – kérdezéstechnika és bizalomépítés témakörű – oktatói anyagának elkészítésével is őt bíztuk meg.”

Stein Éva
korábbi ügyvezető igazgató
Oriflame Magyarország

„A BIZALOMÉPÍTÉS MELLETT EMBERSÉGET, ALÁZATOT ÉS ÉRTÉKESÍTÉST IS TANULTAM”

„Bár a bizalomépítés volt a téma, úgy gondolom, a tegnapi tréningnapon ugyanúgy tanultam emberséget, alázatot, értékesítést. És kicsit ’Sándor Andrást is tanultam’, ami nagyon kellett ahhoz, hogy egy letisztult, kellemes beszélgetőpartner, jó értékesítő, jó ember lehessek. Nagyon örülök, hogy megismertelek és hálás vagyok a tanított dolgokért!”



Rózsahegyi Zoltán
Aegon Magyarország

További valódi, kiemelten pozitív referenciák
tréningjeim kapcsán:

www.ertekesitokepzo.hu/referenciak

Száz százalékig gyakorlati tréningek, workshopok
kérdezéstechnika és üzleti bizalomépítés témában:

www.ertekesitokepzo.hu

HOGYAN KEZELD JÁTÉKKÉNT AZ ÉRTÉKESÍTÉST?

Tanuld meg lépésről-lépésre gyakorlati módon, milyen etikus módszerekkel vedd le a lábukról a nehezen kezelhető ügyfeleket! A kötet olyan hasznos, a hétköznapi értékesítési szituációk gyakorlati példáin keresztül mutatja be azt a 13 BIZALOMÉPÍTŐ ALAPKÖVET és stratégiát, amiket azonnal és eredményesen tudsz alkalmazni a saját vállalkozásodban. Lehetsz területi képviselő, vezetheted a saját cégedet, vagy alkalmazottként felelhetsz komplett értékesítési csapatokért, az itt leírt bizalomépítő megoldásokat, tippeket könnyedén fogod beépíteni a saját munkád fejlesztésébe, mindezt úgy mintha a szerző mentorként fogná a kezedet és lépésről lépésre vezetne. Arról szól ez a könyv, hogyan lehet nyomasztó érzések helyett játékként kezelni az értékesítéstT

„EZ A KÖNYV SEGÍT EGY JOBB, ETIKUSABB ÜZLETI VILÁGOT ÉPÍTENI"

„...A vállalkozói világban a vásárlói bizalmat milliméterekben hasonlítjuk össze és grafikonokkal elemezzük, a bizalom megszerzésére marketing költséget kalkulálunk, a megtartására pedig díjakat osztunk. De alig van, aki azt tanítaná, hogy a bizalom mindig két ember közötti kapcsolat, mindegy milyen brandekkel és cégnevekkel dobálózunk. Ez a könyv segít egy jobb, etikusabb üzleti világot építeni."

/Részlet Janata Kriszta előszavából/

3990 Ft

ÉRTÉKESÍTŐ KÉPZŐ