



SPRZEDAŻ PRZEZ RELACJE

MOWA INSPIRACYJNA

MAKE A CUSTOMER,
NOT A SALE.

~ KATHERINE BARCHETTI





TEMAT MOWY

DLA KOGO

Jak budować wiarygodność, która łączy, relacje, które spajają i zaufanie, które sprzedaje.

Od pierwszego wrażenia do ciasteczek od Darka - co jest ważne w sprzedaży relacjami?

Porozmawiamy o tym, co warto wiedzieć o sobie i o własnej firmie, żeby potrafić odpowiedzieć klientowi zarówno dobrze, jak i wiarygodnie. O tym, jak słuchać klienta, nie tylko uważnie, ale – do końca.

I porozmawiamy o kilku sekretach komunikacji, które wpływają na detale, na subtelności, a w końcu – na wynik sprzedaży.

I na znajomości.

- ✓ Działy handlowe
- ✓ Działy marketingu
- ✓ Wydarzenia firmowe, gale
- ✓ Spotkania z klientami

Słowa – klucze:

#wiarygodność, #zaufanie, #marka,
#słuchanie, #sprzedaż, #efektywność,
#wynik #zaangażowanie,
#zarządzanie.

DOWIESZ SIĘ

- ❑ Jak wyrzucić świetne pierwsze wrażenie. I drugie też. I każde następne.
- ❑ W jaki sposób najlepsi sprzedawcy rozmawiają z klientami i dlaczego zawsze tak samo.
- ❑ Jak definiować sukces, profesjonalizm czy sprzedaż, żeby definicje pomagały osiągać cele.
- ❑ Na co zwracać uwagę w budowaniu marki własnej i firmowej, tworząc wizerunek, który przyciąga klientów.
- ❑ Jak słuchać, żeby klient miał najważniejsze poczucie na świecie – poczucie wysłuchania.

DOŚWIADCZYSZ

Dzięki dużej interakcji, ta mowa angażuje całą widownię, bawiąc, ale i ucząc. Doświadczysz:

- ❑ Zrozumienia, jak prosto działa pierwsze wrażenie.
- ❑ Wyjścia na scenę z przygotowaną lub improwizowaną mową biznesową lub autoprezentacją
- ❑ Pracy w parach – i zrozumienia, jakie kroki trzeba wykonać, żeby klient chciał wracać
- ❑ Dyskusji i interakcji podczas ćwiczeń i zadań

Jerzy is a "master of communication". He was the best speaker in our GEM Forum in Prague who impressively attracted the attention of all the audiences. Even though, he never get satisfied with himself, always aims to improve himself in any aspect. As a conference organizer, we always wish to cooperate with professional speakers like Jerzy, who is a person with ambition, passion and intelligence

~ Sakiho Hiroyama
Event OnBoarding Manager at EBCG

JAK ZAMÓWIĆ



KONTAKT

Mowy inspiracyjne to świetny pomysł na galę, konferencję dla klientów, wydarzenie firmowe czy jakiegokolwiek miejsce, w którym chcemy, żeby nasza widownia poczuła się wyjątkowo. Jeżeli decyzja już zapadła, znamy termin, znamy miejsce wydarzenia, wystarczy

- ✓ Zarezerwować termin mowy pod adresem zientkowski.pl/dzień
- ✓ Przedyskutować warunki wystąpienia, w tym adres i miejsce, data i godzina, liczba osób na widowni
- ✓ Wydrukować umowę lub zamówienie
- ✓ Podpisaną umowę lub zamówienie przesać na adres jerzy@zientkowski.pl

✉ JERZY@ZIENTKOWSKI.PL

☎ +48 601 534 576

🌐 ZIENTKOWSKI.PL

📅 CENY 2020

- ✓ Prelekcja – 5000 zł

- Forma: prelekcja on-site
- Czas: 1 sesja, 90 minut; inne formy do omówienia
- Wszystkie ceny netto

MÓWCA

Mówca inspiracyjny, autor, mentor i trener. W latach 2011-2016 wiceprezes Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i dyrektor programowy międzynarodowego Spectacular Speaking oraz Festiwalu Inspiracji. Członek prestiżowego BTI Speakers Club.

W 2012 roku dotarł do finałowej szóstki najlepszych mówców Mistrzostw Europy w Bonn. W 2013 roku został Mistrzem Polski w konkursie przemówień improwizowanych po polsku i Wicemistrzem Polski w konkursie przemówień improwizowanych po angielsku.

Rocznie prowadzi kilkadziesiąt szkoleń, wykładów i prezentacji oraz mentoruje Klientów wyższego szczebla zarządzania, pomagając w sytuacjach „podbramkowych”. Jego mowy uświetniały prestiżowe wydarzenia m.in.: TEDx, Spectacular Speaking, VI Kongres Business Intelligence, Diamenty Sprzedaży oraz wiele innych ogólnopolskich konferencji.

Jest zapraszany na sceny, gdzie przemawia obok najlepszych polskich i światowych mówców: Briana Tracy, Roberta Cialdiniego, Darrena LaCroix, Marka Browna, Jacka Walkiewicza i innych.

Szkoilił i przemawiał m.in. dla Al Fianco Partners, Allegro, Allianz, Aviva, Aon Hewitt, BGK, Benefit, Bre Bank, Bricoman, BZ WBK...

