

Humor w sprzedaży

Jak zdobyć serca i portfele klientów, bez żałobnej prezentacji sprzedażowej i bez robienia z siebie śmieszka.

Co dzisiaj

- Jak znaleźć świetny materiał do opowiadania klientowi, bez żartów, dowcipów czy anegdot: własny, oryginalny, prawdziwy i...śmieszny.
- Jak łatwo zamieniać słowa czy zdarzenia w historie, które niosą po rynku i markę i sprzedaż
- Jakimi prostymi narzędziami budować humor w tych historiach, tak, żeby klient nie mógł się powstrzymać od uśmiechu, a przy okazji żeby się czegoś nauczył. Od Ciebie.

Po co

- Zobaczysz, jak humor pomoże Ci się wyróżnić na zatłoczonym rynku
- Poznasz nieintuicyjne sposoby na proste znajdowanie śmiesznych elementów i „wkładanie” ich do sprzedaży
- Nauczysz się zmieniać nastawienie klientów do Ciebie i produktu, bez przekonywania i przekupywania
- Używając tych narzędzi staniesz się magnesem na relacje – w Twoim otoczeniu ludzie będą się dobrze czuli i bawili

Obiecuje 😊

Dostaniesz narzędzia, które pozwolą Ci rozśmieszać klientów, a nie być śmiesznym swoim kosztem; klienci odkryją, że jesteś ciekawy, a nie – patetyczny; a wszystko to bez robienia z siebie klauna.

Co naprawiamy

- Na Twoich spotkaniach jest profesjonalnie, ale ponuro?
- Klienci są często rozproszeni, zamiast skupiać się na tym, co masz im do przekazania?
- Czasami starasz się za bardzo, a i tak niewiele wychodzi?
- Jesteś niepewny tego, czy jesteś właściwie rozumiany?
- Masz świetne pomysły, jak sprzedawać, a i tak klienci nie kupują (a powinni!)?

Prawdziwy problem

- W dzisiejszym świecie jesteśmy nastawieni na merytorykę
- Wszyscy mamy ten sam produkt czy usługę
- Jedynym wyróżnikiem jest CX na poziomie procesu sprzedaży
- Nie rozumiemy, co nas wyróżnia

Co wyróżnia Twój produkt?

- Cena (jak długo?)
- Jakość (vs cena!)
- Wartość (kiedy skopiują?)
- Kontrowersja (zawęża grono klientów)
- Doświadczenie (serio?)
- Jesteśmy liderem na rynku (uh...)
- Będzie pan zadowolony...

Co wyróżnia Twój produkt?

- Nowość
- Wydajność
- Dostosowanie produktu pod klienta
- Skuteczność
- Design
- Marka i status, prestiż
- Niska cena
- Redukcja kosztów, TCO, efektywność
- *Redukcja ryzyka*
- Łatwość użytkowania
- Użyteczność i przydatność
- Unikatowość
- Ożywczość, energia
- Down to earth - pragmatyczność
- *Wiedza, narzędzia pomiarowe*
- Out of the box, rozwiązania niesztampowe
- *Kontrowersyjność*
- Więzy z klientem
- Sprawdzone działanie
- Zmiana świadomości, poszerzanie wiedzy, szok poznawczy

Kim jestem

Autor, mentor, mówca profesjonalny. Z 20-letnim doświadczeniem biznesowym i zaskakująco precyzyjnym podejściem do wystąpień publicznych, pracował nad komunikacją i prezentacjami dla największych firm na światowym rynku i dla klientów indywidualnych. Rozmawia ze studentami, pracownikami korporacji, managerami, członkami zarządów i właścicielami firm.

Spędza na scenie kilkadziesiąt dni rocznie, nastawiony na skuteczność, jasność i unikalność przekazu dąży do kontaktu z widownią, jako jednego z najważniejszych narzędzi mówcy publicznego. Prowadzi kilkadziesiąt szkoleń, wykładów i prezentacji rocznie, wdrażając rentowne działania i poszerzając świadomość klientów. Mentoruje wybranych managerów wyższego szczebla zarządzania i właścicieli firm, pomagając w przygotowaniu prezentacji w sytuacjach podbramkowych i komfortowych. Pozbawia złudzeń, nie pozabawiając marzeń.

Z doświadczeniem w IT, na styku biznesu, sprzedaży i obsługi klienta wypracował unikatowy zestaw narzędzi komunikacyjnych, pozwalający na współpracę z różnymi branżami, różnymi potrzebami klientów, w wielonarodowych środowiskach. Praktykując to, co głosi, od 2015 mówił do ponad 40 000 osób rocznie i przemawiał podczas tak różnych eventów jak TEDx, Spectacular Speaking, Nowoczesne Techniki Sprzedaży, Pełna Moc Możliwości, BUCOM 2014, Toastmasters Leadership Institute i Toastmasters District Conference w Bonn/Cologne, VI Kongres Business Intelligence, V Forum Dyrektorów Działów Prawnych, Festiwal Inspiracji w Warszawie, Edutainment w Krakowie, Katowicach, Łodzi i Poznaniu, GEM CEE i CFO Forum w Pradze, Wyzwania IT, Kariera IT i Kariera Programisty, Systemy dla Przedsiębiorstw, Akademia Mentoringu UAM Poznań, Techworld, Contman Forum i Przyszłość IT i Forum Wsparcia IT.

Jerzy stał na scenie obok takich mówców, jak Jacek Walkiewicz, Marek Skąta, Robert Krool, Szymon Kudła, Robert Cialdini i Brian Tracy. W 2012 dotarł do finałów mistrzostw Europy w przemówieniach humorystycznych, w 2013 został Mistrzem Polski w mowach improwizowanych Toastmasters w języku polskim i Wicemistrzem Polski w języku angielskim.

Jest członkiem Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców w Polsce od 2011 roku. Wiceprezes stowarzyszenia w latach 2012-2016, odpowiedzialny za członkostwo, strategię działań i partnerów, organizację konferencji i eventów szkoleniowych. Organizator konferencji Festiwal Inspiracji i Spectacular Speaking.

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





360stbc
360 SMART BUSINESS CONSULTING

EMERGENCY TRAVEL
EMERGENCY

Co dzisiaj

- Jak znaleźć świetny materiał do opowiadania klientowi, bez żartów, dowcipów czy anegdot: własny, oryginalny, prawdziwy i...śmieszny.
- Jak łatwo zamieniać słowa czy zdarzenia w historie, które niosą po rynku i markę i sprzedaż
- Jakimi prostymi narzędziami budować humor w tych historiach, tak, żeby klient nie mógł się powstrzymać od uśmiechu, a przy okazji żeby się czegoś nauczył. Od Ciebie.

Co dzisiaj

1. Dobry materiał
2. Gdzie szukać inspiracji
3. Jak zamieniać idee w humor

Dobry materiał

Co sprzedaje najlepiej

Czego szukamy

Oryginalny

- Efekt świeżości
- Przewaga technologiczna
- Niespodziewane spotkanie
- ~Efekt nudy

Własny

- Nie muszę być bohaterem
- Powinienem być właścicielem
- ~Efekt kradzieży

Adaptowalny

- Powinien mieć ogólny morał
- Ostrożnie z danymi osobowymi
- ~Trudny w dopasowaniu

Dobry

- Daje określony rezultat
- Jest powtarzalny
- ~Efekt amatora

Gdzie szukać inspiracji

Uważność + notatki = inspiracja

Czego szukamy

- Śmiech na widowni (faktor oryginalności? Nie!)
- Coś, z czym się zdecydowanie nie zgadzam
- Efekt „wow”
- Błąd logiczny/gramatyczny/stylistyczny
- Błędne użycie słowa

Notatki z #SalesAngels

- Faktury – wielkość, A4
- Ile liści jest na drzewie
- Uważaj, o czym marzysz
- Spraw, abyś nie był potrzebny
- Sorrensen
- Rok czasu
- Chcemy pokazać rozwiązanie

LP	Hasło	Opis	Zasoby
1	Artur, Kijów	Historia gościa z IT, którego nie wolno pokazywać innym	
2	Delta, sklep, japończyk	Nawet w sklepie z kablami można robić z ludzi ambasadorów	
3	Sklep z pierogami	Nawet w sklepie z pierogami można robić z ludzi ambasadorów	https://www.facebook.com/
4	2008	Początek mojej kariery	
5	Julian sprzedaje książki	Direct approach czasami działa najlepiej	
6	4 rząd, 12 od prawej	Nie poznałem dziewczyny z Pełnej Mocy Jacka Wąlkiewicza; warto być "kind" dla wszystkich.	
7	Prezes mnie nie lubi	SPOTKANIE Z PREZESEM, KTÓRY W TRAKCIE MENTORINGU MI POWIEDZIAŁ, ŻE TO, JAK SIĘ ZACHOWUJĘ, DYSKWALIFIKUJE MNIE <- LIKEABILITY FACTOR	
8	Katowicka		
9	Największe marzenie		
10	Scott, Amundsen		
11	Anteny na magazynie		
12	72% rehire rate		
13	Pracuję z najlepszymi na świecie	Mistrzowie świata, którzy byli u mnie w domu	
14	Wiosłuj		
15	Najlepszy sprzedawca: skanery	Historia sprzedawcy i paczki dla B.	
16	Najlepszy sprzedawca: Darek	Dzień dobry, panie Jurku, jak tam Lakersi?	
17	Rezultaty: od CEO pl do CEO Ameryki	Spotkania co kwartał, teraz w Chile	
18	Mamy te same produkty	Różnica w cenie na skanerach = wszyscy mamy te same produkty, wygrywa UX w procesie sprzedaży	
19			

Jak zamieniać idee w humor

notatki + inspiracja = kreatywność

FAKTURA

- Dostawca pyta o fakturę
- Jaka faktura? Ta duża
- Szukam. Mam tylko faktury A4
- *Różnica między rozmiarem fizycznym a kwotą*

WAKACJE

- Lecę do Indii na dwa tygodnie
 - Muszę przemyśleć wysokość faktury
 - Jak tam wylądujesz, zmieni im się PKB

MARZENIA

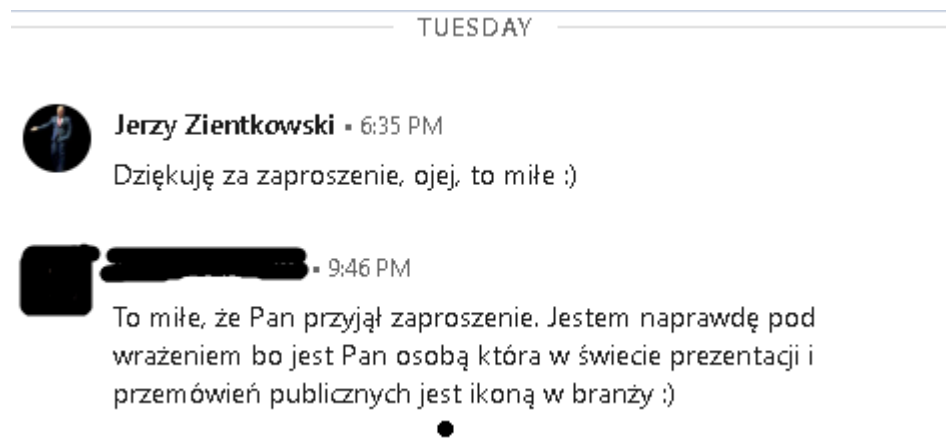
- Uważaj, o czym marzysz
- Co można na tym zbudować?
 - *Dokończenie z niedopowiedzeniem*
 - Uważaj, o czym marzysz...ja marzyłem, żeby być przystojnym
 - *Historia z 2012 – niedopowiedzenia + followup*

SPRAW, ABYŚ NIE BYŁ POTRZEBNY

- Uważaj, o czym marzysz
- Co można na tym zbudować?
 - *Historia z 2012 – niedopowiedzenia + followup*

IKONA BRANŻY

- W trakcie konwersacji
- Z czym jeszcze może kojarzyć się słowo
 - *Wieloznaczność*



To tyle na dzisiaj

jerzy@zientkowski.pl

601 534 576

To tyle na dzisiaj

zientkowski.pl/mentoring

