

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Przedstawiciel SuperJa

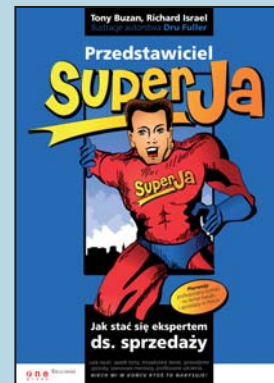
Autor: Tony Buzan, Richard Israel

Tłumaczenie: Jakub Góralczyk

ISBN: 978-83-246-1355-7

Tytuł oryginału: [Superself](#)

Format: 170x230, stron: 144



**Lata nauki, opasłe tomy, nowatorskie teorie,
sprawdzone sposoby, szanowani mentorzy, profilowane szkolenia...**

NIECH MI W KOŃCU KTOŚ TO NARYSUJE!

Sprzedawca jak z obrazka. Nie za górami, nie za lasami, ale tu i teraz. Oto historia, która mogłaby przytrafić się i Tobie. A w zasadzie przytrafi Ci się, kiedy tylko zaczniesz czytać i oglądać ten komiks. Bawiąc się świetnie, niepostrzeżenie będziesz zdobywać bardzo cenne umiejętności handlowe. Umiejętności, które drzemiały w Tobie od dawna i tylko czekają, byś wreszcie je kiedyś rozwinął. Twój wewnętrzny Przedstawiciel SuperJa jest już gotów na wyzwania, osiąganie sukcesu i satysfakcji oraz zdobywanie przewagi nad innymi handlowcami. Na co więc jeszcze czekasz?

Proces sprzedaży zawsze zaczyna się w Twojej głowie – im lepiej zrozumiesz jego mechanizm, tym lepsze wyniki będziesz w stanie osiągnąć. Nie zapominaj jednak, że wszystko będzie przyjemniejsze i przyniesie Ci większe zadowolenie, jeśli zamiast postrzegać zawodowe obowiązki jako zło konieczne, zaczniesz czerpać z nich maksimum radości! Odpnij się, rozsiądź wygodnie i wraz z Bobem oraz Sue – bohaterami Twojej nowej lektury – zgłębiaj tajniki efektywnego handlowania. Baw się znakomicie przy rysunkowych okienkach, które nauczą Cię wykorzystywać zarówno wyobraźnię, jak i logiczne myślenie, bezbłędnie zapamiętywać imiona i twarze oraz ustawiać mentalny kompas sprzedaży zawsze w jednym kierunku – w stronę SUKCESU.

Oparty na międzynarodowym bestsellerze Sprzedaż z Głową komiks Przedstawiciel SuperJa jest świetnym szkoleniem, pozwalającym:

- surfować po własnym umyśle za pomocą map myśli;
- ćwiczyć mózg i pamięć jak na zajęciach fitness;
- wykorzystywać palce – zarówno rąk, jak i nóg – podczas tworzenia skojarzeń;
- angażować wszystkie zmysły w służbie sprzedaży;
- nie łapać zadyszki podczas wyczerpujących treningów szarych komórek.

Pierwszy profesjonalny komiks na temat handlu i sprzedaży w Polsce

Spis treści



Przedmowa	5
Wstęp	7



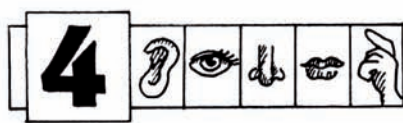
Ty i Twoje SuperJa	9
--------------------------	---



Palce pamięci	17
---------------------	----



3 A	24
-----------	----



Zmysły sprzedaży	29
------------------------	----



Złote zasady sprzedaży	34
------------------------------	----



Fabryka imion i twarzy	37
------------------------------	----



Informajtek	43
-------------------	----



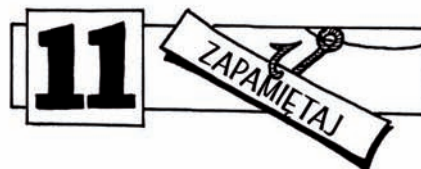
Mapy myśli ® 49



Właściwe opakowanie 60



Całościowy wizerunek 65



Haczyki pamięci 70



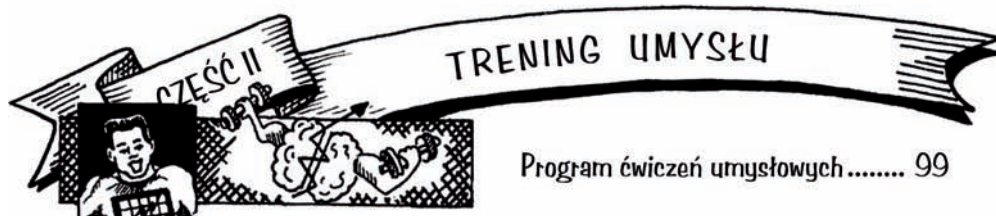
Wewnętrzne modelowanie ® 77



Mentalny kompas sprzedaży 83



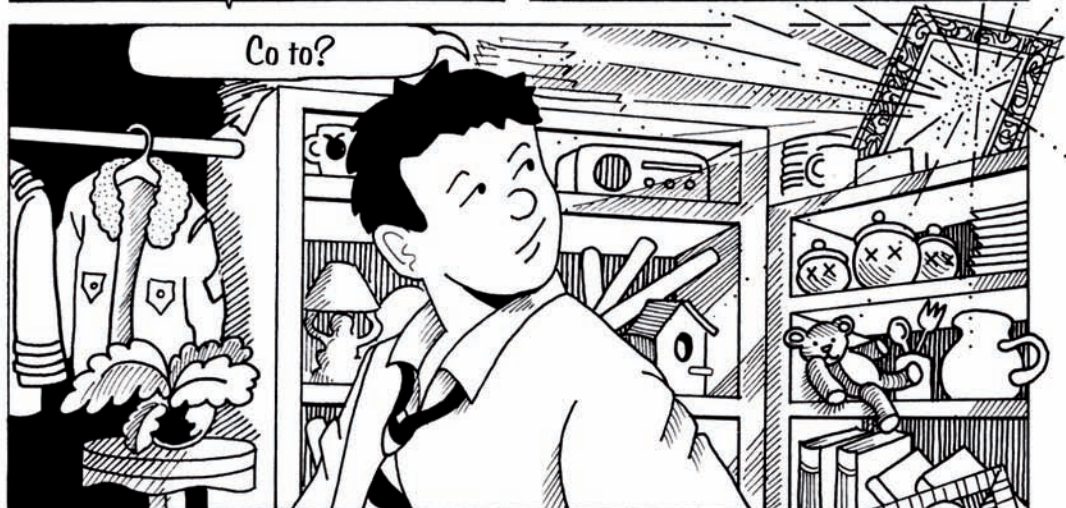
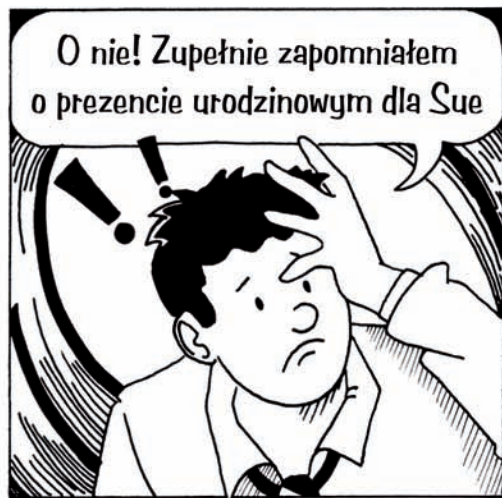
Ułożone puzzle 88



Program ćwiczeń umysłowych 99

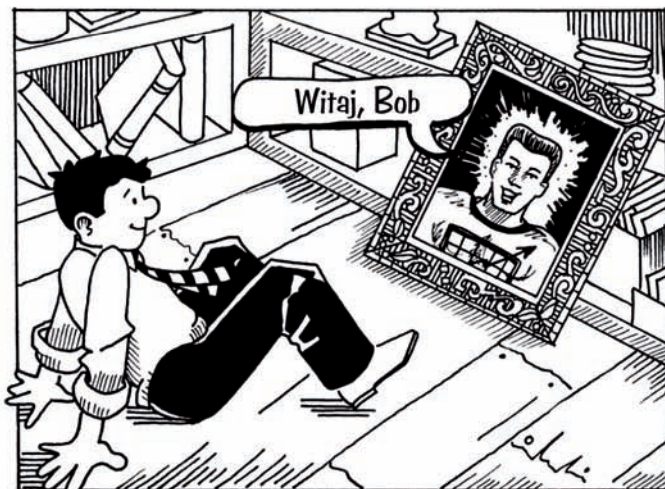
Ty i Twoje ¹ SUPERJA





Bob jeszcze
nie wiedział,
że jego życie
właśnie miało
ulec zmianie...

Na zawsze!



Tak, Bob.
Jestem twoim
SuperJa



Nauczę ciebie
i Sue wszystkiego,
czego potrzeba,
aby poprawić wasze
wyniki sprzedaży!

Bob
odkrywa
swoje
SuperJa
i rozpoczyna
się
nasza
przygoda

Czyżbym
znalazł formułę
na sukces?



Bob biegnie do domu, aby
wręczyć Sue swój prezent

*Pamiętaj Czytelniku,
także wewnątrz Ciebie
znajduje się
SuperJa
które czeka,
aby się wydostać*

ĆWICZENIE 1.

Ty i Twoje SuperJa

We wstępie poznałeś SuperJa Boba. W każdym z nas drzemie SuperJa, które może znacznie polepszyć nasze wyniki sprzedaży.

Poniższe ćwiczenia pomogą Ci odnaleźć Twoje SuperJa. Czystą kartkę papieru zatytułuj „Mogę poprawić swoje wyniki sprzedaży poprzez...” i poniżej wypisz wszystkie swoje pomysły. Nie spiesz się. Kiedy wyczerpiesz już wszystkie pomysły, umieść kartkę w bezpiecznym miejscu — sięgniesz po nią we właściwym czasie. Zrób to teraz, zanim zaczniesz czytać dalej.

Następnie przez kolejne dziesięć minut rób coś zupełnie innego — idź na spacer, poczytaj gazetę, posłuchaj radia itd. Potem weź w rękę inną czystą kartkę papieru i bez odnoszenia się do pierwszej listy z odpowiedziami napisz: „Mogę poprawić swoje wyniki w sprzedaży poprzez...” i ponownie zapisz wszystkie swoje pomysły, jednak tym razem lewą ręką (lub — jeśli jesteś leworęczny — prawą). Nie spiesz się. Zwróć uwagę na to, co czujesz, pisząc drugą ręką. Ponieważ każdą ręką kontroluje inna część mózgu, pisanie drugą ręką pozwoli Ci odkryć tę zazwyczaj mniej używaną stronę i nowe kierunki myślenia.

Kiedy już skończysz, porównaj swoje pomysły z tymi z poprzedniej kartki. Jakie wnioski się nasuwają? Czy obie strony są takie same, czy odkryłeś jakąś nową część siebie? Powtarzaj to ćwiczenie co kilka tygodni. Możesz zmieniać zdania.

- Mogę znaleźć nowych klientów poprzez...
- Mogę rozwinąć swoje umiejętności sprzedaży poprzez...
- Mogę rozwinąć swoją wiedzę o produktach poprzez...
- Mogę rozwinąć swoje umiejętności obsługi klienta poprzez...
- Mogę sprawić, że mój klient poczuje się wyjątkowo, poprzez...

Wymyśl swoje własne zdania, a odpowiedzi zachowaj na przyszłość. W miarę upływu czasu i praktykowania tego ćwiczenia przydadzą się one podczas refleksji nad postęпами.