

# O CZYM MARZĄ KLIENCI?

## Nowe trendy w doradztwie i partnerskiej sprzedaży

SPOTKANIE INSPIRACYJNE SZYMONA KUDŁY DLA DUŻYCH GRUP

Spotkanie inspiracyjne oparte na trzeciej książce Szymona oraz na założeniu, że Klienci uwielbiają kupować, ale nienawidzą, gdy ktoś im coś na siłę sprzedaje. Pomimo, że mamy za sobą ponad 30 lat doświadczeń w budowaniu relacji z Klientami na wolnym rynku, te więzi są wciąż słabe i nienaturalne. Dlatego zamiast poznawać kolejne techniki sprzedaży i sposoby manipulacji, powinniśmy przeprogramować podejście w głowach doradców oraz przedstawicieli odpowiedzialnych za sprzedaż i obsługę Klienta. Pora na zupełnie inne spojrzenie na relacje między doradcą a Klientem: oparte na naturalności, pasji, partnerstwie i wyobraźni.

**Idealne dla:** wszystkich osób pracujących z Klientami, poszukujących świeżych sposobów na wygranie coraz trudniejszej walki o serca i portfele Klientów.

- **Spraw, żeby KLIENCI O TOBIE WIEDZIELI.** Zbuduj swój własny, unikalny brand – z Tobą wszystko będzie lepsze!
- **Spraw, żeby KUPILI WŁAŚNIE OD CIEBIE.** Zanurz się po uszy w fascynujący świat, w którym działasz; bądź dla Klienta partnerem – pasjonatem.
- **Spraw, żeby BYLI ZADOWOLENI.** „W ciągu doby, na czas, na pewno”, czyli znaczenie etosu pracy, solidności i realnego wsparcia.
- **Spraw, żeby NIE ODESZLI.** Multirelacyjność, czyli koncepcja odwróconej kokardki.
- **Spraw, żeby KUPILI WIĘCEJ.** Nie napełniaj wanny z wyciągniętym korkiem: wysyć potencjał współpracy z obecnymi Klientami.
- **Spraw, żeby POLECILI CIĘ INNYM KLIENTOM.** Daj Klientom wyrazisty pretekst, żeby opowiedzieli konkretną, pozytywną historię o Tobie swojej rodzinie, współpracownikom lub znajomym.



**Agencja Mówców Marcina Prokopa**

ul. Ostrobramska 67  
04-175 Warszawa  
info@prokopstudio.pl, +48 884 900 727



**Centrum Szkoleniowe JET**

ul. Kopińska 31  
02-327 Warszawa  
centrum@csjet.pl, +48 22 822 25 31