

Námitkovník

Už se nebudete bát námitek!

Jak reaguje mozek zákazníka při rozhodování

Jak zvládat námitky,
otočit je a vydělat na nich

Kdo je za vás může vyřešit

Jak jim chytře předcházet

Tipy na telefonování

Fáze námitek

Myslete jinak



Dáša Anhelo

Proč číst zrovna tenhle e-book?

Máte zájem se dozvědět, proč námitky ve skutečnosti vznikají? Jak na nich vydělat, zvládnout je a jak co nejvíce omezit ty zbytečné, rýpavé, jedovaté a ponižující. Je to tak?

A možná byste chtěli „ovládnout“ nová (obchodní) území bez větších námitek a problémů, ale nevíte jak.

Jasně, mohla bych vám nabídnou jen holý seznam námitek a odpovědi na ně, ale to by vám bylo k ničemu. Na první rande byste taky nešli s naučenými texty, abyste věděli, co máte partnerce/partnerovi říkat, protože ve chvíli rozrušení byste je stejně zapomněli.

Je to jako v jedné pohádce: mohu vám dát „hotovou rybu“ anebo vás mohu naučit ty ryby chytat.

Co je pro vás důležitější?

Chci, abyste se při prodeji cítili dobře, uvolněně a tento uvolněný pocit také přenesli na své zákazníky. Buďte hrdí na svou profesi – prodejce.

Věděli jste, že **námitka** vám může pomoci vydělat peníze?

Nevěříte? Přečtěte si celý e-book. Klidně i opakovaně.

V e-booku se také dozvíte, **jak mozek zákazníka reaguje** ve chvíli, **když se mu něco snažíte prodat** a přesvědčit jej – tato informace je pro vás velmi důležitá a najdete ji hned v několika příkladech a kapitolách.

Chcete si díky chytrému využití námitek **zvýšit** tržby až **o 25 %** ?

Kdo jsem?



Jmenuji se Dáša Anhelo Dziubková.

Jsem obchodnice s 18letou praxí. Svými školeními a poradenstvím už 10 let pomáhám obchodníkům vytvářet účinné obchodní strategie, zvládat všelijaké námitky a zvyšovat prodeje.

Mé osobní zkušenosti mi zároveň dovolují porozumět obchodníkům, kterým pomáhám a právě proto se výsledky dostavují tak rychle.

Mými klienty jsou, mimo jiné, i malí a střední podnikatelé, kteří nyní procházejí podobnými problémy, které jsem řešila kdysi já. Díky svým zkušenostem jim dokážu poradit, co se vyplatí a čemu se naopak vyhnout.

Více o mně si přečtete na mém webu: www.anhelo.cz/o-mne. Už vás nechci dále zdržovat, jdeme na věc.

Prohlášení:

Tento materiál je placeným produktem informačního charakteru. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám, bez souhlasu autora, je zakázáno. Děkuji za pochopení a respektování tohoto sdělení.

Stažením tohoto materiálu rozumíte, že jakékoli použití informací z tohoto materiálu a úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí, jsou pouze ve Vašich rukách a autorka za ně nenese žádnou zodpovědnost.

V tomto materiálu můžete najít informace o produktech nebo službách třetích osob. Všechny tyto informace jsou pouze inspirací, doporučením a vyjádřením názoru autora k této problematice.

Autor: Dáša Anhelo Dziubková

Pojďme na seznam kapitol a článků:

Kytka vs. zákazník

Chodící bankovky?

Touha po produktu

Ukázky, jak přesvědčit a vyvolat touhu

Příklad s masérnou, další zdroje námitek

Tip (nejen) pro služby

Příklad s prodejem bytu

Pro ty, co nechtějí mít web: Jde to i jinak. Chytře 😊

Ať to řekne nahlas!

Prostě ne. Nic nechci!

Jak chytře používat spojku „ale...“

Co je to fáze nákupu a jak ji využít?

Jak obhájit vyšší cenu? (95% prodejců tady končí! 😞)

Produkt není cílem, ale POUZE PROSTŘEDKEM

Nová střecha a koberec (ukázka porovnávání služeb)

Jak ovládnout nová (obchodní) území bez odporu

Reference a kontakty na přátele

Neprožívejte nepříjemné námitky

Proč si psát všechny námitky?

Jak **omezit „zamrznutí“** klienta (příklady řešení)

Jak proměnit nevýhodu ve výhodu

Čím větší důvěra = tím méně námitek

Jak reaguje mozek zákazníka, vzorce které máme v hlavě

Kdo za vás může vyřešit námitky? (pozor – vychytávka!)

Jak nebýt tuctoví prodejci – omezíte 50 % námitek

Ukázky, jak se odlišit bez zbytečných nákladů

Voda pro osvěžení

Jak vydělat pomocí námitek

Budování povědomí o vaší značce

Nevhodný přístup při nabízení produktů

Jak prodávat choulostivé zboží? (malá vychytávka)

Nastavení mysli obchodníka

Čtyři Fáze námitek

Příklady nejčastějších námitek a jejich řešení

Typy lidí a co s nimi (s každým se vyjednává jinak)

Telefonování na studené kontakty (moje osobní tipy)



**Výraz vašich kolegů, až zjistí,
kolik peněz jste vydělali díky
zvládnutým námitkám**

...Toto byla jen ukázka, **náhled do obsahu**, abyste věděli, co je pro vás nachystáno 😊

Pro zakoupení e-booku klikněte prosím na tlačítko níže:



Věřím, že budete spokojeni, protože namísto strohého seznamu námitek a odpovědí, které zná a používá mnoho jiných obchodníků, **budete schopni vytvářet své vlastní odpovědi a strategické postupy** přímo na místě. Co nedáte na místě, vypracujete si doma, dle návodu, a **připravíte se tak efektivně na další schůzky**.

Zákazníci od vás **uslyší něco jiného**, než od předchozích prodejců a nebudou nuceni vás „házet do stejného pytle“ spolu s ostatními.

Ikdyž tento e-book koupí velké množství prodejců, nebudou jejich argumenty stejné. Nebojte, v e-booku mám na to takový figl 😊

Nevěříte? Přečtěte si e-book a uvidíte:

[Koupit námitkovník >>](#)

(kliknutím se dostanete na prodejní formulář)



Nakupujte bez obav

Protože mi záleží na Vaší spokojenosti s mými produkty a službami, poskytuji u tohoto e-booku (ve formátu PDF) garanci vrácení peněz, ve lhůtě 14 dní od jeho zakoupení a obdržení stahovacího odkazu, pokud nebudete spokojeni.

Dáša Anhelo