

Lista kontrolna EDC skutecznego handlowca.

Praca handlowca wymaga ciągłego dostosowywania się do różnych sytuacji i klientów. Żeby żadne spotkanie nie zaskoczyło Cię nieprzyjemnie, warto dobrze się do niego przygotować. Poniżej znajdziesz praktyczną listę kontrolną z rzeczami, które powinny znaleźć się w Twoim podręcznym zestawie EDC (Everyday Carry). Korzystaj z niej przed każdym spotkaniem, aby zyskać pewność siebie, zwiększyć efektywność rozmów handlowych i osiągać jeszcze lepsze wyniki sprzedażowe!

1. Smartfon – Twoje mobilne biuro:

- Zainstaluj aplikację CRM (np. HubSpot, Pipedrive, Salesforce).
- Korzystaj z notatnika elektronicznego (Evernote, OneNote, Google Keep).
- Skonfiguruj pocztę e-mail i kalendarz (Outlook, Gmail, Google Calendar).
- Zainstaluj aplikację do skanowania dokumentów (Adobe Scan, CamScanner).
- Przygotuj aplikację do wideokonferencji (Zoom, Teams).
- Zawsze miej przy sobie naładowany powerbank.

2. Notes i długopis – analogowy backup:

- Wybierz elegancki notes dobrej jakości.
- Zabieraj ze sobą solidny, markowy długopis lub pióro.
- Notuj ważne informacje ręcznie, aby zwiększyć koncentrację i pamięć.

3. Wizytówki – szybkie przekazywanie kontaktów:

- Zleć profesjonalny projekt i druk wizytówek.
- Przechowuj wizytówki w eleganckim etui.
- Wręczając wizytówkę, zawsze dodaj zachętę do dalszego kontaktu (np. „Proszę dzwonić, jeśli będą pytania”).

4. Tablet lub lekki laptop – narzędzie prezentacji:

- Wybierz sprzęt, który pozwala na szybkie prezentowanie oferty.
- Upewnij się, że urządzenie umożliwi wygodne podpisywanie dokumentów cyfrowo.
- Regularnie aktualizuj na nim katalogi, oferty i materiały pomocnicze.

5. Próbkki produktów – skuteczne wsparcie sprzedaży:

- Zawsze miej przy sobie próbki fizycznych produktów, które sprzedajesz.
- Prezentuj klientom próbki podczas spotkań.
- Po spotkaniu skontaktuj się z klientem, pytając o wrażenia dotyczące próbek.

6. Oferta lub katalog – zawsze pod ręką:

- Przygotuj papierową wersję oferty/katalogu dla tradycyjnych klientów.
- Miej pod ręką wersję cyfrową, aby szybko ją wysłać po spotkaniu.
- Regularnie aktualizuj i sprawdzaj dostępność wszystkich materiałów.

7. Lista pytań kwalifikacyjnych – prowadzenie skutecznych rozmów:

- Przygotuj wcześniej listę konkretnych pytań do klienta.
- Zadawaj pytania, które pozwolą szybko określić potrzeby i gotowość klienta do zakupu.
- Wykorzystaj pytania, by naturalnie prowadzić rozmowę do finalizacji sprzedaży.

8. Słuchawki Bluetooth – komfortowa komunikacja:

- Wybierz dobrej jakości słuchawki Bluetooth.
- Używaj ich do prowadzenia rozmów podczas podróży.
- Wykorzystaj czas w drodze na słuchanie podcastów lub materiałów szkoleniowych.

9. Profesjonalny ubiór – klucz do dobrego pierwszego wrażenia:

- Dopasuj strój do specyfiki branży i klienta.
- Dbaj o schludność ubrania, czyste buty i eleganckie dodatki.
- Wybierz delikatne, przyjemne perfumy.
- W samochodzie zawsze miej zapasową koszulę na nieprzewidziane sytuacje.

Podsumowanie:

Lista kontrolna EDC dla handlowca pomoże Ci przygotować się do każdego spotkania sprzedażowego, uniknąć przykrych niespodzianek oraz skuteczniej zarządzać rozmowami z klientami. Korzystaj z niej regularnie, aby każdy detal spotkania wspierał Twój profesjonalny wizerunek oraz zwiększał szanse na finalizację sprzedaży.

Reklama – Zwiększ swoją skuteczność sprzedaży dzięki indywidualnym szkoleniom!

Chcesz sprzedawać lepiej, pewniej i skuteczniej?

Skorzystaj z indywidualnych szkoleń sprzedażowych, które przygotuje dla Ciebie trener z ponad 25-letnim doświadczeniem w sprzedaży – Maciej Kozubik.

Podczas szkolenia nauczysz się m.in.:

- skutecznych technik sprzedaży,
- efektywnych negocjacji,
- profesjonalnej obsługi klienta,
- skutecznego pozyskiwania klientów,
- zarządzania sprzedażą i domykania transakcji.

Dlaczego warto?

- Szkolenie dopasowane do Twoich potrzeb.
- Praktyczne wskazówki możliwe do natychmiastowego zastosowania.
- Realny wzrost wyników sprzedażowych.

Umów się na spotkanie już dziś!

- Telefon: +48 504 908 360
- E-mail: kontakt@maciejkozubik.pl
- Więcej informacji znajdziesz na maciejkozubik.pl.