

## **Lista kontrolna: Jak wykorzystać psychologię sprzedaży w praktyce.**

Celem tej listy kontrolnej jest pomoc w świadomym stosowaniu psychologii sprzedaży na każdym etapie kontaktu z klientem – od pierwszej rozmowy, przez prezentację i negocjacje, aż po finalizację i obsługę posprzedażową. Dzięki niej zadbasz nie tylko o skuteczność, ale także o pozytywne emocje, które budują zaufanie, lojalność i wartość relacji z klientem.

### **Etap 1: Prospecting i pierwszy kontakt.**

- Czy rozpocząłem rozmowę od budowania relacji, a nie od sprzedaży?
- Czy okazałem autentyczne zainteresowanie klientem i jego światem?
- Czy mój język i ton komunikacji były dopasowane do stylu klienta?
- Czy zrobiłem dobre pierwsze wrażenie?

### **Etap 2: Prezentacja oferty.**

- Czy prezentując produkt, skupiłem się na korzyściach emocjonalnych?
- Czy używałem języka wizualnego (obrazowanie przyszłości, storytelling)?
- Czy zamieniałem cechy produktu na odczuwalne efekty dla klienta?
- Czy zidentyfikowałem emocje dominujące u klienta (zaufanie, lęk, pożądanie)?

### **Etap 3: Budowanie zaufania.**

- Czy moje komunikaty były spójne, klarowne i uczciwe?
- Czy odwołałem się do społecznych dowodów słuszności (opinie, referencje)?
- Czy zadbałem o to, by klient miał poczucie bezpieczeństwa?
- Czy przedstawiłem gwarancje i rozwiązania „zero ryzyka”?

### **Etap 4: Finalizacja sprzedaży.**

- Czy podsumowałem rozmowę, odwołując się do potrzeb klienta?
- Czy zadałem pytania o przyszłość z produktem/usługą?
- Czy odwołałem się do emocji i gotowości do zmiany?
- Czy dałem klientowi klarowną propozycję decyzji („czy działamy?”)?

 **Etap 5: Negocjacje.**

- Czy aktywnie słuchałem i reagowałem na potrzeby drugiej strony?
- Czy kontrolowałem tempo i emocje w rozmowie (pauzy, ton, empatia)?
- Czy nie pomijałem emocji, tylko je uznawałem i adresowałem?

 **Etap 6: Obsługa klienta po sprzedaży.**

- Czy klient poczuł się doceniony i zrozumiany?
- Czy kontakt po sprzedaży był proaktywny i spersonalizowany?
- Czy rozwiązania problemów były oparte na empatii, a nie tylko procedurze?
- Czy klient mógłby mnie z czystym sumieniem polecić dalej?

 **Podsumowanie**

Psychologia sprzedaży nie polega na manipulacji – to sztuka budowania autentycznych, emocjonalnie angażujących relacji. Klient podejmuje decyzję sercem, a dopiero potem tłumaczy ją sobie rozumem. Ta lista kontrolna pomoże Ci na bieżąco sprawdzać, czy Twoje działania są zgodne z tą zasadą i czy rzeczywiście wspierasz klienta na każdym etapie jego drogi zakupowej.

## **Zwiększ swoją skuteczność handlową dzięki indywidualnym szkoleniom!**

Chcesz sprzedawać lepiej, pewniej i skuteczniej?

Skorzystaj z indywidualnych szkoleń handlowych, które przygotowuje dla Ciebie trener z ponad 25-letnim doświadczeniem w sprzedaży i negocjacjach – Maciej Kozubik.

### **Podczas szkolenia nauczysz się m.in.:**

- skutecznych technik sprzedaży i negocjacji,
- jak zaprojektować działający proces sprzedaży,
- przygotowani się do każdego etapu sprzedaży,
- budowania argumentacji handlowej na kilku poziomach,
- wykorzystywania obiekcji klientów na swoją korzyść.

### **Dlaczego warto?**

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

### **Umów się na spotkanie już dziś!**

- Telefon: +48 504 908 360
- E-mail: [kontakt@maciejkozubik.pl](mailto:kontakt@maciejkozubik.pl)
- Więcej informacji znajdziesz na [maciejkozubik.pl](http://maciejkozubik.pl).