



HackSales

System Powtarzalnej Sprzedaży



Przewodnik

Sejsa konsultacyjna 1

1.1 Wprowadzenie	8
1.1.1 Zasady - jak korzystać z kursu	8
1.1.2 Sales Cookbook - zakres i szablon pliku do wykorzystania w trakcie kursu	9
1.1.3 Analiza konkurencji	9
1.1.4 Proces sprzedaży	9
1.2 Kurs maksymalizacji dochodu - Oferta w modelu Value Ladder	9
1.2.1 Czego dowiesz się w kursie maksymalizacji dochodu	9
1.2.2 Ask Campaign - badanie czego naprawdę chcą klienci	9
1.2.3 Jak szybko zmaksymalizować dochód poprzez wybór grupy docelowej/ niszy?	10
1.2.4 Zasady projektowania oferty według Value Ladder	10
1.2.5 Value Ladder w branży usługowej	10
1.2.6 Value Ladder w branży technologicznej	10
1.2.7 Value Ladder w branży produktów fizycznych	10
1.2.8 Jak ułatwić sprzedaż jeśli masz bardzo szeroki asortyment	10
1.2.9 Elevator Pitch	10

Sejsa konsultacyjna 2

2.1 Skuteczne procesy pozyskiwania klientów przy sprzedaży 1 na 1	11
2.1.1 Czego dowiesz się w kursie	11
2.1.2 Źródła pozyskiwania klientów	11
2.1.3 Budowanie listy marek	11

2.1.4 Budowanie listy kontaktów	11
2.1.5 Sieć kontaktów - kontakt do klienta od znajomego - jak brać	11
2.1.6 3x cold email (zimny) lub LinkedIn	12
2.1.7 Cold call - jak prowadzić zimną rozmowę	12
2.1.8 Social selling 1 na 1	12
2.1.9 Social selling - content marketing	12
2.1.10 Webinarzy	12
2.1.11 Eventy - własne	12
2.1.12 Eventy - wystąpienia u kogoś	12
2.1.13 Eventy networkingowe - jak zebraliśmy ponad 2300 wizytówek na jednym wydarzeniu	13
2.1.14 Partnerstwa & lista 100	13
2.1.15 Jak poradzić sobie z asystentem	13

Sejsa konsultacyjna 3

3.1 Kurs budowy procesu rozmowy	14
3.1.1 Czego dowiesz się w kursie budowy procesu rozmowy	14
3.1.2 Profile klienta - jak dopasować komunikację do osobowości rozmówcy	14
3.1.3 Rozpoczęcie rozmowy jeśli otrzymałeś kontakt od znajomego	14
3.1.4 Rozpoczęcie rozmowy po cold emailu lub wiadomości cold LinkedIn	14
3.1.5 Rozpoczęcie po cold callu i jak przejść z zimnej rozmowy do analizy potrzeb	14
3.1.6 Rozpoczęcie rozmowy po komunikacji w ramach social selling 1 na 1	14
3.1.7 Rozpoczęcie rozmowy po social selling - content marketing	15
3.1.8 Rozpoczęcie rozmowy po zapisie z webinaru	15

3.1.9 Rozpoczęcie - Eventy - własne	15
3.1.10 Rozpoczęcie - Eventy - wystąpienia u kogoś	15
3.1.11 Rozpoczęcie rozmowy po evencie networkingowym	15
3.1.12 Rozpoczęcie rozmowy - stare bazy, które masz	15
3.1.13 Rozpoczęcie rozmowy po przełączeniu do asystenta z recepcji	15
3.1.14 Analiza potrzeb klienta - kluczowe pytania, które zawsze potrzebujesz zadać	16
3.1.15 Ścieżki decyzyjne, czyli budowa argumentacji sprzedażowej i pytania do niej prowadzące	16
3.1.16 Typy pytań i jak je budować	16
3.1.17 Studium przypadku 1 - pytania otwarte i pogłębiające	16
3.1.18 Studium przypadku 2 - pytania otwarte i pogłębiające	16
3.1.19 Dlaczego historie są ważne i jak je opowiadać?	16
3.1.20 Repozytorium historii jak je zbierać i jak używać	16
3.1.21 Jak zbudować długoterminowe relacje z klientami?	17
3.1.22 Rozmowa kwalifikacyjna: Jak prowadzić rozmowę po webinarze - odwrócona sprzedaż produktów o wysokiej wartości na przykładzie drogiego kursu edukacyjnego	17
3.1.23 Kiedy stosować rozmowę telefoniczną, a kiedy spotkanie	17
3.1.24 Jak przygotować opis oferty, aby sprzedawca wiedział jak go przedstawić	17
3.1.25 W którym momencie i jak opowiadać o ofercie	17

Sejsa konsultacyjna 4

4.1 Kurs budowy procesu rozmowy	18
4.1.1 Sztuka follow-upu	18
4.1.2 Jak często powinieneś kontaktować się z klientem	18

4.1.3 Przykładowe komunikacje follow-up, czyli kontynuacji kontaktu z klientem	18
4.1.4 Jak tworzyć i segregować szablony dla zespołu	18
4.1.5 Kluczowe zasady do zamknięcia sprzedaży	18
4.1.6 Techniki zamykania sprzedaży - przykładowe pytania	19
4.1.7 Jak sprocesować przykładowe pytania dotyczące zamknięć	19
4.1.8 Jak skrócić proces sprzedaży	19
4.1.9 Jak sprawić, aby klient sam chciał kupić? - case study	19
4.1.10 Skuteczne negocjacje	19
4.2 Kurs dochodzenia do prawdziwej obiekcji klienta i przekuwanie jej w sprzedaż	19
4.2.1 Czego nauczysz się w kursie pokonywania obiekcji	19
4.2.2 Obiekcje - z czego wynikają i jak je identyfikować	19
4.2.3 Proces pokonywanie obiekcji	20
4.2.4 Schematy pokonywania najczęstszych obiekcji	20
4.2.5 Pokonywanie obiekcji - case study 1	20
4.2.6 Proces pokonywania obiekcji - sesja na żywo z warsztatów - case study 2	20
4.2.7 Szablon pliku i jak na nim pracować, aby mieć repozytorium obiekcji	20

Sejsa konsultacyjna 5

5.1 System rekrutacji najlepszych sprzedawców	21
5.1.1 Czego dowiesz się w kursie System rekrutacji najlepszych sprzedawców?	21
5.1.2 Jakiego zespołu potrzebujesz, aby dowieźć sprzedaż	21
5.1.3 Proces rozmowy rekrutacyjnej dla kandydata doświadczonego	21
5.1.4 Proces rozmowy rekrutacyjnej dla kandydata NIEdoświadczonego	21

5.1.5 Plik do rekrutacji - Ocena Kandydatów	21
5.1.6 Gdzie rekrutować sprzedawców póki nie jesteś widoczny w sieci?	22
5.1.7 Jak wykorzystywać LinkedIn do znajdowania kandydatów	22
5.1.8 Szablony komunikacji do proaktywnego pozyskiwania sprzedawców (social media, email)	22
5.1.9 Jak rekrutować sprzedawców, gdy wykorzystujesz już strategię contentową?	22
5.1.10 Czego dowiesz się w Kursie wdrożenie sprzedawcy	22
5.1.11 Plik wdrożeniowy dla sprzedawcy - zakres i sposób pracy na nim	22
5.1.12 Pierwsze 4 tygodnie nowego pracownika - rozpędzanie lejka na zimnych leadach	22
5.1.13 Pierwsze 4 tygodnie nowego pracownika - praca na ciepłych leadach	23
5.1.14 Na co zwracać uwagę w pierwszym miesiącu sprzedawcy oraz prowadzenie spotkań 1-1	23
5.1.15 Oczekiwania co do targetu w pierwszym miesiącu	23

Sejsa konsultacyjna 6

6.1 Kurs zarządzania sprzedażą	24
6.1.1 Czego dowiesz się w kursie zarządzania sprzedażą	24
6.1.2 Jak stale podnosić kompetencje sprzedawców	24
6.1.3 Jakich celów dziennych wymagać od sprzedawców	24
6.1.4 Jak prowadzić cotygodniowe szkolenia	24
6.1.5 Jak prowadzić poranne spotkania	24
6.1.6 Jak prowadzić rozmowy 1 na 1	25
6.1.7 Jak układać wynagrodzenie sprzedawców (podstawa i prowizja)	25
6.1.8 Planowanie celów sprzedażowych	25
6.1.9 Jak analizować sprzedaż, aby dowiedzieć wynik i co powinieneś mierzyć	25

6.1.10 Jak zarządzać sprzedażą bez CRMu	25
6.1.11 Jak zarządzać sprzedażą z CRMem	25
6.1.12 Jakich narzędzia poza CRMem warto wykorzystywać w sprzedaży 1 na 1	25
6.1.13 Umowa B2B ze sprzedawcą	26
6.1.14 Proces sprzedaży - finalny proces	26
6.1.15 Sales Cookbook - jak go złożyć i jak nim zarządzać	26

1.1 Wprowadzenie

1.1.1 Zasady - jak korzystać z kursu

Poniższy dokument jest spisem tematów, przez które będziesz z nami przechodził przez najbliższe 12 tygodni.

Co 2 tygodnie przez 12 tygodni będziesz otrzymywać dostęp do nowych materiałów do kolejnej sesji konsultacyjnej - zgodnie z rozpiską z przewodnika z tematami wideo. Pod wideo znajdują się dwa rodzaje plików - opisy zasad, które zostały omówione lub przykładowe skrypty, jak również szablony Excel do wykorzystania w trakcie kursu.

Na każdą sesję zaplanowane są dla Ciebie ćwiczenia do wykonania, na których wykonanie masz 2 tygodnie; dzięki temu zdążysz na sesję konsultacyjną.

Materiały wraz z ćwiczeniami dostaniesz na podany adres email, tydzień przed sesją konsultacyjną, na której omawiane będą wybrane przesłane ćwiczenia. Druga część sesji poświęcona będzie pytaniom i odpowiedziom z aktualnie omawianego zakresu.

Proszę, koniecznie **zapisz sobie w kalendarzu terminy sesji i zarezerwuj na nie do kilku godzin**. Sesje odbywają się w zamkniętym pokoju webinarowym, więc zwróć proszę uwagę na linka, którego dostaniesz emailem - wykorzystasz go do dołączenia do sesji.

Pamiętaj proszę również, **aby dodać nas do kontaktów / tzw. white listy w swojej poczcie**, aby na pewno wszystkie emaile do Ciebie trafiały i nie ominęła Cię żadna z ważnych informacji dotyczących programu.

1.1.2 Sales Cookbook - zakres i szablon pliku do wykorzystania w trakcie kursu

Ćwiczenie,  Materiał PDF,  Szablon

1.1.3 Analiza konkurencji

Ćwiczenie,  Materiał PDF,  Plik excel

1.1.4 Proces sprzedaży

Ćwiczenie,  Materiał PDF,  Szablon

1.2 Kurs maksymalizacji dochodu - Oferta w modelu Value Ladder

1.2.1 Czego dowiesz się w kursie maksymalizacji dochodu

1.2.2 Ask Campaign - badanie czego naprawdę chcą klienci

Ćwiczenie,  Materiał PDF

1.2.3 Jak szybko zmaksymalizować dochód poprzez wybór grupy docelowej/ niszy?

Ćwiczenie,  Materiał PDF

1.2.4 Zasady projektowania oferty według Value Ladder

Ćwiczenie,  Materiał PDF

1.2.5 Value Ladder w branży usługowej

 Materiał PDF,  Plik excel

1.2.6 Value Ladder w branży technologicznej

 Materiał PDF,  Plik excel

1.2.7 Value Ladder w branży produktów fizycznych

 Materiał PDF,  Plik excel

1.2.8 Jak ułatwić sprzedaż jeśli masz bardzo szeroki asortyment

 Materiał PDF

1.2.9 Elevator Pitch

Ćwiczenie,  Materiał PDF

2.1 Skuteczne procesy pozyskiwania klientów przy sprzedaży 1 na 1

2.1.1 Czego dowiesz się w kursie

2.1.2 Źródła pozyskiwania klientów

 [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

2.1.3 Budowanie listy marek

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

2.1.4 Budowanie listy kontaktów

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

2.1.5 Sieć kontaktów - kontakt do klienta od znajomego - jak brać

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

2.1.6 3x cold email (zimny) lub LinkedIn

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

2.1.7 Cold call - jak prowadzić zimną rozmowę

Ćwiczenie

2.1.8 Social selling 1 na 1

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

2.1.9 Social selling - content marketing

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

2.1.10 Webinarzy

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

2.1.11 Eventy - własne

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

2.1.12 Eventy - wystąpienia u kogoś

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

2.1.13 Eventy networkingowe - jak zebraliśmy ponad 2300 wizytówek na jednym wydarzeniu

Ćwiczenie,  Materiał PDF

2.1.14 Partnerstwa & lista 100

Ćwiczenie,  Materiał PDF,  Plik excel

2.1.15 Jak poradzić sobie z asystentem

Ćwiczenie,  Materiał PDF

3.1 Kurs budowy procesu rozmowy

3.1.1 Czego dowiesz się w kursie budowy procesu rozmowy

3.1.2 Profile klienta - jak dopasować komunikację do osobowości rozmówcy

3.1.3 Rozpoczęcie rozmowy jeśli otrzymałeś kontakt od znajomego

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

3.1.4 Rozpoczęcie rozmowy po cold emailu lub wiadomość cold LinkedIn

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

3.1.5 Rozpoczęcie po cold callu i jak przejść z zimnej rozmowy do analizy potrzeb

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

3.1.6 Rozpoczęcie rozmowy po komunikacji w ramach social selling 1 na 1

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

3.1.7 Rozpoczęcie rozmowy po social selling - content marketing

Ćwiczenie,  Materiał PDF

3.1.8 Rozpoczęcie rozmowy po zapisie z webinaru

Ćwiczenie,  Materiał PDF

3.1.9 Rozpoczęcie - Eventy - własne

Ćwiczenie,  Materiał PDF

3.1.10 Rozpoczęcie - Eventy - wystąpienia u kogoś

Ćwiczenie,  Materiał PDF

3.1.11 Rozpoczęcie rozmowy po ewencie networkingowym

Ćwiczenie,  Materiał PDF

3.1.12 Rozpoczęcie rozmowy - stare bazy, które masz

Ćwiczenie,  Materiał PDF

3.1.13 Rozpoczęcie rozmowy po przełączeniu do asystenta z recepcji

Ćwiczenie,  Materiał PDF

3.1.14 Analiza potrzeb klienta - kluczowe pytania, które zawsze potrzebujesz zadać

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

3.1.15 Ścieżki decyzyjne, czyli budowa argumentacji sprzedażowej i pytania do niej prowadzące

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

3.1.16 Typy pytań i jak je budować

 [Materiał PDF](#)

3.1.17 Studium przypadku 1 - pytania otwarte i pogłębiające

3.1.18 Studium przypadku 2 - pytania otwarte i pogłębiające

3.1.19 Dlaczego historie są ważne i jak je opowiadać?

3.1.20 Repozytorium historii jak je zbierać i jak używać

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

3.1.21 Jak zbudować długoterminowe relacje z klientami?

 [Materiał PDF](#)

3.1.22 Rozmowa kwalifikacyjna: Jak prowadzić rozmowę po webinarze - odwrócona sprzedaż produktów o wysokiej wartości na przykładzie drogiego kursu edukacyjnego

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),

3.1.23 Kiedy stosować rozmowę telefoniczną, a kiedy spotkanie

3.1.24 Jak przygotować opis oferty, aby sprzedawca wiedział jak go przedstawić

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),

3.1.25 W którym momencie i jak opowiadać o ofercie

 [Materiał PDF](#)

4.1 Kurs budowy procesu rozmowy

4.1.1 Sztuka follow-upu

 [Materiał PDF](#)

4.1.2 Jak często powinniśmy kontaktować się z klientem

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

4.1.3 Przykładowe komunikacje follow-up, czyli kontynuacji kontaktu z klientem

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

4.1.4 Jak tworzyć i segregować szablony dla zespołu

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

4.1.5 Kluczowe zasady do zamknięcia sprzedaży

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

4.1.6 Techniki zamykania sprzedaży - przykładowe pytania

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

4.1.7 Jak sprocesować przykładowe pytania dotyczące zamknięć

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

4.1.8 Jak skrócić proces sprzedaży

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

4.1.9 Jak sprawić, aby klient sam chciał kupić? - case study

4.1.10 Skuteczne negocjacje

4.2 Kurs dochodzenia do prawdziwej obiekcji klienta i przekuwanie jej w sprzedaż

4.2.1 Czego nauczysz się w kursie pokonywania obiekcji

4.2.2 Obiekcje - z czego wynikają i jak je identyfikować

4.2.3 Proces pokonywanie obiekcji

 [Materiał PDF](#)

4.2.4 Schematy pokonywania najczęstszych obiekcji

 [Materiał PDF](#)

4.2.5 Pokonywanie obiekcji - case study 1

4.2.6 Proces pokonywania obiekcji - sesja na żywo z warsztatów - case study 2

4.2.7 Szablon pliku i jak na nim pracować, aby mieć repozytorium obiekcji

[Ćwiczenie](#),  [Plik excel](#)

5.1 System rekrutacji najlepszych sprzedawców

5.1.1 Czego dowiesz się w kursie System rekrutacji najlepszych sprzedawców?

5.1.2 Jakiego zespołu potrzebujesz, aby dowieźć sprzedaż

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

5.1.3 Proces rozmowy rekrutacyjnej dla kandydata doświadczonego

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

5.1.4 Proces rozmowy rekrutacyjnej dla kandydata NIEdoświadczonego

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

5.1.5 Plik do rekrutacji - Ocena Kandydatów

Ćwiczenie,  [Plik excel](#)

5.1.6 Gdzie rekrutować sprzedawców póki nie jesteś widoczny w sieci?

 [Materiał PDF](#)

5.1.7 Jak wykorzystywać LinkedIn do znajdowania kandydatów

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

5.1.8 Szablony komunikacji do proaktywnego pozyskiwania sprzedawców (social media, email)

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

5.1.9 Jak rekrutować sprzedawców, gdy wykorzystujesz już strategię contentową?

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

5.1.10 Czego dowiesz się w Kursie wdrożenie sprzedawcy

5.1.11 Plik wdrożeniowy dla sprzedawcy - zakres i sposób pracy na nim

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

5.1.12 Pierwsze 4 tygodnie nowego pracownika - rozpędzanie lejka na zimnych leadach

 [Materiał PDF](#)

5.1.13 Pierwsze 4 tygodnie nowego pracownika - praca na ciepłych leadach

Ćwiczenie,  [Materiał PDF](#)

5.1.14 Na co zwracać uwagę w pierwszym miesiącu sprzedawcy oraz prowadzenie spotkań 1-1

 [Materiał PDF](#)

5.1.15 Oczekiwania co do targetu w pierwszym miesiącu

 [Materiał PDF](#)

6.1 Kurs zarządzania sprzedażą

6.1.1 Czego dowiesz się w kursie zarządzania sprzedażą

6.1.2 Jak stale podnosić kompetencje sprzedawców

 [Materiał PDF](#)

6.1.3 Jakich celów dziennych wymagać od sprzedawców

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

6.1.4 Jak prowadzić cotygodniowe szkolenia

 [Materiał PDF](#)

6.1.5 Jak prowadzić poranne spotkania

 [Materiał PDF](#)

6.1.6 Jak prowadzić rozmowy 1 na 1

 [Materiał PDF](#)

6.1.7 Jak układać wynagrodzenie sprzedawców (podstawa i prowizja)

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

6.1.8 Planowanie celów sprzedażowych

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

6.1.9 Jak analizować sprzedaż, aby dowieźć wynik i co powinieneś mierzyć

 [Materiał PDF](#)

6.1.10 Jak zarządzać sprzedażą bez CRMu

 [Materiał PDF](#),  [Plik excel](#)

6.1.11 Jak zarządzać sprzedażą z CRMem

[Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

6.1.12 Jakich narzędzia poza CRMem warto wykorzystywać w sprzedaży 1 na 1

 [Materiał PDF](#)

6.1.13 Umowa B2B ze sprzedawcą

 [Materiał PDF](#),  [Szablon](#)

6.1.14 Proces sprzedaży - finalny proces

 [Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#)

6.1.15 Sales Cookbook - jak go złożyć i jak nim zarządzać

 [Ćwiczenie](#),  [Materiał PDF](#),  [Szablon](#)

Dziękujemy za 12 tygodni zaangażowania w swój biznes i jego rozwój korzystając z naszych dobrych praktyk!

Konieczn*ie podziel się z nami opinią i wynikami*

- Twoja informacja zwrotna jest dla nas bezcenna ♥

info@evenea.pl

Basia Piasek
#OneOfTheWolfPack