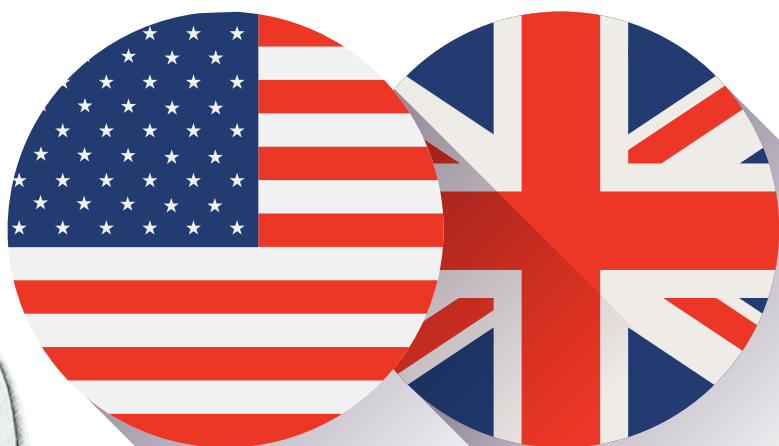


JAK WIĘCEJ ZARABIAĆ DZIĘKI ZNAJOMOŚCI ANGIELSKIEGO?



Jak dzięki wiedzy dotyczącej sprzedaży zarabiać więcej? Jak wejść na wyższy poziom finansowy, awansować, polepszyć swoją sytuację zawodową?

Selling – „sprzedaż” – to temat, który może być ujęty w różnych kontekstach. Pierwszy z nich stanowi odpowiedź na pytanie: „Jak sprzedawać samego siebie, swoje możliwości pracodawcy?”. To sprzedaż w rozumieniu personalnym. Drugi wiąże się z reprezentowaniem firmy, usługi, produktu, dostarczaniem wartości potencjalnemu klientowi. Jak to zrobić najlepiej, jak się wyróżnić? **Jak być efektywnym? – How to be effective?**

Dzisiejszy świat jest coraz bardziej konkurencyjny. Mamy więcej produktów, usług niż osób kupujących. Rynek jest przesycony. Grupa ludzi należących do czołówki, 10–15% firm, konkuruje ze sobą, dysponując różnego rodzaju narzędziami, których jakość jest wysoka, najlepszą wiedzą. To ona stanowi najwyższy poziom konkurencyjności – the highest level of competitiveness.



Zapamiętaj!

To compete – „konkurować”. Being competitive, to be competitive – „być konkurencyjnym”. Competition to „konkurencja”, a competitor – „konkurent”.

Wiesz już, jak rozwijać słownictwo w języku angielskim. Ułóż zdania zawierające wymienione słówka. Każde zdanie umieść w kontekście swoich doświadczeń.

Oto przykłady: I'm not very competitive person in the field... – „Nie jestem bardzo konkurującą osobą w obszarze...”, np. dotyczącym produktów, usług. I don't know my competitors – „Nie znam moich konkurentów”. I don't know my competition – „Nie znam mojej konkurencji”. Chcesz wzbogacić słownictwo bez wkuwania? Do dzieła!



Jak się sprzedawać i jak sprzedawać lepiej?

Istnieją **trzy poziomy sprzedaży**, czyli sposoby podchodzenia do transakcji – *first level of selling, second level of selling, third level of selling*:

1. **Product selling** – „sprzedawanie produktu” – albo *neanderthal selling*, czyli „sprzedaż neandertalska”. Handlowiec skupia się na tym, że chce sprzedać produkt, ponieważ go ma i jest on dobry. *I do have a product in my hand and I go to the potential client. What I do is I present to him, to her the fact that I do have a product and I like to*

sell it, because it's good. Na tym poziomie sprzedaży nie wiem zbyt dużo na temat klienta – *At this level of selling I don't know too much about my client.* To podejście – *approach* – prowadzi do tego, że niejako podświadomie – *subconsciously* – komunikuję klientowi: *I don't care about you,* czyli „Nie dbam o ciebie”. *What I care about? I care about myself* – „Dbam o samego siebie”. *I want to sell, so buy it!* – „Ja chcę sprzedać, więc kup!”.

2. **Solution selling** – „sprzedawanie rozwiązania”. Sprzedający przychodzi do potencjalnego klienta i stara się rozeznać, jakiego rodzaju problemy – wyzwania (bo w biznesie problemy stają się wyzwaniami, które zachęcają do działania) – on ma, z czym się na co dzień mierzy, co mu sprawia kłopot. Jeżeli klient stwierdza: *I do have a problem. I don't know how to achieve my goal* – „Mam problem, nie wiem, jak osiągnąć mój cel”, to sprzedający zaczyna rozmowę, zastanawia się, czy jego produkt, usługa mogłyby pracować jako rozwiązanie tego problemu – *My product, my service could work as a solution to his/her problem.* – *I do not focus at my product / at my service. I focus on what is important to my client.*



3. **Transformational selling** – „sprzedaż transformacyjna”. Ten poziom dominuje dziś na rynku światowym. Sprzedawca nie ogranicza się do produktu czy do rozwiązywania problemu klienta, lecz zadaje sobie pytanie: *What can I do for my client to make him prosper?* – „Co mogę zrobić dla mojego klienta, żeby mógł on prosperować?”. *How can I work with him to help him achieve his main, major goal?* – „Jak mogę z nim pracować, żeby pomóc mu osiągnąć jego główny, zasadniczy cel?”. A co jest celem dla drugiej osoby w biznesie? *To have a better results / financial results / profits* – „Mieć lepsze wyniki / wyniki finansowe / zyski”. *To run his business safely* – „Prowadzić swoją firmę bezpiecznie”. Trzeci poziom sprzedaży polega na tym, że staram się być partnerem dla klienta – *I’m trying to become a partner to the client*. Dostarczam mu tego typu opiekę, aby on przestał patrzeć na mnie jak na osobę, która jest dla niego kosztem: *I’m not a cost to the client, but I’m like an investment to the client* – „Nie jestem kosztem dla klienta, ale zaczynam być inwestycją”. Klient postrzega mnie tak, jak rolnik postrzega środki ochrony roślin – inwestuje w nie, bo wie, że dzięki temu rośliny urosną lepiej.



Jak to przełożyć na **selling yourself**, czyli „sprzedawanie siebie”?

Chcesz lepiej dawać sobie radę w zdobywaniu pracy? Zamiast skupiać się na *job interview*, na swoich cechach charakteru, silnych stronach – *instead focusing on your traits, on your strengths* – spróbuj skupić się na tym, co jest ważne dla Twojego przyszłego pracodawcy – *try to focus on what is important to your future employer*. Zadaj sobie pytanie: *What can I do in order to create a profit for my employer?* – „Co mogę zrobić, żeby wykreować zysk dla mojego pracodawcy?”. Pomyśl: *If he makes money, I will make money* – „Jeżeli on zarabia pieniądze, ja zarobię pieniądze”. *And if he makes money of my idea* – „z powodu mojego pomysłu” – *that way I will get money too*. Zatem podczas rozmowy o pracę zadawaj wiele pytań, po to żeby rozeznaczyć, co jest ważne dla danego pracodawcy, jakie są jego problemy. W ten sposób zdobędziesz informację, czy możesz mu coś dostarczyć.

BIZNE\$

★ ENGLISH ★

Uwaga! Premiera Business English już za kilka dni!

Chcesz poznać metody, które pomagają w niekonwencjonalnej nauce języka angielskiego ukierunkowanego na biznes, poszerzyć wiedzę biznesową? Weź udział w bezpłatnej konferencji on-line. W opisie materiału znajduje się link, który przekieruje Cię do formularza zapisu. (Upewnij się, że podajesz poprawny adres e-mail). Każda osoba, która weźmie udział w konferencji, otrzyma niespodziankę – niebanalną, konkretną, ciekawą i merytorycznie bardzo przydatną. Zapisz się już teraz! PS: Konkurs wciąż trwa! Weź w nim udział. Nagrody są bardzo wartościowe. Ogłoszenie wyników odbędzie się na najbliższej konferencji, podczas premiery Business English. Na następnej stronie znajdziesz link ze szczegółami.

WIELKA PREMIERA

BIZNE\$

★ ENGLISH ★



**WŁAŚNIE TERAZ, Z OKAZJI PREMIERY,
KURS BIZNES ENGLISH DOSTĘPNY JEST
W PROMOCYJNEJ CENIE!**

**Biznes English, to wideo program edukacji biznesowej,
dla każdego, kto chce:**

- podnieść swoje **kwalifikacje zawodowe**,
- postugiwać się **płynnie angielskim biznesowym** w swojej branży,
- poznać rzeczywiście najnowocześniejszą i **praktyczną wiedzę** biznesową,
- awansować i osiągać **wyższe zarobki**.

**Ten program prawdopodobnie będzie najlepszą inwestycją w siebie,
jakiej dokonasz w życiu!**



KLIKNIJ I DOŁĄCZ DO KURSU

**WARTO SPRAWDZIĆ TĘ BARDZO SPECJALNĄ PROPOZYCJĘ,
BO NIGDY WIĘCEJ JUŻ SIĘ ONA NIE POWTÓRZY!**