

Joanna Gdaniec

# WYZWANIE

IMPROWIZUJ  
I SPRZEDAWAJ

## DZIEŃ 3:

*Jak IMPROWIZOWAĆ,  
aby sprzedawać więcej?*

**1. Jak obecnie wygląda Twoja interakcja z klientami? Grasz z nimi do jednej bramki czy stojecie w opozycji do siebie?**

2. W jakich sytuacjach w procesie sprzedażowym zdarza Ci się tłumaczyć klientom coś, czego nie chcą przyjąć?

## DZIEŃ 3: Jak IMPROWIZOWAĆ, aby sprzedawać więcej?

**3. Korzystając z wiedzy z LIVE #3, napisz, jak inaczej możesz poprowadzić rozmowę, aby łatwiej dochodzić do porozumienia z klientami w kwestiach, które Was różnią?**

**4. Zapisz 3 pomysły na aktualizację Twojego obecnego podejścia do rozmów z klientami i prowadzenia ich.**