

Droga Uczestniczko! Drogi Uczestniku!

Zgodzisz się zapewne, że w biznesie chodzi o to, żeby zarobić i mieć zysk. Żeby tak się stało, trzeba sprzedawać. Z naszego doświadczenia i z rozmów wiemy, że sprawa nie jest taka prosta, chociaż tak oczywista.

Sprzedaż często wiąże się z trudnością, rozczarowaniem, obawą, porażką. Zatem szukamy rozwiązań. Podpatrujemy innych i kopiujemy ich rozwiązania. Szkolimy się z psychologii sprzedaży i skutecznych technik. Jednak wciąż nie jest dość dobrze w naszym biznesie. Dlaczego?

Czasami dlatego, że sprzedaż wymaga od nas naprawdę wiele, w tym pewności siebie i wyjścia ze swojej strefy komfortu. Szczególnie kobietom wydaje się bezwzględna i pozabawiona serca. Sprzedaż chce, abyśmy byli twarde, kiedy takie nie jesteśmy; wymaga mówienia wprost lub manipulacji, a my się buntujemy; chce, abyśmy pamiętały, że cel jest najważniejszy, a dla nas równie ważne są okoliczności; domaga się dowodów zapisanych w excelu, a my żyjemy pasją, która jest niewymierna.

Właśnie dlatego V Charmsy Biznesu są o sprzedaży, ale takiej z sercem. Wiemy, że potrzebna jest wiedza, umiejętności i odwaga, aby sprzedawać z rezultatem, ale uważamy również, że bez serca nawet doskonała sprzedaż nie jest warta życia. Co więcej, wierzymy, że wszystko, co dzieje się w naszym życiu z potrzeby serca jest warunkiem koniecznym, aby odnieść prawdziwy sukces.

Znajdź swój balans pomiędzy obrotem zapisanym w excelu a wrażliwością serca. Twojego serca. Charmsy Biznesu w tym roku tak inspirują do sprzedawania!

Joanna Czarska-Thomas
M4Bizz

Justyna Niebieszczańska
Bridgehead

Organizatorzy:



Partnerzy:



Sprzymierzeńcy:



www.fotom.info

Patronat:

