

# Arkusz przygotowania do rozmowy handlowej

Wypełnij przed rozmową: profil klienta, pytania badające potrzeby, język korzyści i odpowiedzi na obiekcje

Dobra rozmowa handlowa zaczyna się przed spotkaniem. Ten arkusz pomaga przygotować pytania, dopasować argumenty do potrzeb klienta i wcześniej przemyśleć odpowiedzi na najczęstsze obiekcje. Uzupełnij go przed każdą ważniejszą rozmową.

## 1 Profil klienta i cel rozmowy

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| Klient / firma                |  |
| Osoba decyzyjna               |  |
| Czego klient może potrzebować |  |
| Budżet / warunki              |  |
| Cel tej rozmowy               |  |

## 2 Pytania badające potrzeby (model SPIN)

|                                        |  |
|----------------------------------------|--|
| Sytuacja - Jak klient robi to dziś?    |  |
| Problem - Co go uwiera, co nie działa? |  |
| Skutki - Ile ten problem go kosztuje?  |  |
| Korzyść - Co zyska po rozwiązaniu?     |  |

## 3 Język korzyści: cecha - korzyść

Zamień cechę produktu na to, co realnie zyskuje klient.

| Cecha oferty | Korzyść dla klienta |
|--------------|---------------------|
|              |                     |
|              |                     |
|              |                     |
|              |                     |

| Częsta obiekcja        | Twoja odpowiedź |
|------------------------|-----------------|
| „To za drogo”          |                 |
| „Muszę się zastanowić” |                 |
|                        |                 |
|                        |                 |

**Lista przygotowania:**

- ☐ Znam potrzeby klienta i osobę decyzyjną.
- ☐ Mam gotowe pytania badające potrzeby.
- ☐ Umiem podać korzyść, nie tylko cechę.
- ☐ Mam przygotowane odpowiedzi na 2-3 obiekcje.
- ☐ Wiem, jaki następny krok proponuję na koniec.

Materiał pochodzi z artykułu:

<https://wszib.poznan.pl/techniki-sprzedazy/>

Wiedza Strategia Zarządzanie · Inwestycje Biznes. Materiał ma charakter informacyjny i edukacyjny.