10 ezer eladott példány!

ÚJRATÖLTVE!

5 ÚJ fejezettel és
10 ÚJ kérdés-sorral

A SIKERES KÉRDEZÉSTECHNIKA

MÉDIASZAKEMBER ÁLTAL MEGALKOTOTT
MARKETING SZEMLÉLETŰ MÓDSZER,
AMELY KÜLÖNBBÉ TESZ A
KONKURENCIÁNÁL
ÉS NÖVELI A BEVÉTELEIDET!

SÁNDOR ANDRÁS

Sándor András

A SIKERES KÉRDEZÉSTECHNIKA
Újratöltve

avagy

AZ ŐSZINTE ÉRDEKLŐDÉS HASZNA

Sándor András ®

Kommunikációs, PR- és marketing szakember, médiaszemélyiség.

Akinél a média és az üzleti élet találkozik

*25 év médiatapasztalat * Piacvezető magazinok irányítása * Tucatnyi megjelent könyv álnéven, szellemírásban és saját néven is * Televízió és rádióműsorok szerkesztése és vezetése * Naprakész marketing és üzleti szemlélettel.*

*8 év üzleti oktatás * Hatékony csapatépítés, eredményes szervezetfejlesztés * Kis- és középvállalkozások, világmárkák, hazai nagyvállalatok és az állami szféra számos szereplőjének tartott tréningek, coaching folyamatok.*

Sándor András

A SIKERES KÉRDEZÉSTECHNIKA
Újratöltve

avagy

AZ ŐSZINTE ÉRDEKLŐDÉS HASZNA

Értékesítő képző
www.ertekesitokepzo.hu

Tizedik, bővített kiadás
© Sándor András 2020
Minden jog fenntartva!

Információ-, előadás- és tréningrendelés:
iroda@ertekesitokepzo.hu

Kapcsolatfelvételi etikett:
Kizárólag az e-mailben létrejövő megkeresést követően
történik telefonos egyeztetés.
Köszönöm a rugalmasságot!

Sándor András portréfotóit a borítóra Oravecz Géza készítette:
www.instagram.com/gezaoravecz
www.facebook.com/gezaoraveczphotography

Belső portré: Horváth HT Tamás
www.instagram.com/htphotopro
www.facebook.com/htphoto.hu

ISBN 978-963-12-5247-7
Solar Libro Kft.
2020

A tízezredik...

Éjfél van. Megint nem tudok aludni. Sosem tudok aludni, amikor fontos esemény előtt állok. Pedig kivételesen már este kilenckor lefeküdtem, de még azelőtt kipattant a szemem, hogy átléptünk volna a következő napba. Mindig ez van, amikor izgatott vagyok valamiért. Most épp azért, mert ma délelőtt nyomdába kell adnom a Kérdezéstechnika könyvem újranyomásának mesterpéldányait a nyomdának, hogy elkezdhessék gyártani az újabb köteteket. Nem is lenne ennek akkora jelentősége, ha nem most készülne az a sorozat, amelyben már a tízezredik példány is benne van, ráadásul a folyamatos rendeléseknek köszönhetően már előre el is lett adva az a bizonyos tízezredik darab.

Most, amikor ezeket a sorokat írom, 2020 első napjaiban, ez az eladási szám óriási eredménynek számít az üzleti könyvek piacán. Főleg úgy, hogy az eredeti mű is csak öt évvel ezelőtt jelent meg először. Ez a tízezredik eladott példány olyan mérföldkő, amit nem elég az impresszumba beleírt *„jubileumi, tizedik kiadás”*-szintű megjegyzéssel elintézni. Ennél több kell. Lehet, hogy már este is ez a gondolat foglalkoztatott, azért dobott ki az ágy pár órával később. Elkezdtem újraolvasni a nyomdába adandó könyv kéziratát, s úgy döntöttem, hozzáírok néhány új gondolatot, sőt komplett új fejezeteket. No és előveszem azokat a jegyzeteket a telefonomból, amiket folyamatosan, féltő gondossággal gyűjtögettem az elmúlt években.

Tele van terepen kipróbált kérdésekkel, amelyeket eddig sehol nem publikáltam, de roppant eredményesen működtek az ügyfeleknél. Ez az éjszaka erről szól most: A sikeres kérdezéstechnika újratöltéséről.

Az a bizonyos kis adok-kapok játék

Ez egyfajta gesztus részemről az olvasóimnak. Amióta az eszemet tudom, a gesztusok éltetnek. Anno a Kérdezéstechnika könyvet is az őszinte, segítő szándék hozta létre. Ahogyan az általam zseninek tartott művész, Fenyő Miklós fogalmazott: *az a bizonyos kis adok-kapok játék, amelyet oly sokszor alábecsülünk, ám teremtő ereje újra és újra megnyilatkozik az üzleti életben is.* Mert a segítő szándékot kivétel nélkül mindig siker jutalmazza. Nem feltétlenül abban az időpontban, amikor az ember várná, de idővel mindenképp.

Többet kellett bizonyítanom, mint másoknak

Tulajdonképpen velem is ez történt, amikor elkezdtem tréningeket tartani. Olyan szintű ellenállásba ütköztem, és annyi fanyalgóval találkoztam, mint korábban soha. Pedig a médiából jöttem, s azt hittem, a szórakoztatóipar cirkuszi világa után nekem már nem nagyon tudnak újat mutatni. Tévedtem. Az értékesítők százszorta bizalmatlanabbak és nehezebben kezelhetők, mint a sztárok. Esküszöm! És vele együtt rugalmatlanabbak is. Az történt ugyanis, hogy nagy büszkén kiálltam a plénum elé, és örömmel hirdettem, hogy a médiamúltam tapasztalatával új módszert alkottam.

Méghozzá olyan fajta kérdezéstechnikát állítottam össze, ami lélekre hatva, érzelmeket generálva épít bizalmat hosszú távon az üzleti életben. A lendületem, a magamba és a módszerembe vetett rendkívüli hit hatására néhány cégvezető, bizalmat szavazott és meghívtak az értékesítői csapatukhoz képzést tartani. Tehát ők kifizették a részvételi díjat a kollégák számára, akik így kénytelenek voltak vezetői utasításra az oktatást végigülni. Kivétel nélkül minden oktatást a cégre és az iparágra írtam, mégis, amikor a konkrét kérdéseket meghallották, heves hárításba kezdtek. Mondták, hogy ezeket a kérdéseket nem lehet feltenni kint az ügyfélnél, és különben is, menjek vissza a médiába és kérdezgessem a művészeket. Innen, ebből a helyzetből kellett nyernem. Abból az elképesztő bizalmatlanságból és ellenállásból kellett eljutnom a tízezer eladott példányig a könyvből, amelyet egytől egyig értékesítők vásároltak meg. És eljutottam, itt vagyok, de sokkal többet kellett bizonyítanom, mint másoknak.

Kommunikációs csomagolástechnika

Eleve azzal kezdtem, hogy vállaltam: terepen bizonyítok. Vagyis elmegyek az értékesítőkkel ügyfelekhez és a szemük előtt építek bizalmat azokkal a kérdésekkel, amelyekre ők azt mondták, ezeket fel sem lehet tenni kint a frontvonalban. És főleg nem civil embereknek. Kivétel nélkül mindig bebizonyosodott ennek az ellenkezője. Bármit meg lehet kérdezni bárkitől, csak a módját kell megtalálni és a csomagolását kell jól megválasztani. Az általam kifejlesztett kérdezéstechnika tulajdonképpen egyfajta kommunikációs csomagolástechnika.

Semmi köze ahhoz a fajta száraz kérdezéstechnikához, amelyet általában a magyar értékesítői piacon oktatnak. Én azoktól falra mászom. Teljesen használhatatlan, ugyanis nem kérdés típusokban kell gondolkodni, hanem sokkal inkább helyzetekben és szituációkban. Azokat kell kezelni jól átgondolt, megfogalmazott és célzott kérdésekkel.

Amikor elkezdett híre menni, hogy Sándor András csodát tesz kint a különböző gazdasági szektorokban (agrár-, élelmiszer-, autó-, szépség-, biztosító-, vitamin-, egészségügyi-, szerszám és még sok más iparban), akkor mind a tréningek, mind a könyveladások beindultak. De ezért nekem kőkeményen meg kellett dolgoznom. Tényleg jóval többet, mint azoknak az önjelölt motivátoroknak, akik pofátlanabbnál pofátlanabb közhelyek ismételgetéséért kérnek el nagy pénzeket az értékesítőktől „oktatás" címén. Szerencsétlenek pedig gyanútlanul kifizetik, de egyáltalán nem kapnak semmiféle kézzel fogható eszközt, amivel eredményesebbé tehetik a napi munkát.

Hús-vér ügyfeleken tesztelem a kérdéseimet

Semmit nem utálok jobban a parasztvakításnál. Bocs a kifejezésért, szándékosan hagytam benne a könyvben. Jómagam valódi embereken, létező, hús-vér ügyfeleken tesztelem a kérdéseimet. Addig le sem írom, el sem mondom előadásokon, amíg nem győződtem meg róla a saját szememmel, hogy az tényleg működik odakint az életben. Nincs olyan hét, hogy ne ülnék be valamelyik cég területi képviselője mellé, ne mennék el próbavásárlóként valahova vagy ne elemeznék ki irodai ügyféltárgyalásokat.

Kérdések a bizalmi kapuhoz

Valódi megfigyelést folytatok a valódi világban, s valódi ügyféltechnikákkal kísérletezem. A saját bőrömön tapasztalom, milyen kérdések működnek az üzleti életben az értékesítés során, és milyenek nem. Tudom, melyek azok a kérdések, amelyek a bizalmi kaput megnyitják a mai bizalomszegény világban. Figyelem, hogy mire nyitottak az elfoglalt kliensek a szűkre szabott idejükben. Manapság sem változott a helyzet: akkor lesz igazán eredményes egy értékesítő kérdezéstechnikája, ha a kérdések tökéletesen az ügyfélről szólnak. Legyen az egyéni vagy akár vállalati szintű partner.

Egyediség: érzelmek és lélek

Közhelyekkel, jól csengő lufikkal már Dunát lehet rekeszteni. Én kizárólag a konkrétumokban hiszek, vagyis abban, amikor a tréner a munkásságára nyitott embereknek kezébe adja az eszközöket. Tőlem most konkrét eszköztárat kapsz az alapokhoz. Olyan eszköztárat, amelyet értékesítési szituációban magam is használtam. És száz százalékosan működnek! Egyedinek, különlegesnek kell lenni, hogy megmaradjunk az ügyfél fejében. Az a cél, hogy este hazaérve lelkesen mesélje a párjának, a barátjának bárkinek, aki neki fontos, hogy milyen jót beszélgetett az adott értékesítővel. A kötődést, a bizalmat csak így lehet kialakítani. Ha bárki mást állít, hazudik. Köszönöm a bizalmadat! Üdvözlettel:

Sándor András

A hitelesség...
(Előszó)

Belvárosi divatos kávézóba beszéltük meg a találkozót. Mint minden évben, akkor is elhívtam Andrást tréninget tartani az induló csoportunkhoz, s a képzés tematikájának részletei miatt ültünk le egyeztetni.

A csapból is ő folyt

Neki az üzleti oktatások mellett mindig volt párhuzamosan egy szórakoztatóipari élete is, s épp akkor jelent meg egy bulvárkönyve az internetes társkeresésről. Akkoriban a csapból is ő folyt. Konkrétan akárhova kapcsoltam, mindenhol vele találkoztam. Reggel az autóban hallottam, amint Sebestyén Balázsék vendégeként beszélt a Morning Showban, délután a tv-ben is láttam a Ridikülben, este a Fókuszban készítettek vele interjút, hétvégén pedig a Heti Naplóban is róla szólt egy komolyabb anyag. De amikor a bevásárlóközpont újságos standjánál kezembe vettem néhány magazint, azokban is ő szerepelt a Nők Lapjától a Blikken át a Storyig.

A felszolgáló hölgy tekintete a borítóra tévedt

Nem csoda hát, ha a kávézóban már arra felkapták a fejüket a felszolgálók, amikor belépett. Ráadásul hozott nekem egy dedikált tiszteletpéldányt az ominózus könyvből, amit letettem magam mellé az asztalra.

A rendelést felvevő pincér hölgy tekintete akaratlanul is odatévedt a kötet borítójára, amikor odaért hozzánk. Miután udvariasan végighallgatta, milyen capuccinot kérünk, megkérdezte:

– Ez a könyv belül is olyan izgalmas, mint amilyennek kívülről látszik?

A folytatás innentől már legenda, és ezt minden egyes tréningnapon, amikor András az Aegonnál vendégeskedik, elmesélem az aktuális résztvevőknek. Kíváncsi vagyok, hogy a tanácsadóink András helyében mit válaszoltak volna egy ilyen kérdésre. Ezt a kérdést most Neked is felteszem, Kedves Olvasó:

– Te hogyan folytatnál egy ilyen beszélgetést?

A tréning résztvevői általában úgy folytatnák, hogy *„Vedd meg és megtudod”*, vagy *„El kell olvasni és kiderül”*… Vagyis tipikusan az eladás irányába vinnék a szituációt. Ehhez képest András így folytatta a helyszínen:

– Ezek szerint Kegyed is érintett a társkeresésben?

Zseniális reakció! Ilyen kifinomultan csakis ő képes egy ilyen feldobott labdát lecsapni. És ezért hiteles tréner számomra, mert azt a fajta kérdezéstechnikát, amit oktat, ő valóban használja is. Zsigerből.

Rendkívül izgalmas csevegés kerekedett abból a beszélgetésből ott a felszolgáló hölggyel. András nagyvonalúságát jelzi, hogy kiment az autójához és hozott a nőnek is egy tiszteletpéldányt. Aki viszont gesztusként távozáskor nem engedett minket fizetni. A sors pikantériája, hogy egy évvel később ugyanebbe a kávézóba beszéltünk meg újabb találkozót.

Láss csodát, ugyanaz a hölgy fogadott, s csodálkozva kérdezte:
– Ti évente egyszer jöttök ide?
Ő is zseniális értékesítő, hiszen rendkívüli memóriával rendelkezett. Nyilvánvalóan kellett hozzá az előző esztendő emléke, élménye, benyomása, de figyelt ránk, mert a capuccinok fajtáira is emlékezett…

Az érdeklődésével eléri, hogy gondolkodjunk a miérteken

Szívből ajánlom ezt a könyvet minden értékesítőnek! Bevallom, a szerzővel kicsit elfogult vagyok. Mert hatalmas élmény egy olyan emberrel beszélgetni, aki képes arra, hogy pusztán az érdeklődésével elérje azt, amit egyedül talán nem merünk megtenni: gondolkozni magunkon, a sorsunkon, a miértjeinken...
Feltesz néhány kérdést, amivel újabb kérdéseket indít el bennem. Elgondolkodtat azon, hogy eddig megfelelően figyeltem-e a velem szemben ülőre, rezonáltam-e a jeleire, elég bátor voltam-e, hogy megismerjem? Mindezt egyszerű, őszinte kérdések segítségével teszi. A beszélgetés alanyaként és tapasztalt kérdezőként is élményhez juttat egy beszélgetés Vele! Ezt tudja e könyv szerzője mindenki másnál jobban, akit az elmúlt két évtized során – a biztosítási szakmában eltöltött - évemben megismertem.

Évről-évre hívom az induló csoportjainkhoz

Nem véletlen, hogy évről évre, minden induló csoportunkhoz hívom és várom őttréninget tartani.

Olyan dolognak van birtokában, amit kevés meghívott trénerünk tud. Első alkalommal mindig képes két dolgot megszerezni: figyelmet a tréning elején, és egy közös képet a csapattal a tréning végén. Az elsőtől működik a tréning, a másodikra meg ott maradnak a résztvevők akkor is, ha dolguk van, mert ők is szeretnének kapni abból a képből! Bizalmat kap és meg tudja tartani! Ehhez ért! Nagyon!

Albert Attila
Aegon Magyarország
hálózati vezető utánpótlás fejlesztési csoport vezető

A kérdések ereje

Az egész világot a kérdések mozgatják. Kérdések, amelyeket fel kell tenni, hogy válaszokat kapjunk. Kérdések, amelyek életeket, sorsokat változtatnak meg, és nagyban befolyásolják az útszakaszokat. Tulajdonképpen az én történetem is ilyen. Kérdések nélkül sehová nem jutottam volna az életben.

Az utcáról kopogtattam...

Már gyerekként is amolyan „kommunikációs csodabogárnak" számítottam, akinek a története akár hollywoodi mese is lehetne, hiszen mélyszegénységből indulva, önerőből valósítottam meg a céljaimat. Márpedig nem kisebb célja volt a salgótarjáni kisfiúnak, hogy a tévében látott hírességek bizalmasa, vagyis elismert kérdező legyen. 12 évesen, ötödikes általános iskolás gyerekként, az utcáról kopogtattam be a helyi napilap, a Nógrád Megyei Hírlap szerkesztőségébe, hogy írni szeretnék. Életem első cikkében pedig rögtön a városba érkező sztárral, Sas Józseffel készítettem interjút. Ez annyira különlegesnek számított a megyeszékhelyen - a sztárinterjúkat készítő kisfiú -, hogy hamar hírem ment az országban is, s attól fogva nem volt megállás, heti rendszerességgel készítettem a hivatalos riportokat, a környékre érkező összes „híres embert" megszólaltattam.

Pontosan úgy szólítottam meg a híres embereket, ahogyan azt egy értékesítő teszi a leendő ügyfeleivel...

Mi motivált általános iskolás gyerekként? Érteni akartam, hogy mi az, ami megkülönbözteti a tévében látott hírességeket tőlünk, civilektől. A titkuk érdekelt, hogy mi az a különleges képesség, amivel képesek hatalmas tömegekhez szólni. 12 éves fejjel persze ebből annyit tudtam megfogalmazni, hogy a siker titkát kutatom. Utólag visszagondolva valóban elképesztő tudatosság volt bennem már akkor is. Aki olvasott valaha motivációs, önfejlesztő könyveket, pontosan tudja, milyen fontos, hogy az ember vegye magát körbe sikeres emberekkel, hiszen tőlük lehet a legtöbbet tanulni. Én akkor még nem olvastam motivációs könyveket, hanem ösztönből éreztem rá arra, hogy ha magam is sikeres szeretnék lenni, akkor olyanoktól érdemes elkérni a receptet, akik valóban fürdenek a sikerben.

Pontosan úgy szólítottam meg őket, ahogyan azt egy jó értékesítő teszi. Ugyanúgy, ahogyan az utcáról bekopogtam a szerkesztőségbe, kopogtattam a művelődési házak ajtaján is. Ha láttam, hogy meg van hirdetve egy előadás, kezdés előtt másfél-két órával már ott ácsorogtam, sokszor hóbanfagyban a művészbejárónál, és vártam a fellépőket. S amikor megérkeztek, azonnal odamentem hozzájuk és elmondtam, hogy szeretnék velük néhány szót váltani, abból pedig cikket írni. Mosolyogva, csillogó szemmel, szenvedéllyel kértem tőlük interjút. Látták, hogy imádok kérdezni, és ami a legfontosabb, érezték, hogy őszinte az érdeklődésem.

Kapcsolat építés és kapcsolat fenntartás

Az embert akartam felfedezni: tehetség és egyéniség forrását, tápláló talaját szerettem volna megismerni életüknek, jellemüknek néhány fontos kérdésre választ várva. Mindig érdekelt azoknak a sorsa, embersége, akiket a tévében láttam. Róluk szerettem írni, azokról, akiket híressé tett valami. Egy dal, egy színdarab, egy tévéműsor, egy sikeres vállalkozás egy elejtett mondat. A gyerekként megszólaltatott hírességekkel a mai napig tartom a kapcsolatot, sőt néhányukkal kifejezetten baráti szövetség alakult ki közöttünk az évtizedek során. Zoltán Erikától Geszti Péterig, Horváth Charlietól Pataky Attiláig mindenkivel megmaradt a jó viszony.

Mindig olyat kérdeztem, amin érdemes volt gondolkodniuk, így maradtam meg a fejükben

Mindent magamnak és a bizalomépítő képességemnek köszönhettem. Mertem nagyot álmodni, érdekeltek az emberek, nyitott voltam a világra, és folyamatosan fejlesztettem magam. Fontos, hogy az ember és a körülötte lévő emberek felismerjék azt, miben tehetséges igazán valaki. Én nagyon korán rájöttem, hogy a bizalomépítő képességem páratlan. Már Salgótarjánban, a bányászkolónia nagy csóróságában is az volt a vágyam, hogy a sztárok bizalmasa legyek, hogy a szórakoztatóipar hátterét megismerjem. Ezt pedig gyerekkoromtól gondosan építve el is értem. Azzal tudtam kitűnni a millió konkurens újságíró közül, hogy lélekre hatóan, érzelmeket generálva kérdeztem.

Mindig volt legalább egy olyan kérdésem feléjük, amelyen gondolkodni érdemes volt, és így megmaradtam a fejükben. Össze sem tudnám számolni, hányszor hallottam életem során a *„Magam sem tudom, ezt miért mondtam el neked, de annyira jó volt veled megosztani”* – kezdetű mondatot. Ez egyébként a mai napig a legnagyobb elismerése a munkámnak, ami egyben a hivatásom is. Mivel a sztárok titkaival sosem éltem vissza, s úgy maradtam meg a fejükben, mint „az újságíró, akiben meg lehet bízni”, így folyamatosan ajánlottak, és az ajánlások, a referenciák útján a legnagyobb szerkesztőségekbe bekerülhettem, s hamar meghódítottam a fővárost.
A művészek bizalmának elnyerésén túl az is célom volt, hogy a szórakoztatóipart kívülről-belülről megismerjem. Mindezt pedig úgy értem el, hogy közben én magam is szórakoztatóipari szakemberré váltam. Számtalan magazinnál dolgoztam, a hangomat több rádió és televízióban hallhatták, időnként a képernyőn is feltűntem. És szellemíróként megírtam 47 könyvet az elmúlt 15 esztendőben - többnyire mások helyett. De saját néven is megjelent 13 kötetem.

A cégekre és iparágakra szabott képzések specialistája

Mindazt a tengernyi tapasztalatot, amit a médiában az elmúlt évtizedekben megszereztem, ma már az üzleti életben is kamatoztatom. Mert néhány éve elővettem a lelkemből a salgótarjáni kissrác ars poeticáját, hogy bárhol, bármikor képes vagyok a nulláról felépíteni új életet, új karriert másik területen.

Hittem benne, hogy meg tudom csinálni, és létrehoztam, sikerrel működtetem a kommunikációs üzleti lábamat. Kis- és középvállalkozások, világmárkák, hazai nagyvállalatok és az állami szféra számos szereplőjének adtam kommunikációs tanácsokat, szerzőként pedig több vállalat egyéni, cégre szabott oktatási anyagát jegyzem.

A médiamúltam ritka kincs az üzleti életben

A médiában éveken át az volt a feladatom, hogy olyan címeket és hívómondatokat találjak ki az újságok címlapjaira, amelyek eladják a lapokat. Azokat a mondatokat kellett kitalálnom és megírnom, amit a rikkancs kiabál. Én voltam a vásári kikiáltó, aki a nép nyelvén beszél. És ezzel bizony sok-sok millió forintot kerestem különböző vállalatoknak. Itt tanultam meg, hogyan lehet lélekre hatva, érzelmeket generálva kommunikálni. És azt is a médiában tanultam meg, hogyan lehet hatékonyan üzenetet közvetíteni. Miként lehet úgy becsomagolni a mondandót, hogy azt a célpiac meg is értse. **Az üzleti életben ez ritka kincs, hiszen így tudok olyan szöveget írni az értékesítőknek, ami nem csak megszólítja az ügyfelet, de fel is kelti az érdeklődését.**

Tréningjeim alapja az emberekkel történő rendkívüli bánásmód

Kommunikációs képzéseim egyedülállóak az országban, programjaimmal a vállalkozók életét segítem. Ezek egyedi szemléletmódja az emberekkel történő rendkívüli bánásmód.

Képes vagyok a munkatársakat akár egy nap alatt még elkötelezettebbé tenni a munkaadó iránt, és az eredményeik mellett a lojalitásukat is növelni! A képzést követően úgy kommunikálnak az ügyfeleknél, mintha övék lenne a cég. Konkrétan megtanítom őket az ügyfelek nyelvén beszélni!

Cégek, akik már bizalmat szavaztak nekem:

A teljesség igénye nélkül néhány cég, ahol már bizalmat szavaztak nekem: Wallis, Raiffeisen, Vaderstad, Aegon Magyarország, Medikémia, Duna Autó, Oriflame, Herbária, Mapei, NN, Limagrain, SPAR - hogy csak néhányat említsek a sok közül. Ezeknél a vállalatoknál valódi, kiemelten pozitív referenciáim vannak a tréningjeim és az üzleti munkásságom kapcsán:

TARTALOM

A tízezredik.....5
A hitelesség (Előszó).....10
A kérdések ereje.....14
Kérdések önmagadhoz.....22
Alap-kérdések ügyfelekhez.....23

A bizalomról.....24

ELSŐ RÉSZ
A finomhangolás.....26
A módszer garanciális!.....33
Amit elszúrnak az értékesítők.....38
A szemléletmód.....46
Bizalmi emberré kell válnod!.....52

MÁSODIK RÉSZ
A természetesség.....61
A megoldás a részletekben rejlik!.....72
A figyelem.....75
Miért pont az érzelmek?.....89
Alapérzelmek.....96

HARMADIK RÉSZ
A kapcsolatteremtés kucsa.....100
Milyen a kommunikációs stílusod?.....104
Örökzöld - bármikor bevethető - témák.....111
A frontvonalban.....117

NEGYEDIK RÉSZ

Kérdezz bátran!.....126
A bizalmon túl.....133
Helyzetgyakorlatok.....136
Iránymutatások a helyzetek kezeléshez.....147

Amit maguknak sem mernek bevallani az értékesítők 153
A „hajadon” és a bankos esete.....155
Az 5 legidiótább kérdés, amit sose tegyél fel.....157

A könyv bónusz csekklistája:
Bármikor bevethető atombiztos kérdések.....159
Eredményes üzletkötéseket!.....165

#mégnemértvégetakönyv 166

Referenciák, ajánlások 186

Ha kedvet kaptál a teljes könyv elolvasásához, rendeld meg webshopomból:

www.uzletibizalom.hu

Sándor András ®

Kommunikációs, PR- és marketing szakember, médiaszemélyiség

www.sandorandras.hu

Ha tetszettek a könyv bónusz csekklistájának kérdései, feltétlenül szerezd be a „150 bombabiztos kérdés” című hangoskönyvet is!

Végre egy kiadvány, ahol nincs üres fecsegés, semmitmondó körmondatok, hanem végre KONKRÉT KÉRDÉSEK vannak értékesítőkre szabva az üzleti élet bizalomépítéséhez - méghozzá tematikusan, témakörökbe rendezve. 150 darab bármikor bevethető bombabiztos kérdés az eredményes üzletkötésekhez. Ennél gyakorlatiasabb kiadvány még nem jelent meg a magyar önfejlesztő piacon, hiszen konkrét vonalvezetést kapsz ahhoz, hogy többé ne kelljen azon gondolkodnod, mit kérdezz az ügyfeledtől.

A hangoskönyvben található kérdések alkalmazásával:
- Ismerni fogod az ügyfeled lelkivilágát
- Célirányosan, érzelmekre hatva fogsz kérdezni
- Nem lesz többé problémád az ajánlat-kérésekkel
- Kevesebb kitérő választ kapsz az ügyfeleidtől
- Több eladást, több bevételt generálsz
- Érdeklődőből konkrét vásárlót konvertálsz
- A kínos témákat is kezelni fogod
- ...és többé nem félsz majd a kérdések feltevésétől!

Azonnal letölthető itt: www.uzletibizalom.hu

KÉRDEZÉSTECHNIKA A GYAKORLATBAN
Modern, naprakész
marketing-szemléletű,
érzelmekre és lélekre ható módszer
ÉRTÉKESÍTŐKNEK
150
BOMBABIZTOS
KÉRDÉS
ÉPÍTS
BIZALMAT
PERCEK
ALATT!
bizalomépítő
Sándor András
kérdezés specialista
COMPACT
disc
DIGITAL AUDIO

KÉRDEZÉSTECHNIKA A GYAKORLATBAN
Modern, naprakész
marketing-szemléletű,
érzelmekre és lélekre ható módszer
ÉRTÉKESÍTŐKNEK
150
BOMBABIZTOS
KÉRDÉS
ÉPÍTS
BIZALMAT
PERCEK
ALATT!
bizalomépítő
Sándor András
kérdezés specialista
COMPACT
disc
DIGITAL AUDIO

Ha ezzel a módszerrel nem adod el a terméked, a szolgáltatásod, akkor semmivel!

Azonnal letölthető ONLINE ÜGYFÉLSZERZŐ VIDEÓ TRÉNING értékesítőknek

32 videón lépésről-lépésre az ügyfélszerzés menete értékesítőknek - örökös eléréssel. A hosszú távú üzleti bizalomépítés gyakorlati módszertana. Valódi problémák, valódi megoldások az értékesítők nyelvére hangolva, a lehető leggyakorlatiasabb módon. Konkrét eszközök, konkrét mondatok az ügyfelekhez, amelyeket bármikor használhatsz a tárgyalásaidon.

A 32 videót tartalmazó online képzés 2 teljes tréningnap anyagát tartalmazza. Igazi mankó minden értékesítőnek akár pályakezdő, akár rutinos üzletkötő. Teljes értékű tréninget kapsz, amivel megspórolhatod az élő tréningek során felmerülő utazási költségeket és az egész napos munkaszünetet!

Ez a tréning arról szól, hogyan tudsz a terméked / szolgáltatásod értékére építeni, az ügyfeleid (vásárlóid) érdekét szolgálva. Ha lépésről-lépésre betartod a videókban bemutatott és lemodellezett lépéseket:
– Többször annyi ügyfeled (vásárlód) lesz, mint eddig.
– Annyi pénzt költenek majd el nálad, amire eddig gondolni sem mertél.
– Hatalmas piaci versenyelőnyre teszel szert.

Ízelítőül néhány cím a 32 videó közül:
– Így tedd jobbá a kisugárzásodat!
– A legnehezebben kezelhető ügyféltípusok megszelídítése
– Hogyan tedd természetessé az eladási szituációt?
– Így ragadd magadhoz az irányítást!
– Az értő figyelem a gyakorlatban
– Az ügyfél és saját magad pozicionálása
– Így kezeld az ügyfelek hárításait! Konkrét eszközök!
– Ahogyan én csinálom – bizalomépítő beszélgetés a gyakorlatban
– Így adok el én
– Így kérj ajánlást magadról – és legalább ilyet

Megrendelhető és azonnal letölthető:
www.uzletibizalom.hu

Ez a könyvem is érdekelhet:

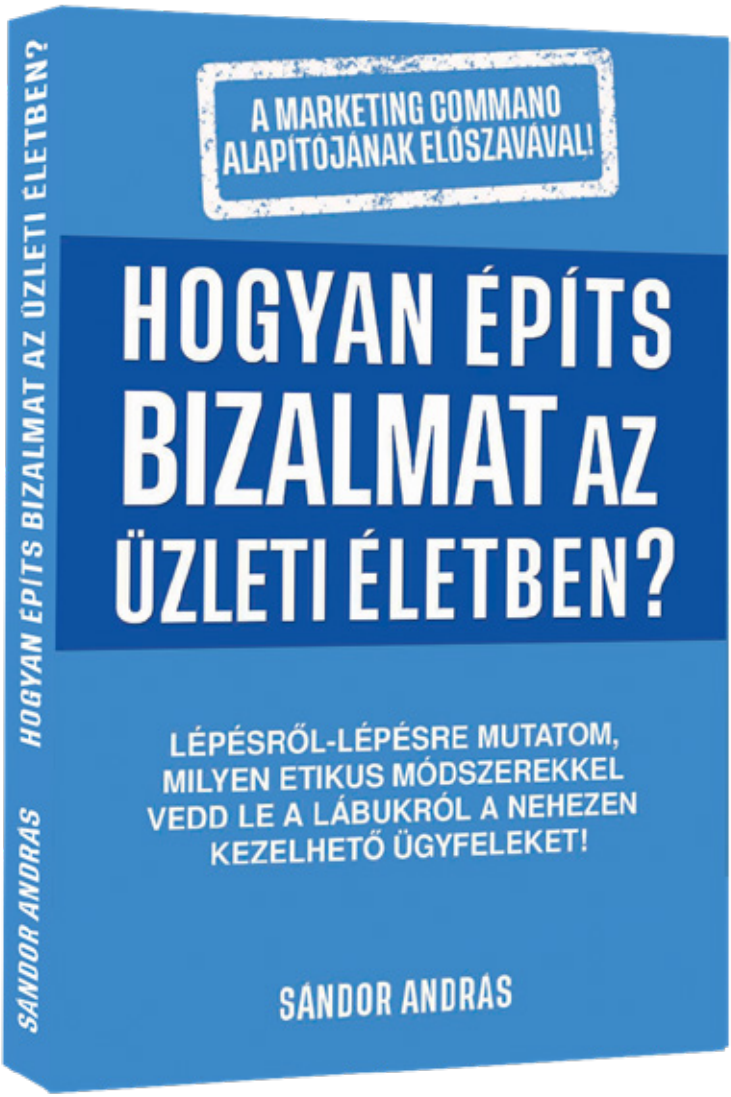
Hogyan építs bizalmat az üzleti életben?

Lépésről-lépésre mutatom, milyen etikus módszerekkel vedd le a lábukról a nehezen kezelhető ügyfeleket és hogyan köss velük üzletet.

– A Marketing Commando alapítójának előszavával –

Tanuld meg lépésről-lépésre gyakorlati módon, milyen etikus módszerekkel vedd le a lábukról a nehezen kezelhető ügyfeleket! A kötet olyan hasznos, a hétköznapi értékesítési szituációk gyakorlati példáin keresztül mutatja be azt a 13 BIZALOMÉPÍTŐ ALAPKÖVET és stratégiát, amiket azonnal és eredményesen tudsz alkalmazni a saját vállalkozásodban. Lehetsz területi képviselő, vezetheted a saját cégedet, vagy alkalmazottként felelhetsz komplett értékesítési csapatokért, az itt leírt bizalomépítő megoldásokat, tippeket könnyedén fogod beépíteni a saját munkád fejlesztésébe, mindezt úgy mintha a szerző mentorként fogná a kezedet és lépésről lépésre vezetne. A könyv előszavát a Marketing Commando alapítója, Janata Kriszta írta.

Megrendelhető (azonnal letölthető verzióban is):
www.uzletibizalom.hu


A MARKETING COMMANO ALAPÍTÓJÁNAK ELŐSZAVÁVAL!
HOGYAN ÉPÍTS BIZALMAT AZ ÜZLETI ÉLETBEN?
LÉPÉSRŐL-LÉPÉSRE MUTATOM, MILYEN ETIKUS MÓDSZEREKKEL VEDD LE A LÁBUKRÓL A NEHEZEN KEZELHETŐ ÜGYFELEKET!
SÁNDOR ANDRÁS
HOGYAN ÉPÍTS BIZALMAT AZ ÜZLETI ÉLETBEN?
SÁNDOR ANDRÁS

Ez a könyv is érdekelhet:

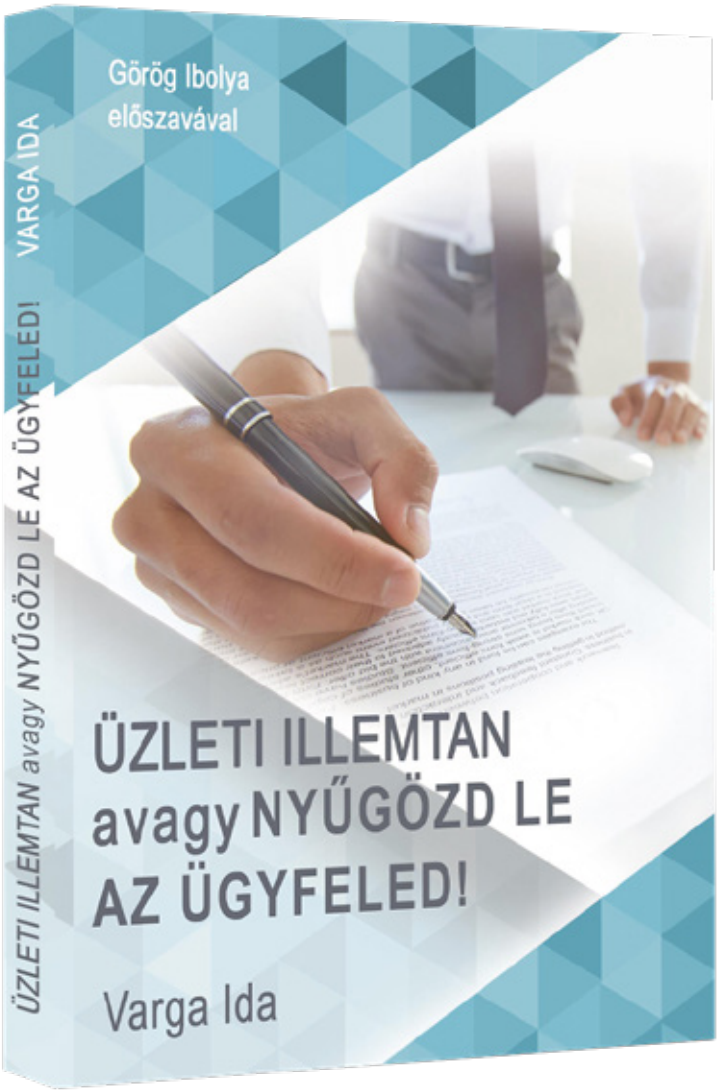
ÜZLETI ILLEMTAN
avagy Nyűgözd le az ügyfeled!

A Protokollkirálynő, Görög Ibolya ajánlásával, előszavával

Az, hogy a szakmádban profi vagy, teljesen természetes. De ahhoz, hogy az ügyfeledet lenyűgözd, a MEGJELENÉSEDNEK, a VISELKEDÉSEDNEK is tökéletesnek kell lennie. Éppen ezért, ez a könyv azért született, hogy a viselkedésedben, a megjelenésedben, az üzleti kapcsolataid kezelésében is segítsen profi lenni. Szerző: **Varga Ida**.

– Több száz illemszabályt olvashatsz benne, amelyeket az ügyfeleidnél szinte kötelező betartani a siker érdekében.
– Olyan udvariassági praktikákat találsz benne, amelyekkel az ügyfelednél pillanatok alatt bizalmat építesz.
– Ügyfélkezelési praktikákat kapsz, amelyeket elvárnak az ügyfelek egy valamirevaló értékesítőtől.
A kötet szerzője Magyarország egyik legkeresettebb tréningszervező és üzletasszonya, akit vidéki lánykét érte az a szerencse, hogy már gimnazistaként a Miniszterelnöki Hivatalban gyakornokoskodhatott két nyáron át, ahol az üzleti illemtan, a protokoll aranyszabályait megtanulta.

Megrendelhető (azonnal letölthető verzióban is):
www.uzletibizalom.hu


Görög Ibolya
előszavával
VARGA IDA
ÜZLETI ILLEMTAN avagy NYŰGÖZD LE AZ ÜGYFELED!
ÜZLETI ILLEMTAN
avagy NYŰGÖZD LE
AZ ÜGYFELED!
Varga Ida

Ezek a hangoskönyveim is érdekelhetnek:

Ha nincs kedves olvasni, hallgass!

Megrendelhető (azonnal letölthető verzióban is):
www.uzletibizalom.hu

COMPACT disc DIGITAL AUDIO
Tanulj a sikeres emberektől!
MOTIVÁCIÓS BOMBA
SORSOK ■ UTAK ■ MÉRFÖLDKÖVEK
Sándor András beszélgetései

10 ezer eladott példány!
ÚJRATOLTVE!
HANGOSKÖNYV
2 CD
SÁNDOR ANDRÁS
A SIKERES KÉRDEZÉSTECHNIKA
MÉDIASZAKEMBER ÁLTAL MEGALKOTOTT MARKETING SZEMLÉLETŰ MÓDSZER, AMELY KÜLÖNBBÉ TESZ A KONKURENCIÁNÁL ÉS NÖVELI A BEVÉTELEIDET!

Ingatlanos vagy? Ez érdekelni fog:

Gyakorlati kérdezéstechnika INGATLANOSOKNAK

100 konkrét kérdés eladásra hangolva

Az ingatlanpiacon minden eladó és vevő nehéz ügyfélnek számít, ezért nem mindegy, hogyan kérdezel. Ez a hangoskönyv gyakorlati példákkal mutatja meg, hogyan tűnj ki a többiek közül! Kérdések eladókhoz, kérdések vevőkhöz, kérdések konkrét szituációkhoz, az ingatlanos szakma valamennyi kommunikációs helyzetgyakorlataihoz!

Segít a lezárásban, és önmagad építésében is! 100 bombabiztos kérdés eladásra hangolva.

Hogy tudd, MIKOR ÉS MIT KÉRDEZZ az ügyfeleidtől. Mostantól mindig tudni fogod, MIKOR ÉS MIT kérdezz tőlük!

A CD és a letölthető mp3 mellé a hangoskönyv leiratát tartalmazó e-könyvet is megkapod!

Megrendelhető (azonnal letölthető verzióban is):
www.uzletibizalom.hu

GYAKORLATI KÉRDEZÉSTECHNIKA INGATLANOSOKNAK
SÁNDOR ANDRÁS
GYAKORLATI KÉRDEZÉSTECHNIKA INGATLANOSOKNAK
KONKRÉT KÉRDÉSEK ELADÁSRA HANGOLVA!
GYAKORLATI KÉRDEZÉSTECHNIKA
100 KONKRÉT KÉRDÉS ELADÁSRA HANGOLVA
...HOGY TUDD, MIKOR ÉS MIT KÉRDEZZ AZ ÜGYFELEIDTŐL!
INGATLANOSOKNAK
E-BOOK
A HANGOSKÖNYV LEIRATA

További szolgáltatásaim

KÖNYVÍRÁS
Profi életrajzíró segítségével

Nincs idő könyvet írni? Megírom helyetted! Legyen saját könyved! 15 év szellemírói tapasztalat, 47 megjelent könyv, amelyet mások helyett, mások nevében írtam.

Régóta tervezed, mégsem fogtál bele?
Esetleg elkezdted, de nem fejezted be? Bizonytalan vagy?
Segítek kerekké tenni a történeteidet!

Ez is egy külön szakma! Nem kell ehhez is értened...
Bízd profi szakemberre az életrajzodat, hogy az valóban lenyűgözően olvasmányos legyen!

Szellemírásban is kérheted! A kézirat a tiéd lesz, a világon senki nem fogja tudni rajtad kívül, hogy fizikailag ki vetette papírra a mondataidat.

MESÉD EL, HONNAN JÖTTÉL
ÉS MERRE TARTASZ!

Mutasd meg, hogy milyen ember vagy! Mondd el, mitől lettél sikeres! Mutasd be magad, hogy mitől vagy jó ember! Hogyan maradsz példakép, szülő, egy szakma legjobbja és ember egyszerre?

Ugye te is elképzelted már, milyen érzés lenne a kezedben tartani a saját könyvedet? Azt a könyvet, ami az életedről, a tapasztalásaidról, a mérföldköveidről szól. Meséld el, honnan jöttél és merre tartasz!

OLYAN EMBER VAGY, AKIVEL AZONOSULNI LEHET!

Hogyan lesz általad jobb a világ? És mindez honnan fakad, mi a forrás? T**e nem csak a saját területed szakértője, hanem egy ember vagy, akivel azonosulni lehet.** Ez innen már küldetés, nem szakma. Téged a küldetéstudat viszi tovább. Épp emiatt kell könyvet kiadnod magadról, hiszen **küldetésed van**!

Miért érdemes pont nekem bizalamt szavaznod?
* Számos bestsellert jegyzek a háttérből, amelyek nagy többsége 50 ezer példányban kelt el a hősidőkben.
* Az általam írott köteteket nem csak megvették, de el is olvasták.
* Lélekre hatva, érzelmeket generálva írok – vagyis úgy, ahogyan csak kevesen képesek.

PRÉMIUM KÖNYVÍRÁS

További részletek és árak itt:
www.konyviras.hu

VILÁGSZENZÁCIÓ!!!

NÉVJEGYKÁRTYA HELYETT NÉVJEGYKÖNYV!

Bemutatkozó mélyinterjú veled, egy elegáns kötetben

A leggyorsabb brandépítő eszköz az üzleti élet szereplőinek a jó benyomás megszerzéséhez.

Mélyinterjú veled a vállalkozásodról, mérföldköveidről, az életedről.

Exkluzív kivitelezésű keménytáblás, 80 oldalas könyv, ami 3 hét alatt elkészül.

A legtutibb ügyfél- és üzletszerző mágnes, mert „akinek könyve van, az már valaki" és kitűnik a szürkeségből!

BIZALOMÉPÍTÉS PILLANATOK ALATT!
ÜGYFÉL- ÉS ÜZLETSZERZŐ MÁGNES!
SZELLEMÍRÁSBAN IS KÉRHETED!

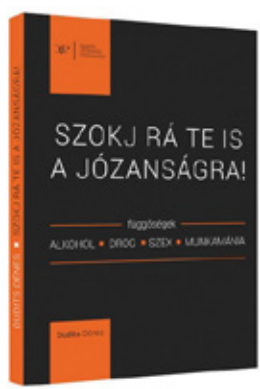
Árak és részletek:

www.legyensajatkonyved.hu

GETTING ADDICTED TO SOBERNESS

DÖNTÉSEK ÁRNYÉKÁBAN
25.
MÉLYINTERJÚ

MÉLYINTERJÚ
AVIDOR ANDRÁS
5
„AZ ÉLET EGY KÖRFORGÁS: HA ADSZ, NYERSZ"


SZOKJ RÁ TE IS A JÓZANSÁGRA!
függőségek
ALKOHOL • DROG • SZEX • MUNKAMÁNIA

További szolgáltatásaim

HANGKÖLCSÖNZÉS
Profi, a médiából ismert hanggal

Egy kellemes férfihang az üzleti életben is félsiker! Ha igazán megnyerő narrációt, hangalámondást, reklámszpotot, hangoskönyv felolvasást szeretnél, vagy hallgatóság vonzó podcast és YouTube interjúk, előadások elkészítését, akkor megtaláltad partneredet!

* Reklámvideókhoz *Animációkhoz
* Tv- rádió szpotokhoz * Könyvfelolvasásokhoz
* Hangoskönyvekhez * Image filmekhez
* Oktatóanyagokhoz * Videószinkronokhoz * IVR

További részletek, hangminták és árak itt:

www.hangkolcsonzes.hu

HANG
KÖLCSÖNZÉS

ÉRTÉKESÍTŐ KÉPZŐ

Ahol a lényeget tanulod. Csakis a LÉNYEGET!

Felejtsd el mindazt, amit eddig az értékesítési tréningeken hallottál!

A sikeres eladáshoz, üzletkötéshez ugyanis semmi más nem kell a hiteden, a szenvedélyeden és a megjelenéseden kívül, mint a kommunikációd tökéletesítése.

Felmérem a piacodat, megírom a potenciális ügyfeleidre szabott szöveget, amivel felkeltheted az érdeklődést, konkrét kérdéseket adok a kezedbe, amiket meg kell kérdezned a leendő kliensektől és megtanítalak a kötődés kialakításának legfontosabb lépéseire is.

A LÉNYEGET oktatom, csakis a lényeget! Száz százalékig gyakorlati tréningek, workshopok kérdezéstechnika és üzleti bizalomépítés témában.

ÉRTÉKESÍTŐ KÉPZŐ

További részletek az oktatásokról itt:

www.ertekesitokepzo.hu

REFERENCIÁK

Minden ígéretnél többet érnek elégedett ügyfeleim ajánlásai:

„A TRÉNING UTÁN MEGTRIPLÁZÓDTAK A BEVÉTELEINK”

„Pár hónapja megvettem a cégem értékesítői számára a Kérdezéstechnika tréninget Andrástól. Ennek az lett az eredménye, hogy a csapat nagy része életében először képes volt olyan magas eredményt elérni, hogy részt tudtak venni az insentive úton. Nem túlzás azt állítani, hogy András tréningje után megtriplázódtak a bevételek.”

Eckert László
ügyvezető-tulajdonos
Financial Expert Kft. (Finex)

„EGYEDILEG KÉSZÍTETT, RÓLUNK SZÓLÓ HANGOSKÖNYVET IS KAPTUNK TŐLE”

„Sándor Andrást már másodszor hívtam el az értékesítőimhez képzést tartani, hiszen a mi szakmánkban (szerszám, hegesztés és csiszolás kereskedelem) is nagyon fontos a minőségi kommunikáció és a minőségi ügyfélkiszolgálás. Évekkel ezelőtt kérdezéstechnika tréninggel fejlesztette a kollégákat, most pedig az üzleti bizalomépítés gyakorlati módszertanába avatta be a munkatársakat, amelyet teljességgel az iparágra és ránk szabott.

Sőt, egyedileg készített hangoskönyvet is kaptunk tőle, hogy a kollégák még felkészültebbek legyenek az ügyféltárgyalásokon. Cégvezetőként csak ajánlani tudom őt, hiszen roppant rugalmasan alkalmazkodott kis csapatunkhoz, számára lényegtelen, hogy multikhoz vagy a kkv piac szereplőihez megy, meggyőződésem, hogy minden területen tudása legjavát adja."

Deák Attila
ügyvezető-tulajdonos
Centrotool Kft.

"GYORS, LÁTVÁNYOS POZITÍV VÁLTOZÁSOK AZ ÜZLETI KAPCSOLATOKBAN"

„Sándor András bizalomépítő tréningje meglepően új megközelítésen alapul: központban az ember, az őszinte érdeklődés mások iránt. A hagyományos, többször kifacsart, sablonos "könyökünkön jön ki" értékesítési tréningekkel szemben egy nagyon egyszerű módszert ad a kezünkbe, amit alapjában véve többé-kevésbé ismerünk, de ritkán alkalmazzuk tudatosan, célirányosan. Ugyanakkor jóval több ez, mint bizalomépítő tréning, nagyon sokat tanulhatunk a precíz, hatásos, célravezető kommunikációról is.

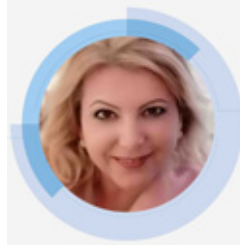
A tréninget követő első gyakorlati próbálkozások után azonnal megtapasztaltam (és kollégáim is hasonlókat jeleztek vissza), hogy a módszer milyen egyszerűen, hatásosan működik. Csak le kell tudni vetkőzni kommunikációs sablonjainkat, megszokásainkat, gátlásainkat.

Ajánlom mindenkinek, aki gyorsan, látványos pozitív változásokat szeretni elérni akár az üzleti kapcsolataiban, akár a magánéletében. Nem utolsósorban: András kiváló, magával ragadó, óriási tapasztalatokkal rendelkező tréner, élmény részt venni a tréningjein. ”

Mayer Róbert
marketing és értékesítési igazgató
Medikémia Zrt.

„JÓ KÉRDÉSEKKEL MEGNYÍLNAK AZ AJTÓK”

„A mai világban a sikerhez elengedhetetlen a megfelelő kommunikációs technika alkalmazása. András a legjobb tréner ahhoz, hogy eltanuljuk tőle az érvényesüléshez szükséges trükköket, profibbá váljunk és kommunikációnk finomhangolásával a legkönnyebben tudjuk megnyitni a velünk szemben ülőt. Legyen szó üzleti tárgyalásról, előadásról, kapcsolatépítésről, értékesítésről, hatékony vezetői és munkatársi kommunikációról, egy számunkra fontos ember megismeréséről, vagy bármilyen élethelyzetről: ha jól kérdezünk, minden ajtó megnyílik előttünk! Tanulni pedig legtöbbet egy profitól lehet. Nem kérdés hát, hogy mindenkinek ott a helye András tréningjein!”



Bogár Beatrix
területi igazgató
OVB Magyarország

“AZ ÉRTÉKESÍTŐK VALÓS PROBLÉMÁIRA NYÚJT MEGOLDÁST”

„Amikor Andrással megegyeztünk egy csoportos tréningről az értékesítőinknek, kaptam tőle egy könyvet, amit azonban csak a tréning után olvastam el. Megdöbbentett, hiszen mintha a mi tréningünk nyomán írta volna a könyvet. Szinte szóról szóra visszaköszönt az értékesítőink összes félelme is. Vagyis az értékesítésben történő bizalomépítés nehézségei általánosak, András pedig megtalálta ezeket a nehézségeket, sőt saját tapasztalatai alapján a válaszokat is ezekre. A tréning élvezetes, lényegre törő, és biztos vagyok benne, hogy értékesítők tömegeinek valós problémáira nyújt megoldást.”

Szautner Csaba
termékfelelősi és
partnerszolgáltatási osztályvezető
Mapei Kft.

„A FIGYELEM AZ ÉRTÉKESÍTÉS SAVA-BORSA! ANDRÁS PROFI KÉRDEZŐKÉNT EZT IS MEGTANÍTOTTA”

„Az ember, ha elég régen csinál valamit, hajlamos azt gondolni, hogy ő már mindent tud, neki nem lehet újat mutatni. Ebbe a csapdába sokan beleesünk, de nagy segítséget jelenthet, ha úgy állunk hozzá az újdonságokhoz, hogy megpróbálunk mindenből a legtöbbet kihozva, mindig tanulni és fejlődni. Így sikerült nekem is rengeteget tanulnom egyik barátomtól, Sándor Andristól, aki műsorvezető, riporter, újságíró, így profi kérdező! Megmutatta és megtanította, hogyan is kell helyesen kérdezni.

Nagyon sokat tanultam tőle a figyelemről, olyan dolgokat, amik addig nem tűntek fontosnak, pedig nagyon is azok. Ezek adják az értékesítés sava-borsát!
Most már tudom, hogy az első és egyben talán a legfontosabb dolog, ha valaki jó kérdezővé akar válni, az a helyes SZEMLÉLETMÓD kialakítása. Ez a jó értékesítő alapkészsége." /részlet Tóth Csaba 'Iránytű" c. könyvéből/

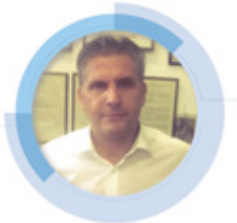
Tóth Csaba
értékesítési vezető
MAPEI Kft.

„TELJESSÉGGEL RÁNK SZABTA A KÉPZÉST"

"Cégvezetőként elengedhetetlennek tartom a munkatársak folyamatos képzését, de a jelenlegi tréningpiacon kétszer is meggondolja az ember, hogy mire költ, hiszen a közhelyeket és a "lufikat" puffogtató trénerek között nehéz jó szakembert találni. Sándor András új színt hozott a szakmába. Példaértékű, milyen alapossággal és gondossággal dolgozik. A tréning előtt az összes kollégát meginterjúvolta, felkészült a munkájukból, a képzés pedig kizárólag RÓLUNK SZÓLT. Egyetlen üresjárat nem volt a 2 nap során, az összes esettanulmányt RÁNK, A CÉGÜNKRE SZABTA. Még a kérdezéstechnikai résznél a kérdéseket is. András újságírói múltja ritka kincs a tréning piacon, hiszen a képzés során az ütős marketingmondatainkat is együtt írta meg a munkatársainkkal, a hideghíváshoz használandó szövegekkel együtt. Jó szívvel ajánlom őt minden vállalkozónak.

András különleges utánkövetést ad pluszban a résztvevőknek, hogy az átadott tudásanyag garantáltan átkerüljön a gyakorlatba is az ügyfeleknél. Biztos vagyok benne, hogy a kollégáim holnaptól még hatékonyabbak lesznek."

Pál Béla
ügyvezető
NIT-Risk Kft.



"26 ÉV UTÁN EGYEDÜL NEKI SZAVAZTUNK BIZALMAT KÜLSŐS TRÉNERKÉNT"

„András volt az első, akinek cégcsoportunk 26 esztendős fennállása alatt bizalmat szavaztunk külsős trénerként. A bizalmat pedig épp azzal nyerte el, hogy nem csak iparágra, hanem teljes mértékben a cégünkre szabta a képzést. A tréning előtt előzetesen meginterjúvolta a munkatársainkat, és az irodánkba is többször ellátogatott. A 3 napos oktatáson például az értékesítőinkkel közösen írta meg minden kollégánk pozícionálását, amellyel a hitelességüket az ügyfeleknél megalapozzák. Ami roppant szimpatikus benne, hogy nem engedi el a hallgatói kezét, hiszen utánkövetést is biztosít a tréninget követően személyes találkozó és online vizsga keretében. Csak ajánlani tudom, hiszen rendkívül alapos és kiváló szakember."

Horváth József
igazgató
Sinus-Fair cégcsoport

„A TRÉNER HITELES ÉS SIKERES IS”

„Munkám során rengeteg trénerrel, tréning céggel találkoztam már. Számomra a szakmai tartalom mellett fontos a hitelesség, ami megalapozza a tudásanyag hatékony befogadását. András hiteles és sikeres abban, amit csinál. Az általa kifejlesztett kérdezéstechnika nem „egy a sok közül”, hanem új megközelítésben kezeli a kérdezőt és a kérdezettet egyaránt. Szívből ajánlom mindenkinek, aki tárgyal, üzletet köt, vagy csak éppen meg akar tanulni értően figyelni a másikra.”

Nagy Ákos
sales support specialist
NN Biztosító Zrt.

„MINDEN TANÁCSOD BEJÖTT, KÖSZÖNÖM!”

„Kedves András! Köszönöm, hogy a tréninget követően még személyes konzultáción segítettél abban, hogy a külföldi partnereimmel hogyan tárgyaljak, miket kérdezzek tőlük.Nagyon jól sikerült a tárgyalás! Igazad volt, az értékesítés semmi más, csak csomagolástechnika. Kizárólag azokat a szófordulatokat használtam, amit tanácsoltál, és abszolút felkeltettem, sőt le is kötöttem a velem szemben ülők figyelmét. Attól fogva végig én irányítottam! Nagyon jó érzés volt. Mindenképp keresni foglak, hogy alaposan átbeszéljük a tárgyalásokat, mert nekem nagyon sokat segítettél!”

Kovács-Zombai Leonóra
ügyvezető-tulajdonos
HERBÁRIA
Konogenex Kft.

További valódi, kiemelten pozitív referenciák
tréningjeim kapcsán:

www.ertekesitokepzo.hu/referenciak

Száz százalékig gyakorlati tréningek, workshopok
kérdezéstechnika és üzleti bizalomépítés témában:

www.ertekesitokepzo.hu

A Sándor András által kidolgozott érzelmeken alapuló **Bizalomépítő kérdezéstechnika** óriási hiányt tölt be a magyar értékesítői piacon, hiszen ez a módszer bárkit egyedivé tesz a konkurenciával szemben. A modern, marketing alapú szemléletmód, az emberközeli gondolkodás, az érzelmekre és lélekre ható kérdések garantáltan sikeressé teszik azt, aki valóban ezt a megközelítést használja. Ez a könyv az üzleti élet alapköve.

VÁLJ ELLENÁLLHATATLAN ÉRTÉKESÍTŐVÉ!

Az irányít, aki kérdez! Tanulj meg érzelmekre hatni, építs bizalmat percek alatt! Itt van hozzá a tankönyv, ami gyakorlatias módon, lépésről-lépésre vezet ahhoz, hogy ellenállhatatlan értékesítővé és vele együtt bizalmi emberré válj.

Nem lesz többé kínos csend a tárgyalásaidon, mostantól te irányítod a beszélgetéseidet! A könyvben leírt módszer rövid idő alatt látványos eredményt produkál. Konkrét, azonnal bevethető kérdésekkel!

„OLYANOKAT KÉRDEZ, AMIN GONDOLKODNI ÉRDEMES"

„Sándor András olyanokat kérdez, amin gondolkodni érdemes. Ajánlom szabadon választott gyakorlatait, riporteri hivatásából eredő merüléseit, melyek során képes megdőlni a " fecseg a felszín, hallgat a mély" tétele. Van, hogy a mély is képes megszólalni."

Geszti Péter

„AZ ÉRTÉKESÍTŐK VALÓS PROBLÉMÁIRA NYÚJT MEGOLDÁST"

„Az értékesítési kérdezéstechnika nehézségei általánosak, András pedig megtalálta ezeket a nehézségeket, sőt saját kérdezési tapasztalatai alapján a válaszokat is ezekre. Értékesítők tömegeinek valós problémáira nyújt megoldást."

Szautner Csaba, MAPEI, *partnerszolgáltatási osztályvezető*

3990 FT

9 789631 292477