

NR 3 (39) MAJ-CZERWIEC 2022

SPIS TREŚCI

CENTRUM SPRZEDAŻY

- 3 · To warto przeczytać

FELIETON

- 4 · Sport a praca - czy mistrzowie mają większą szansę na sukces w biznesie?

Piotr Kruk

TEMAT NUMERU

- 6 · O lojalności w biznesie i audycie kluczowych relacji
Magdalena Siennicka
- 10 · Transgraniczna sprzedaż B2B w nowej rzeczywistości
Magdalena Grzegorzewska
- 14 · Czy to zmierzch spotkań handlowych pt. „Kawa czy herbata?”
Paweł Jaczewski
- 17 · Pytaj tak, by klient sam zamykał sprzedaż
Monika Bartkowiak
- 19 · Proces obsługi klientów w mediach społecznościowych. Jak spełniać ich potrzeby?
Dominika Maciejak
- 22 · Czego pragnie współczesny klient?
Paweł Muzyczyszyn
- 26 · W sprzedaży liczy się elastyczność
Wiktoria Chmura-Dończyk
- 28 · Dobra propozycja dla klienta? To proste!
Szymon Lach

POZYSKIWANIE KLIENTA

- 32 · Obsługa klienta – pięć sprawdzonych porad, które zagwarantują sukces Twojej organizacji
Marta Olesiak

- 35 · „Będzie Pan zadowolony”, czyli jak budować pozytywne doświadczenia w kanale e-commerce

Katarzyna Wanat

- 39 · Co chce wiedzieć klient podczas zakupów w e-sklepie?

Konrad Orzechowski

NARZĘDZIA WSPIERAJĄCE SPRZEDAŻ

- 42 · Patronat medialny – jak może wesprzeć Twoją sprzedaż?

Ewelina Salwuk-Marko

- 46 · Jak wykorzystać wideo w lejku sprzedażowym?

Martyna Goździuk

- 49 · Rozwijaj kompetencje miękkie handlowców, zwiększ zyski i wzmocnij zespół sprzedażowy dzięki coachingowi

Monika Bojanowska

STREFA SZEFA

- 52 · Handlowiec na trudne czasy

Tomasz Dominik

- 54 · Jak pracować mądrzej, a nie ciężiej?
O efektywności osobistej w sprzedaży

Patrycja Chomiczewska

- 58 · Rozwiń skrzydła z mentorem!

Małgorzata Warda

- 60 · Onboarding w sprzedaży – kiedy jest potrzebny i kto powinien się nim zająć w firmie?

Maciej Sasin

MARKETING

- 63 · Śmietniki internetowe, czyli jak uniknąć chaosu na stronie www Twojego biznesu?

Joanna Gizgier

ZAPYTAJ SPECJALISTĘ

- 66 · Klient potrzebuje nie tylko produktu lub usługi, ale i daleko idącego wsparcia, relacyjności oraz empatii

Tomasz Przybyłowski

- 68 · Przychodzi sprzedawca do PR-owca

Rozalia Derewenda-Zasłona, Tomasz Krzyżanowski

- 71 · Obsługa klienta to tak naprawdę zrozumienie jego potrzeb. Wywiad z Bartoszem Pilchem