

## NR 4 (28) LIPIEC-SIERPIEŃ 2020

## SPIS TREŚCI

## #CENTRUM SPRZEDAŻY

- 3 · Tu warto być

## #FELIETON

- 4 · (R)ewolucja handlowca w erze pandemii – czy wyłoni się z niej nowy „gatunek” sprzedawcy?  
Katarzyna Kseniuk

## #TEMAT NUMERU

- 7 · Paczką do celu, czyli jak wykorzystać dane w przygotowaniu i prezentacji oferty na rynku KEP  
Marcin Staniszewski

- 13 · Jak przygotować propozycję lepszą niż konkurencja?  
Rafał Mróz

- 17 · Sześć elementów skutecznej oferty  
Łukasz Hodorowicz

- 21 · „Nowa normalność” i jej wpływ na zmianę potrzeb klienta  
Agata Rybarska, Małgorzata Warda

- 24 · Dlaczego warto odejść od rutyny?  
Olga Pruszkowska

- 29 · Jak tworzyć strukturę oferty handlowej  
Maciej Sasin

## #SKUTECZNA SPRZEDAŻ I WIZERUNEK

- 32 · Jakie techniki sprzedaży i obrony marży stosują marki, które w swojej strategii cenowej nie uwzględniają promocji?  
Bartosz Langa

- 36 · Wachlarz prezentacji sprzedażowych. Pięć modeli, których potrzebują klienci  
Ewelina Milewska

- 39 · Checklisty dla biznesu

- 40 · Pierwsze wrażenie robi się tylko raz, czyli jak popsuć sprzedaż przez nietrafiony kontakt  
Sandra Kluza, Daria Kwapich

- 44 · Opis produktu – krok do skutecznej sprzedaży  
Magdalena Kulpa

- 48 · Budowanie doświadczenia klienta, czyli menedżer sprzedaży wyjeżdża z handlowcem w teren  
Paweł Muzyczyszyn

## #STREFA SZEFA

- 52 · Jak stworzyć zespół „supersprzedawców”?  
Merlan Dehmani

- 54 · Menedżer negocjatorem – kluczowe kompetencje XXI w.  
Patrycja Dorsz vel Drożdż

## #MARKETING

- 58 · Dlaczego w dobie post-COVID nasze zwyczaje zakupowe tak bardzo się zmieniły?  
DS Smith Polska

- 61 · Błędy poznawcze i reguły wpływu społecznego w marketingu: potencjał psychologii versus racjonalnie nieracjonalni konsumenci  
Marta Michałowska

- 67 · Jak pisać, żeby zachęcić do zakupu?  
Sandra Kluza, Daria Kwapich

## #SPRZEDAŻ NA SZPILKACH

- 72 · Schemat na wagę złota  
Monika Bartkowiak

## #RECENZJA KSIĄŻKI

- 75 · Grzegorz Krzemień. *Własna firma krok po kroku. Uwaga kryzys! Działaj skutecznie na każdym etapie rozwoju swojego biznesu*

- 76 · John Yokoyama, Joseph Michelli. *Kiedy ryby latają. Jak stworzyć inspirujące środowisko pracy*

## #ZAPYTAJ SPECJALISTĘ

- 78 · Czego nie podrobi Twoja konkurencja?  
Anna Skoczylas

- 82 · Ponoć nadchodzi era prosumentów? Bez paniki, ale ona już tutaj jest!  
Nina Stolarczyk