LETNÍ PLÁŽOVÉ SOUSTŘEDĚNÍ

DEN 4 - ROZCVIČKA

Mnozí z vás jste si vytvořili svůj web, začali psát články, udělali magnet, dokonce i prodejní produkt. Ale ten moment, kdy máte začít prodávat nebo nabízet svůj produkt, to ne! To vás děsí a oddalujete to.

**Často se mnou sdílíte, že NESNÁŠÍTE prodávání!** Máte blbý pocit chtít za své služby a znalosti peníze.

Při otázce “kolik to stojí” hledáte v mysli výmluvy a kličky a máte chuť se OMLOUVAT za to, že chcete peníze. Navíc za něco, co je vám tak blízké! Za to, co nás baví a máme v tom flow, si přeci nenecháme platit, že.

Dnešní rozcvička je takový checklist, kde si můžete otestovat, proč nemáte rádi prodej, případně zda vás v tom prodeji něco brzdí, přestože si myslíte, že jste s prodejem OK.

**V dnešním tréninkovém videu si pak řekneme, co s tím.**

V checklistu na další straně si napište ke každému myšlenkovému přesvědčení počet bodů 1-10. Ohodnoťte každé tvrzení body od 1 do 10 podle. 1 znamená – vůbec nesouhlasím, 10 znamená – naprosto souhlasím.

**CHECKLIST PŘESVĚDČENÍ A PŘEKÁŽEK VE VZTAHU K PRODEJI:**

\_\_\_ 1. Prostě nemám rád/a prodej!

\_\_\_ 2. Prodej je OK. Nevadí mi, ale stejně se to neprodává podle mých představ a nedokážu sám/sama zjistit proč.

\_\_\_ 3. Mám strach, že můj produkt nemá hodnotu a když ho budu prodávat, tak se na to přijde.

\_\_\_ 4. Můj produkt hodnotu má, vím to, ale bojím se, že mi za to nikdo tolik peněz nezaplatí.

\_\_\_ 5. Můj produkt hodnotu má, vím to, nebojím se, že by za to nezaplatili. Ale bojím se, že to nedokážu správně komunikovat nebo dostat k mým cílovým zákazníkům.

\_\_\_ 6. Nechce se mi prodávat. Radši budu sdílet fotku štěňátek a hodinku si poscrolluju na Instagramu.

\_\_\_ 7. Bojím se, že chci po lidech moc peněz a moje cílová skupina přeci nemá tolik peněz, aby je mohla dávat za „zbytné“ informace. Raději si nakoupí jídlo, zaplatí nájem. Proč by něco platili mě?

\_\_\_ 8. Mám strach, že když budu prodávat, lidi mě pomluví nebo mi budou psát negativní komentáře, odhlásí se z databáze.

\_\_\_ 9. Mám strach, že když budu prodávat, lidi si o mě budou myslet špatné věci. (Hlavně na to nesmí přijít máma nebo spolužáci ze základky!)

\_\_\_ 10. Mám strach, že moc tlačím na pilu. Moc o tom produktu mluvím, píšu maily / příspěvky a lidi to už OTRAVUJE.

\_\_\_ 11. Nejsem dost dobrá/dobrý na to, abych prodávala mé produkty.

\_\_\_ 12. Myslela jsem, že se to prodá „samo“. Nechce se mi dělat nějaké „triky“, aby se to prodávalo.

\_\_\_ 13. Nerozumím online marketingu. Nerozumím strategiím prodeje. Nemám dostatek informací a bojím se, že je ani nepochopím.

\_\_\_ 14. Bojím se / nechce se mi investovat do mého prodeje. Investováním je myšleno investování do FB reklamy, do nástrojů pro mé podnikání, do vzdělávání v mém podnikáním. Bojím se, že by se mi to nevrátilo.

\_\_\_ 15. Nerad/a dělám chyby.

\_\_\_ 16. Nemůžu vydělávat peníze něčím, co mě baví.

\_\_\_ 17. Proč by si TO někdo kupoval! Nikoho to nezajímá / všichni to ví.

\_\_\_ 18. Není správné brát si peníze za pomoc lidem!

\_\_\_ 19. Dokázal/a bych vydělávat více, ale nechce se mi.

\_\_\_ 20. Bojím se, že když se budu snažit prodávat můj produkt a neuspěji, potvrdím si jednou provždy fakt, že já na to nemám.

\_\_\_ 21. Nedokážu sama rozklíčovat, proč se mi to neprodává podle mých představ. Chybí mi zpětná vazba / rada / mentor.