

# Uwodzicielska sprzedaż



**Jak kobiety wykorzystują  
swoją kobiecość, aby sprzedawać  
skuteczniej i więcej**

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

**Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.**

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](http://ZloteMysli.pl)

Data: 23.01.2008

Tytuł: Uwodzicielska sprzedaż

Autor: Rafał Graj

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-068-3

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska, Lidia Kaźmierczak

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli Sp. Z o. O.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# SPIS TREŚCI

<b>WPROWADZENIE</b> .....	<b>6</b>
<b>JAK POWSTAŁ PROJEKT „UWODZENIE W SPRZEDAŻY”</b> .....	<b>7</b>
Dlaczego warto wykorzystać uwodzenie w sprzedaży?.....	8
<b>WSTĘP</b> .....	<b>11</b>
<b>POSTAWA I UMIEJĘTNOŚCI</b>	
<b>KOBIETY BĘDĄCEJ SPRZEDAWCĄ</b> .....	<b>13</b>
Co tak naprawdę sprzedajesz?.....	14
Żeby coś kupić, najpierw musisz coś sprzedać.....	17
Pasja.....	19
Sprzedajemy tak naprawdę wszystko... ..	20
Twój stan emocjonalny.....	22
Daj klientowi to, czego chce – i jeszcze więcej... ..	22
Zasada „win to win”.....	24
Twoja pewność siebie... ..	25
Zatrzymaj klienta na dłużej.....	26
Tajemnice systemów sprzedaży.....	27
Po co w ogóle tworzyć systemy?.....	27
I Prostota.....	29
II Łatwa kontrola.....	29
III Jednolitość.....	29
IV Szczelność.....	29
V Efektywność.....	29
VI Elastyczność.....	30
<b>UWODZICIELSKA MOWA CIAŁA</b> .....	<b>31</b>
Co to jest mowa ciała?.....	31
Dlaczego korzystać z mowy ciała w uwodzeniu w sprzedaży?.....	31
Twój chód i biodra.....	34
Ustawienie nóg.....	35
Biżuteria i długopis.....	37
Zakończenie.....	40
Niezwykłe skuteczne triki i strategie mowy ciała.....	40
<b>SPOSÓB UBIERANIA SIĘ</b> .....	<b>42</b>
Jak cię widzą, tak cię piszą.....	43
Klasyczny ubiór.....	45
Cechy ubioru kobiety z klasą.....	47
I na koniec – zapach.....	49
Sztuczki tuszujące niedoskonałości.....	50
Nierealna piękność wzorem kobiecości.....	52
<b>TON GŁOSU</b> .....	<b>54</b>
<b>DOPASOWANIE I KOTWICE</b> .....	<b>57</b>
Dopasowanie.....	57
Lingwistyka.....	58
Twoja mowa.....	58

<u>Kotwice</u> .....	59
<b><u>PSYCHOLOGIA MEŹCZYZNY</u></b> .....	<b>61</b>
<u>Różnice w myśleniu kobiety i mężczyzny</u> .....	61
<u>W jaki sposób mężczyźni postrzegają kobiety?</u> .....	63
<u>Biologia szukania partnera</u> .....	67
<b><u>MAGIA JEZYKA</u></b> .....	<b>68</b>
<u>Linia czasu a lingwistyka</u> .....	69
<u>Przyszłość</u> .....	69
<u>Przeszłość</u> .....	70
<u>Teraźniejszość</u> .....	70
<u>Kasowniki „nie” i „ale”</u> .....	71
<u>Słowo „nie”</u> .....	71
<u>Słowo „ale”</u> .....	72
<u>Struktura metamodelu</u> .....	74
<u>Usunięcie</u> .....	75
<u>Generalizacje</u> .....	77
<u>Zniekształcenia</u> .....	78
<u>Potencjalny wybór</u> .....	80
<b><u>NIEZWYKŁY COACHING „UWODZENIE W SPRZEDAŻY”</u></b> .....	<b>83</b>
<b><u>ĆWICZENIA CZYNIA MISTRZA</u></b> .....	<b>89</b>
<u>Ćwiczenie 1</u> .....	91
<u>Ćwiczenie</u> .....	91
<u>Cel ćwiczenia</u> .....	91
<u>Rady</u> .....	91
<u>Ćwiczenie 2</u> .....	92
<u>Ćwiczenie</u> .....	92
<u>Cel ćwiczenia</u> .....	92
<u>Uwagi</u> .....	93
<u>Ćwiczenie 3</u> .....	93
<u>Ćwiczenie</u> .....	93
<u>Cel ćwiczenia</u> .....	93
<u>Uwagi</u> .....	94
<u>Książka a szkolenie na żywo</u> .....	94
<u>Misja 1</u> .....	95
<u>Misja 2</u> .....	96
<b><u>NAJLEPSZE ZAKOŃCZENIE</u></b> .....	<b>98</b>

***Chciałbym podziękować osobie, która nauczyła mnie miłości, daje mi siłę i szczęście każdego dnia – jest nią moja dziewczyna, Gosia Kocikowska.***

***Dziękuję też Piotrowi Łabuzowi, Marcinowi Urbańskiemu oraz Pawłowi Kowalskiemu za wsparcie i chęć pomocy.***

***Dziękuję wszystkim, którzy pomagali mi i wspierali mnie w najtrudniejszych chwilach.***

## Wprowadzenie

Witam, nazywam się Rafał Graj, jestem specjalistą, jeśli chodzi o najnowsze techniki sprzedaży. Pewnego dnia zapragnąłem uczyć mądrego podejścia do życia. Kiedyś narodziło się we mnie pragnienie bycia nauczycielem – i teraz spełniam swoje marzenie, kocham ludzi i pragnę, by było im w życiu jak najlepiej. Słowo „nauczyciel” oznacza dla mnie powołanie i pasję – biorę odpowiedzialność za twoje cele i traktuję to bardzo poważnie. Moim priorytetem jest to, byś uczyła się najlepszych technik – takich, które działają i przyniosą ci sukces. Ja proszę cię tylko o jedną rzecz – o to, byś mi zaufała. Tylko wtedy będę mógł przekazać ci w pełni to, co jest ci potrzebne. Jestem właścicielem firmy szkoleniowej Secret Sales [www.secretsales.pl](http://www.secretsales.pl) i zajmuję się zawodowo byciem trenerem handlowców, biznesmenów oraz ludzi, którzy inwestują w swój rozwój. W wolnych chwilach zajmuję się nauczaniem osób niepełnosprawnych – przystosowuję je do świata, używając technik neurolingwistycznego programowania.

Gdybym miał opisać Rafała w dwóch zdaniach:

*Niezwykły człowiek z niezwykłą wiedzą i energią. Każdy, kto jeszcze myśli, że czegoś nie umie lub nie może – powinien jak najszybciej poznać Rafała na żywo.*

Mirosław Bakulski – właściciel firmy

## **Jak powstał projekt „uwodzenie w sprzedaży” i dlaczego prowadzeniem go zajmuje się mężczyzna?**

Wręcz błędem byłoby, gdyby to szkolenie stworzyła i prowadziła kobieta. Szkolenie „uwodzenie w sprzedaży” celowo stworzone zostało przez mężczyznę, ponieważ moim zdaniem tylko mężczyzna potrafi spojrzeć na świat kobiety z większym dystansem i potrafi zauważyć więcej niż kobieta w zachowaniu drugiej kobiety. Dodatkowym atutem tego, że ja, mężczyzna, ułożyłem cały projekt szkoleniowy, jest to, że doskonale wiem, co działa na facetów i jakie błędy popełniają kobiety w uwodzeniu. Plotki koleżanek na temat zachowania mężczyzn wyrzucić do kosza – tu dostaniesz wiedzę na temat uwodzenia mężczyzn z pierwszej ręki, od mężczyzny, a moduły dotyczące sprzedaży – od profesjonalisty szkolącego się u najlepszych w Polsce i na świecie. Przed stworzeniem projektu „uwodzenie w sprzedaży” przeprowadziłem mnóstwo wywiadów z kobietami, które w jakimś stopniu zajmują się sprzedażą i moim zdaniem choć w części potrafią się dobrze i seksownie ubrać i zachowywać. Z tej wiedzy powstały niezwykle skuteczne moduły, które z czasem były ulepszane i konsultowane z kobietami. Do tego modułu został dołączony kolejny moduł czystej sprzedaży w oparciu między innymi o wiedzę Briana Tracy, światowej klasy eksperta od sprzedaży. Już w połowie tworzenia szkolenia wiedziałem, że będzie ono jedynym w Polsce szkoleniem o tematyce sprzedaży przeznaczonym wyłącznie dla kobiet – i pierwszym takim projektem na świecie!!! Prywatne coachingi, które dawały niezwykle efekty i zmiany... Dostawałem masę telefonów z podziękowaniami. Nie tak dawno temu ruszyły szkolenia na żywo –

„Trzydniowe uwodzenie w sprzedaży” – prowadzone w całej Polsce i została napisana książka wydana przez wydawnictwo Złote Myśli, która zawiera – ze względu na swoją ograniczoną formę przekazu – 25–30% tego, co robię na szkoleniach, na których z każdą godziną dowiadujesz się więcej, bawisz lepiej i poznajesz fantastyczne osoby. Na początek zapraszam do lektury książki „Uwodzenie w sprzedaży (dla kobiet)” – pozwoli ci to poznać podstawy. Fantastycznym dopełnieniem wiedzy będzie wzięcie udziału w szkoleniu na żywo, na którym nie może cię zabraknąć – to tylko trzy dni, które warto zainwestować w tak potężne narzędzie.

Oddaję ci setki godzin mojej pracy, która polegała na spisaniu i uporządkowaniu wiedzy, jaką posiadam, oraz doświadczenia zdobywanego przez wiele lat. Pomysł na zastosowanie technik uwodzenia w sprzedaży jest bardzo kontrowersyjny, ale tak bardzo jak jest kontrowersyjny, tak bardzo jest skuteczny. Pamiętaj, że ta książka to tylko podstawy.

## **Dlaczego warto wykorzystać uwodzenie w sprzedaży?**

Sprzedaż sama w sobie jest pewną sztuką. Kiedyś zadałem sobie pytanie – dlaczego nie połączyć wiedzy z zakresu uwodzenia i sprzedaży, tak aby były całością? Przecież mężczyźni, których zafascynuje kobieta, są w stanie zrobić dla niej o wiele więcej niż dla zwykłej kobiety. Dlaczego więc nie wykorzystać tego, nie nauczyć się technik, jak być kobietą seksowną i mieć klasę; dlaczego nie manipulować mężczyzną i nie wykorzystywać tego przy sprzedaży swojego produktu? Czym większą wiedzę na temat technik sprzedaży będziesz miała, tym większego ich wachlarza możesz użyć w danej chwili. Poza tym –

wiedzę o uwodzeniu możesz wykorzystać nie tylko przy sprzedaży, ale także w życiu prywatnym.

Pomyśl – przecież głównym celem sprzedaży ma być efektywność. Wiedza zawarta w tym poradniku nastawiona jest właśnie na efektywność. Dodatkowym atutem jest to, że ucząc się technik uwodzenia, przy okazji zmienisz się i nauczysz wielu nowych rzeczy, które będziesz mogła wykorzystać wszędzie – piszę tu o psychologii mężczyzny. Dzięki mowie ciała zrozumiesz lepiej swoją kobiecość, nauczysz się mądrego podejścia prawdziwego sprzedawcy i będziesz znała zasady, którymi warto się kierować przy wyborze odpowiednich ubrań, tak aby być sexy. W skrócie: uwodzenie w sprzedaży to mnóstwo strategii, to nowe podejście do tematu, to radość i zabawa. Temu wszystkiemu przyświeca jeden cel – by sprzedaż była jak najbardziej efektywna. Skuteczność pomysłu uwodzenia w sprzedaży była testowana w praktyce. Wyniki tych badań przeszły najśmielsze oczekiwania – nie tylko niesamowicie wzrosła sprzedaż (o 100–200%), ale również mężczyźni, którzy kupowali, byli bardziej zadowoleni z produktu i obsługi. Wielu z nich kupiło kolejne produkty w krótkim czasie. To jest ważne, bo nie sztuka sprzedać klientowi – w tym wypadku mężczyźnie – produkt jednorazowo, sztuką jest zatrzymać go, aby kupował regularnie i w efekcie zostawiał więcej pieniędzy. I to jest właśnie wyjątkowość i sekret tej książki. Techniki, które zostały przedstawione w tym szkoleniu, sprawiają, że klient jest lojalnym i powracającym klientem, a ty sprzedając, dobrze się bawisz.

Chcesz jeszcze lepiej uwodzić, chcesz być sexy, mieć klasę, urok, wdzięk; chcesz wiedzieć, czego pragniesz. Marzysz, by mężczyźni patrzeli na ciebie wyjątkowo i za każdym razem, kiedy cię zobaczą, mieli błysk w oku i nie mogli skupić się na niczym innym, jak tylko na twojej wyjątkowej osobie. Ale przede wszystkim – chcesz wykorzy-

stać to w mądroj – działającej na zasadzie „win to win” – sprzedaży. Wiedza, którą znajdziesz w książce „Uwodzenie w sprzedaży”, to fenomen na skalę światową, jeśli chodzi o techniki sprzedaży – nikt wcześniej nie wykorzystał uwodzenia w sprzedaży – jestem pierwszy. W końcu będziesz mogła bez wahania sięgnąć po skuteczne techniki sprzedaży, poznasz mnóstwo strategii. Twoja sprzedaż już nigdy nie będzie wyglądać tak samo, a wkrótce będziesz się śmiać z tego, jak wiele traciłaś, nie znając technik uwodzenia w sprzedaży. Książka ta powstała specjalnie z myślą o kobietach takich jak ty i przeznaczona jest właśnie dla ciebie. Oprócz strategii efektywnej sprzedaży nauczysz się, jak być prawdziwą damą, jak wykorzystywać swoją kobiecość i z szarej myszki stać się prawdziwą boginią klasy i szyku – to jest efekt uboczny tej książki.

Daję ci gwarancję, że jeżeli wykorzystasz techniki zawarte w tej książce, twój klient nie tylko kupi u ciebie daną rzecz, usługę lub ideę, ale w najbliższym czasie wróci po jeszcze...