

Zjeść ciastko i mieć ciastko

— do czego prowadzi sprzedaż za
wszelką cenę



Grzegorz Zalewski
DM BOŚ SA
2017

A photograph showing the lower legs and feet of a diverse group of people standing in a queue. The individuals are wearing various styles of clothing, including dark trousers, blue denim jeans with rolled-up hems, and distressed denim shorts. Their footwear includes black sandals, brown loafers, and dark sneakers with white socks. The scene is brightly lit, suggesting an outdoor or well-lit indoor environment. The word 'ЕТҮҚА' is superimposed in the center in a large, bold, green font with a horizontal-line texture.

ЕТҮҚА



Doradca do spraw żywienia


Czy sprzedawcy na rynku finansowym są nadmiernie zepsuci?



Sami o sobie

Sprzedawcy we własnych oczach

RAPORT Z BADANIA DLA POLISH NATIONAL SALES AWARDS

 MillwardBrown

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80%

Często zdarza się, że sprzedawca wykorzystuje niewiedzę klientów, w celu ułatwienia sobie sprzedaży produktu lub usługi

68%

Sprzedawca to osoba zarządzająca portfelem klienta

62%

Przypadki wprowadzania w błąd klientów są obecnie częste

48%

Dla sprzedawcy ważniejsze jest sprzedanie produktu lub usługi niż zachowanie się w sposób etyczny

42%

Zdarza się, że sprzedaję klientowi produkt lub usługę, której on/ona nie potrzebuje

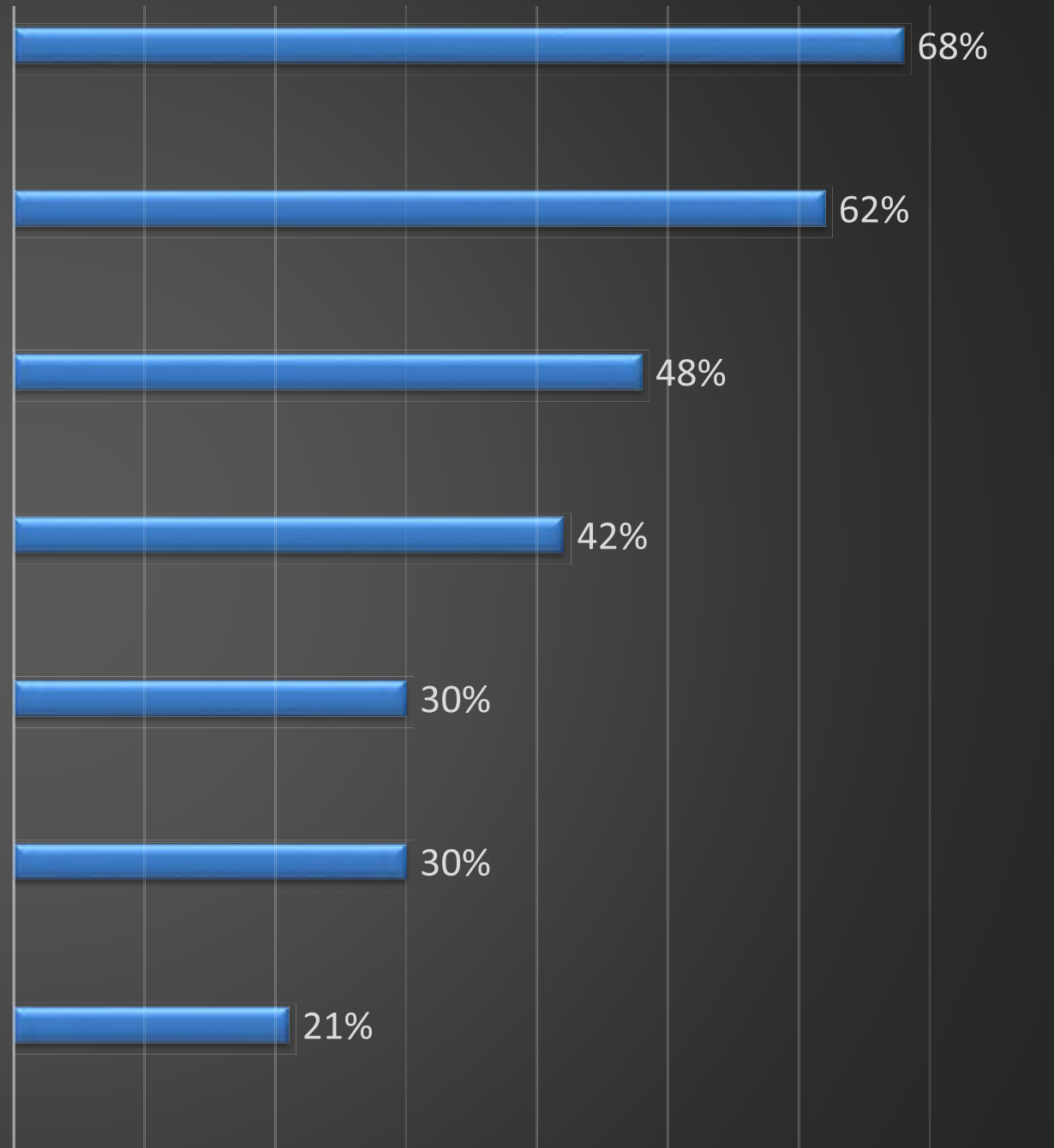
30%

Zdarza się, że klientowi, któremu oferuję produkty lub usługi nie podaję wszystkich ważnych informacji

30%

Pełna uczciwość wobec klienta, któremu oferuje się usługi lub produkty jest obecnie nieopłacalna

21%





Ludzie czy system?



Czy korporacyjni sprzedawcy są ludźmi szczególnie nieuczciwymi? Moim zdaniem nie do końca.

W wielu korporacjach sprzedawcy poddawani są bardzo silnej presji na osiągnięcie wyśrubowanych wyników.

„Systemy motywacyjne” idą zwykle w parze z cichym przyzwoleniem na nieuczciwe metody sprzedaży, zdarza się też, że sprzedawcy są wręcz szkoleni, jak oszukiwać klienta.”

Prof. Andrzej Blikle



PUŁAPKA WZROSTU



Czy istnieje rozwiązanie?



Grzegorz Zalewski

poczta@gzalewski.pl

blogi.bossa.pl

www.wydawnictwolinia.pl



DOM MAKLERSKI
BANKU OCHRONY ŚRODOWISKA S.A.

Dziękuję za uwagę