

hej,

sukces w sprzedaży to nie kwestia przypadku, ale konsekwentnych działań.

Często nie domykamy sprzedaży, nie dlatego, że brakuje nam wiedzy, ale dlatego, że wpadamy w te same powtarzalne pułapki – sprawdź, czy nie popełniasz jednego z 5 najczęstszych błędów i zobacz, jak małe zmiany mogą od razu podnieść Twoje wyniki.

5 błędów w sprzedaży, których należy unikać

	Brak systematyczności
	Brak follow-upów
	Chaos w CRM lub jego brak
	Branie odmowy do siebie
	Brak jasnych priorytetów

Odpowiedz sobie szczerze i zaznacz czy któryś błąd dotyczy Ciebie, a może więcej niż jeden. Nie martw się, ja popełniałam je wszystkie, ale też wyciągnęłam wnioski.

Przejdź dalej i zobacz komentarz oraz tipy ode mnie, jak sobie z tym wyzwaniem radzić.

Błąd 1: Brak systematyczności

Robisz dużo jednego dnia, a przez kolejne trzy nic. Sprzedaż nie działa w trybie zrywów – lejek wysycha, a wyniki stają się nieprzewidywalne.

👉 Moja rada:

Nie potrzebujesz robić wszystkiego naraz – wystarczy codzienny rytuał. Lepiej 60 minut prospektingu

dziennie niż maraton raz w tygodniu. To właśnie ta powtarzalność buduje Twoje wyniki i daje spokój w głowie.

 Tip:

Ustaw w kalendarzu stały blok prospektingu o tej samej godzinie każdego dnia – np. 9:00–10:00. Kiedy stanie się częścią rytmu dnia, nie będziesz musiał o nim „pamiętać”

Błąd 2: Brak follow-upów

Większość sprzedaży dzieje się dopiero po 3–5 kontakcie, a wielu sprzedawców poddaje się już po pierwszym „nie”.

 Moja rada:

Follow-up to nie natręctwo – to profesjonalna troska o klienta. Jeśli odpuścisz, oddajesz sprawę konkurencji. Zbuduj prosty nawyk: do każdego klienta minimum trzy follow-upy i zobacz, jak rosną Twoje szanse.

 Tip:

Po każdej rozmowie od razu wpisz w kalendarz termin kolejnego kontaktu. W ten sposób follow-up staje się częścią procesu, a nie „opcją do rozważenia”.

Błąd 3: Chaos w CRM lub jego brak

Zapisywanie kontaktów „w głowie” albo w notatkach prowadzi do zgubionych okazji i zapomnianych rozmów.

 Moja rada:

CRM to Twoja pamięć sprzedażowa – jeśli go nie prowadzisz, tracisz kontrolę nad procesem. Wystarczy codziennie 10 minut na aktualizację. To mały krok, który daje Ci ogromną przejrzystość i pewność, że nic Ci nie ucieknie.

 Tip:

Wyznacz sobie „rytuał zamknięcia dnia” – 10 minut tylko na aktualizację CRM. Zrób z tego stały punkt, tak jak gaszenie komputera.

Błąd 4: Branie odmowy do siebie

Odmowa od klienta to nie ocena Ciebie jako człowieka. To naturalny element procesu sprzedaży.

 Moja rada:

Nie traktuj ‘nie’ jako porażki – potraktuj je jak informację zwrotną. Każda odmowa to lekcja: coś możesz poprawić w pytaniach, w timingu, w follow-upie. Kiedy przestaniesz brać odmowę osobiście, poczujesz dużo większą lekkość w rozmowach.

 Tip nawykowy:

Po każdej odmowie zapisz 1 wniosek, czego Cię nauczyła. Dzięki temu budujesz nawyk patrzenia na „nie” jak na informację, a nie ranę.

Błąd 5: Brak jasnych priorytetów

Gaszenie pożarów i reagowanie na wszystko sprawia, że wciąż brakuje Ci czasu na najważniejsze działania sprzedażowe.

 Moja rada:

Każdego dnia wybierz trzy rzeczy, które MUSISZ zrobić, żeby przesunąć sprzedaż do przodu. Niech to będzie Twoja lista obowiązkowa, zanim wciągnie Cię reszta zadań. Ten prosty nawyk pozwoli Ci zachować skupienie i realnie budować wyniki.

 Tip:

Rano zapisz swoje „TOP 3” na kartce i połóż ją obok komputera. Widzisz ją cały dzień, więc łatwiej się trzymać planu i nie dać się rozprościć.

Teraz wiesz, jakie błędy najczęściej podcinają skrzydła w sprzedaży – wybierz jeden, nad którym zaczniesz pracować już dziś i zobacz, jak stopniowe nawyki mogą zmienić Twoje wyniki.

Zbuduj nawyki podnoszące wyniki

www.magdatomalak.com