

# Lejek sprzedaży: co robić na każdym etapie

Pięć etapów, a przy każdym konkretne działania, które popychają szansę dalej.

---

1

## Lead

- Ustal źródła leadów i pilnuj ich dopływu
- Reaguj szybko na każde nowe zapytanie

2

## Kwalifikacja

- Sprawdź potrzebę, budżet i decyzyjność
- Odrzucaj bez żalu to, co nie pasuje

3

## Oferta

- Dopasuj rozwiązanie do realnej potrzeby
- Pokazuj wartość, nie samą cenę

4

## Negocjacje

- Broń wartości zamiast schodzić z ceny
- Kończ rozmowę ustaleniem następnego kroku

5

## Zamknięcie i obsługa

- Ułatw decyzję i formalności
- Zadbaj o klienta po zakupie - powroty i polecenia

---

Z artykułu: <https://wse.krakow.pl/zarzadzanie-sprzedaza/>

© WSE - wse.krakow.pl · Materiał edukacyjny.