

Имах честта да бъда част от обучение, което ми предложи истинско изживяване, което промени мен като личност, а от там и начина, по който да се отнасям към процеса на покупко-продажба.

Продажбите винаги са били и ще са част от мен и те са част от всеки мой проект.

Всекидневно се сблъсквам с покупко-продажби и след обучението при Георги Христулев и неговия екип успях да изпробвам на живо, в реални казуси променените модели на съвременната търговия.

Думи като конкуренция, презентация, продажба, делова среща, клиент – придобиха различен смисъл след осъзнаването на факта, че при всички случаи, в които аз продавам или на мен ми продават единствения константен фактор съм аз, а пазарът е неутрална зона.

Също така, аз винаги имам 100% от информацията, която ми е необходима и от мен зависи как ще я вида и как ще подхожда. За това, едни търговци успяват с лекота да стигнат до резултата, втори се справят неубедително, а трети биват изхвърлени.

“Колкото повече толкова повече” казва Мечо Пух, но в епохата на знанието, трябва да добавим и повече стойност, желание да предложим решение, да сме експерта, който да покаже на клиента проблем, който не осъзнава, да бъдем там заради тях и че те са важни, че това е най-доброто на което е попадал клиента ни и то може да промени живота му и да го приближи към желаниа успех.

Няма нищо, което да може да се сравни със събитие на живо, сред хора, които са се събрали с идеята да прегърнат промяната заедно.

Аз имах възможността да повървят рамо до рамо с Г. Христулев и екипът му, и да изпитам отново силата на групата този път като участник, а не както обикновено като организатор.

Тази своеобразна разходка из света на продажбите е за успешни хора, каквито са всички стига да открият тази уникалност в себе си, благодарение на подобен род практически обучения.

Поздрави,

**Станислава Иванова**