Nie ucz się sprzedaży. Zrozum ją.

CZĘŚĆ 1

DROGA SPRZEDAWCY

OD PIERWSZEJ SPRZEDAŻY
PO ZARZĄDZANIE REGIONEM



KRZYSZTOF SCHLIFKA

🔸 Wstęp....3
🟠 **Część I – Droga sprzedawcy....6**
Lekcja 1. Zaczynasz? To się zaweźmij....7
(bo marzenia bez działania to tylko pocztówki z przyszłości)....7
Lekcja 2. Pierwszy klient, pierwsza porażka.... 11
(czyli jak nie sprzedałem… i dlaczego to dobrze).... 11
Lekcja 3. Nie bądź sprzedawcą. Bądź człowiekiem
(relacja ponad technikę – zawsze)....15
Lekcja 4. Targety, które uczą życia....19
(czyli jak strach o wynik robi z Ciebie stratega)....19
Lekcja 5. Gdy przychodzi dzień, że Ci się nie chce.... 22
(a jednak trzeba dowieźć).... 22
Lekcja 6. Topka nie bierze się z przypadku
(jak zbudować wynik, który robi różnicę)....26
🟠 **Część II – Droga lidera.... 29**
Lekcja 7. Awans to nie nagroda. To wyzwanie
(kiedy przestajesz być tylko „tym najlepszym”).... 29
Lekcja 8. Jak prowadzić ludzi, którzy są różni od Ciebie
(i nie stracić siebie)....29
Lekcja 9. Zarządzać wynikami czy ludźmi?
(czyli dylemat każdego kierownika – i jak go rozwiązać).... 29
Lekcja 10. Zespół nie sprzeda za Ciebie
(ale sprzeda z Tobą – jeśli umiesz go zbudować)....29
Lekcja 11. Motywacja codzienna: prawda czy mit?
(co działa naprawdę – a co tylko na prezentacjach).... 29
Lekcja 12. Lider też człowiek
(o samotności na szczycie i jak sobie z nią radzić)....29
🟠 Część III – Codzienność, która buduje mistrzów....30
Lekcja 13. Czas, nawyki i mikrodecyzje
(dlaczego dzień robisz wieczorem – i jak planować, żeby nie zwariować).... 30
Lekcja 14. Spotkania, odprawy, rozmowy
(czyli jak mówić, żeby nie brzmieć jak z PowerPointa).... 30
Lekcja 15. Kryzys – najlepszy nauczyciel
(bo wszystko wychodzi w trudnych chwilach).... 30
Lekcja 16. Nie licz na motywację. Licz na system
(strategia działania, gdy emocje milkną).... 30
🟠 **Część IV – Na własnych zasadach....31**
Lekcja 17. Budowanie marki osobistej w pracy i poza nią
(jak nie być kolejnym anonimowym kierownikiem)....31
Lekcja 18. Gdy patrzysz wstecz – i wiesz, że było warto
(o momentach, które pokazują, że zrobiłeś to dobrze)....31
Zakończenie.
Nie ucz się sprzedaży. Zrozum ją.
(I pokaż to swoim wynikiem, swoją postawą i sobą).... 31

Wstęp

Nie ucz się sprzedaży… jeśli nie jesteś gotów zrozumieć siebie

Zanim zaczniemy, muszę Ci coś powiedzieć.

Ta książka nie powstała w komfortowych warunkach.
Nie pisałem jej z plaży, nie popijałem do niej kokosowego latte.
Nie jestem też trenerem z mikrofonem przy twarzy i ładnym wystąpieniem TEDx w portfolio.
Jestem człowiekiem, który poznał smak porażki zanim poznał smak sukcesu.
Sprzedawcą, który nie zawsze wierzył, że „da się".
Liderem, który najpierw został rzucony na głęboką wodę – i dopiero potem nauczył się pływać.

Dlatego ten ebook nie będzie ładny. Będzie pewnie z błędami.
Będzie za to od serca. Będzie prawdziwy.

Nie znajdziesz tu zestawu trików.
Nie dostaniesz „siedmiu technik domykania rozmów" ani „pięciu kroków do zaangażowanego zespołu".
To nie coaching.
To **spowiedź**.

Pisałem go po godzinach, czasem nocą. Czasem po dniach, które mnie przetrawiły i wypluły.
Niektóre rozdziały pisałem ze ściśniętym gardłem.
Bo wracały rzeczy, które zostawiły ślad.
Mobbing.
Bezsilność.
Walka o własną wartość.
I pytania, które nie dają spokoju, gdy zostajesz sam.

W tej branży – i w sprzedaży, i w zarządzaniu – za często mówi się o sile, a za rzadko o **kruchości**.
A to właśnie ta kruchość, kiedy nie masz siły, a i tak idziesz dalej – **czyni Cię prawdziwym liderem**.

- Moja historia – w całości, nie w wersji do CV

Nie miałem startu z wyższej półki.
Nie kończyłem MBA, nie miałem wujka w strukturach.
Zacząłem w bankowości, jako doradca klienta.
W garniturze, z wymuszoną pewnością siebie i nadzieją, że nikt nie zauważy, jak się boję.
Tu pojawił się pierwszy awans - z klienta na klienta premium.

Potem była branża spożywcza.
Zmieniałem regały, składałem dostawy, zarządzałem grafikiem i… ludźmi, których życie czasami nie oszczędzało. Tu zacząłem przygodę z zarządzaniem.
Później gastronomia – szybkie tempo, szybkie decyzje, jeszcze szybsze konflikty.
I wreszcie – branża optyczna. Tam zostałem. Tam rosłem. Tam doświadczyłem najwięcej.

Byłem kierownikiem salonu.
Byłem człowiekiem, który musiał dźwigać wynik, morale i badania okulistyczne w jednym.
Byłem też celem – kiedy coś szło nie tak, a ktoś musiał ponieść odpowiedzialność.

Z czasem zostałem regionalnym kierownikiem sprzedaży.
15 salonów. Kilkadziesiąt osób. Kilkadziesiąt różnych charakterów.
I tylko jedno nazwisko pod odpowiedzialnością. Moje.

Ale zanim do tego doszedłem…
Zaliczyłem kilka ścian.
Kilka momentów, kiedy wracałem do domu, patrzyłem w sufit i myślałem:
"Może to jednak nie dla mnie…"

Tyle że nie odpuściłem.
Bo gdzieś w środku wiedziałem:
Nie muszę być idealny. Muszę być prawdziwy.

I tego się trzymam do dziś.

🔸 Po co to wszystko piszę?

Bo wiem, że nie jestem wyjątkiem.
Bo widzę ludzi takich jak ja – na startach, w połowie drogi, czasem na granicy wypalenia.
I wiem, że wielu z nich nie potrzebuje kolejnego cytatu o motywacji.
Potrzebują prawdy.

Piszę dla tych, którzy chcą coś zbudować – ale nie chcą się przy tym zatracić.
Dla tych, którzy chcą prowadzić innych – ale nie chcą grać roli szefa z LinkedIna.
Dla tych, którzy kochają sprzedaż, ale czasem jej nienawidzą.
Dla tych, którzy chcą wiedzieć, **co ich naprawdę czeka**.

Nie jako ostrzeżenie.
Jako **przygotowanie**.
Bo kiedy jesteś gotowy na to, że będzie trudno – łatwiej dostrzec, **jak bardzo warto**.

🔸 Dla kogo ta książka?

🔹 Dla handlowców – tych na początku drogi i tych doświadczonych, którym się już trochę przejadło,
🔹 Dla liderów – tych świeżo awansowanych i tych, którzy od lat próbują znaleźć sens,
🔹 Dla ludzi – którzy chcą działać po ludzku. W sprzedaży i w zarządzaniu.

Tu nie będzie filtrów.
Będzie codzienność.
Będzie prawda.
I będzie nadzieja – że można budować **karierę bez utraty siebie**.

Jeśli czujesz, że coś Ci mówi „czytaj dalej” – to nie przypadek.

Wejdź w tę historię.
Zajrzyj za kulisy tego, co widzisz na tabelach i w mailach.
I pamiętaj:
Nie ucz się sprzedaży. Zrozum ją.
Zrozum ludzi.
Zrozum siebie.
A potem – działaj. **Po swojemu.**

🟠 Część I – Droga sprzedawcy

Lekcja 1. Zaczynasz? To się zaweźmij

(bo marzenia bez działania to tylko pocztówki z przyszłości)

Pamiętam ten moment do dziś.

Siedziałem przy biurku w małym punkcie sprzedaży. Było szaro, zimno, środek listopada. Klientów brak. W komputerze tlił się Excel z pustymi wierszami – żadnych wyników, żadnych leadów, zero. W mojej głowie było jeszcze gorzej: „co ja tu właściwie robię?". Cisza była głośniejsza niż jakikolwiek dzwonek telefonu. Zegar tykał, a ja miałem wrażenie, że tykam razem z nim – tylko nikt nie zamierzał mnie usłyszeć.

Ale tamtego dnia podjąłem **decyzję**, która zmieniła wszystko.

To nie była decyzja o sprzedaży. To była decyzja o tym, że **nie chcę żyć przeciętnie**.
Że chcę więcej, chcę dojść gdzieś wysoko — nawet jeśli wtedy jeszcze nie wiedziałem dokładnie gdzie.
Czułem to pod skórą. Wiedziałem, że chcę czegoś innego niż stagnacji.
Marzyłem o awansach, o byciu „kimś" – nie w oczach innych, tylko **w swoich**.

To nie był plan. To była zawziętość.
Nie porywczy impuls. Nie motywacyjne hasło.
To był bunt.
Cichy, ale wytrwały bunt przeciwko temu, co zwyczajne. Przeciwko byle jakości. Przeciwko byciu kimś, kogo łatwo pominąć.

Zawziąłem się.

Nie na wynik. **Na siebie.**
Zawziąłem się, że to nie będzie kolejna praca, przez którą się przemykam.
Zawziąłem się, że kiedyś będę po drugiej stronie stołu – tam, gdzie planuje się strategie, prowadzi spotkania, daje ludziom wsparcie i rozwój.
Że nie będę tylko trybikiem. Że zbuduję coś więcej.
Coś swojego.

Nie miałem kontaktów, nie miałem pieniędzy, nie miałem doświadczenia w sprzedaży.
Ale miałem upór, który potrafił zamienić wstyd i niepewność w działanie.

Początek, który boli

Zacząłem od najniższego szczebla – jako doradca klienta.
I uwierz mi, na początku bywało **okrutnie niewygodnie**.

Dzwonienie do nieznanych ludzi, pierwsze rozmowy twarzą w twarz, drżący głos, pot na rękach, pierwsze „nie" prosto w twarz.
I ten uśmiech klienta, który mówi: „Dziękuję, poradzę sobie sam" – który w tłumaczeniu oznaczał: „Nie przekonałeś mnie. Idź."

To były miesiące, w których zamiast sprzedawać produkty, walczyłem z własnymi myślami.
Nie wiedziałem, że **niewidoczna część sukcesu to odporność na niewidoczne porażki**.

Zderzenie z rzeczywistością:
Na początku nie ma fajerwerków.
Jest kawa z termosu, zimny lokal, klient, który cię zlewa, i kierownik, który cię sprawdza.
Nie masz wyników – więc nie masz spokoju.
Nie masz doświadczenia – więc wszystko sprawdzasz po pięć razy.
Nie masz pewności siebie – więc udajesz, że wiesz, co robisz.

Ale ja miałem tę jedną myśl, która nie dawała mi spokoju:

> *„Zrobię wszystko, żeby się nauczyć.*
> *A potem zrobię wszystko, żeby się wyróżnić."*

Codzienność, która kształtuje

Sprzedaż to nie teoria.
To codzienne decyzje:
📌 Czy dziś zrobisz jedno połączenie więcej, czy się poddasz?
📌 Czy zapytasz klienta, co naprawdę myśli, czy schowasz się za regułką?
📌 Czy zostaniesz chwilę dłużej, czy wyjdziesz punkt 17:00, choć wiesz, że nic jeszcze nie dowiozłeś?

Były noce, kiedy zasypiałem z otwartym laptopem.
I poranki, kiedy budziłem się z wyrzutami sumienia, że wczoraj nie dowiozłem wyniku.
Był też strach – o premię, o opinię przełożonych, o to, czy starczy do końca miesiąca.

Ale był też głód – głód rozwoju, szkoleń, awansu.
I to on pchał mnie dalej. Nawet jeśli byłem zmęczony, nie odpuszczałem.

Sprzedaż to nie była praca. To była walka o przyszłość.
A każdy dzień był jak cegła – niepozorna sama w sobie, ale budująca coś większego.

I wtedy przyszły pierwsze efekty

Pierwszy raz, kiedy zamknąłem miesiąc jako numer 1 – mimo że wszyscy myśleli, że to przypadek.
Pierwszy raz, gdy klient wrócił specjalnie do mnie – bo „Pan to się zna i chce się Panu".
Pierwszy raz, kiedy kierownik zaprosił mnie do rozmowy nie o sprzedaży – tylko o zmianie stanowiska.

To były małe momenty, ale w nich mieścił się cały mój progres.
Nie tylko w Excelu. **We mnie.**
Nie czekałem już na to, że mi się „przydarzy awans".
Zacząłem działać, jakbym już tam był.

Ale nie było tylko kolorowo

Były też gorsze dni.

Wyniki siadały.
Motywacja uciekała.
W głowie siedział strach – czy dam radę, czy się nie wygłupię, czy zasługuję.

Były momenty zwątpienia.
Takie, których nie widać w CV ani na LinkedInie.
Dni, w których miałem ochotę rzucić wszystko i wrócić do bezpiecznej, cichej przeciętności.
Ale nawet wtedy – **nie odpuszczałem**.

Bo miałem tę decyzję z listopada.
Tę, którą podjąłem sam przed sobą:

> „Zrobię wszystko, żeby kiedyś móc powiedzieć innym: DA SIĘ."

A dziś?

Dziś zarządzam kilkunastoma salonami, mam pod sobą dziesiątki osób, prowadzę szkolenia, wdrażam ludzi, rozwijam ich potencjał.

Czy jestem już „na szczycie"? Nie.
Ale jestem wystarczająco wysoko, by powiedzieć Ci coś ważnego:

✅ Można dojść daleko bez znajomości.
✅ Można zbudować swoją karierę na uczciwości, determinacji i samodyscyplinie.
✅ Można dojść tam, gdzie inni tylko wzdychają.

Ale musisz najpierw się zawziąć.
Mocniej niż wczoraj. I bardziej niż inni.

Nie ucz się sprzedaży z podręczników.
Zacznij od decyzji, że to Ty będziesz tą osobą, która dowiezie.

✅ 3 rzeczy, które warto zapamiętać z tej lekcji:

1. **Nie musisz wiedzieć wszystkiego na starcie.**
   Ale musisz podjąć decyzję, że nie będziesz przeciętny.

2. **Zawziętość to nie emocja.**
   To wybór, który podejmujesz codziennie – nawet jak nie masz siły.

3. **Sukces to efekt setek małych działań – a nie jednej wielkiej szansy.**
   I zaczyna się od decyzji, której nikt nie widzi.
   Tylko Ty. I Twój upór.