

# AUDYT ROZMÓW I RELACJI SPRZEDAŻOWYCH

dla producentów premium  
działających przez sieci  
dealerskie





# Czy Twoi partnerzy naprawdę sprzedają Twoją markę?

## Czy tylko odpowiadają na pytania o cenę?

W firmach, które sprzedają przez sieć dealerów i instalatorów, to rozmowa handlowa decyduje o wyniku.

❑ o tym, czy klient kupi  
rozwiązanie premium

❑ czy wybierze tańszą  
alternatywę

❑ czy wróci po serwis i kolejne produkty

# DLA KOGO JEST TA USŁUGA

Audyt dedykowany jest dla producentów, którzy:

✓ sprzedają przez sieć dealerów / partnerów / instalatorów

✓ oferują produkty premium lub klasy średniej wyższej

✓ chcą budować sprzedaż w oparciu o wartość, nie cenę

✓ rozwijają sprzedaż komplementarną (serwis, części, materiały)

# Typowe branże



**HoReCa**

wyposażenie gastronomii, pralnictwo



**HVAC**

pompy ciepła, klimatyzacja, ogrzewanie



**Narzędzia profesjonalne**



**Urządzenia przemysłowe**



**Systemy techniczne i instalacyjne**

# PROBLEM, KTÓREGO NIE WIDAĆ

## CO ROBI PRODUCENT

- szkoli dealerów
- dostarcza materiały marketingowe
- buduje strategię premium

## CO SIĘ DZIEJE W RZECZYWISTOŚCI

- dealer poleca konkurencję
- rozmowa schodzi do ceny
- nie powstaje potrzeba
- nie ma dosprzedaży

ALE...

**nie kontroluje realnych rozmów z klientami.**

REZULTAT

**tracisz sprzedaż, której nie widać w raportach**



# NA CZYM POLEGA AUDYT

Audyt polega na analizie realnych rozmów sprzedażowych prowadzonych przez Twoich partnerów.

Badamy kontakt telefoniczny z klientem:

**Zapytania ofertowe**

**Pierwsze rozmowy sprzedażowe**

**Obsługa obiekcji**

**Prowadzenie do wizyty / oferty**

# CO DOKŁADNIE SPRAWDZAMY

Analizujemy 10 kluczowych obszarów każdej rozmowy:



## OBSZARY KRYTYCZNE

- 1 Lojalność wobec marki producenta
- 2 Ciekawość sytuacji i potrzeb klienta
- 3 Argumentacja na rzecz marki
- 4 Prezentowanie rozwiązania systemowego
- 5 Praca z zastrzeżeniami
- 6 Kreowanie potrzeb



## OBSZARY ROZWOJOWE

- 1 Prowadzenie rozmowy i struktura kontaktu
- 2 Język korzyści zamiast języka ceny
- 3 Proponowanie kolejnego kroku
- 4 Sprzedaż komplementarna i serwis



# CO OTRZYMUJESZ



## RAPORT AUDYTU

- ocena każdego obszaru w skali 1–3
- analiza rozmów (co działa / co nie działa)
- porównanie dealerów i regionów



## NAGRANIA I PRZYKŁADY

- realne fragmenty rozmów, prowadzonych przez doświadczonych ludzi w sprzedaży, nie przez studentów
- dobre i złe praktyki



## REKOMENDACJE

- konkretne zmiany do wdrożenia
- szybkie „quick wins”



## STANDARD ROZMOWY

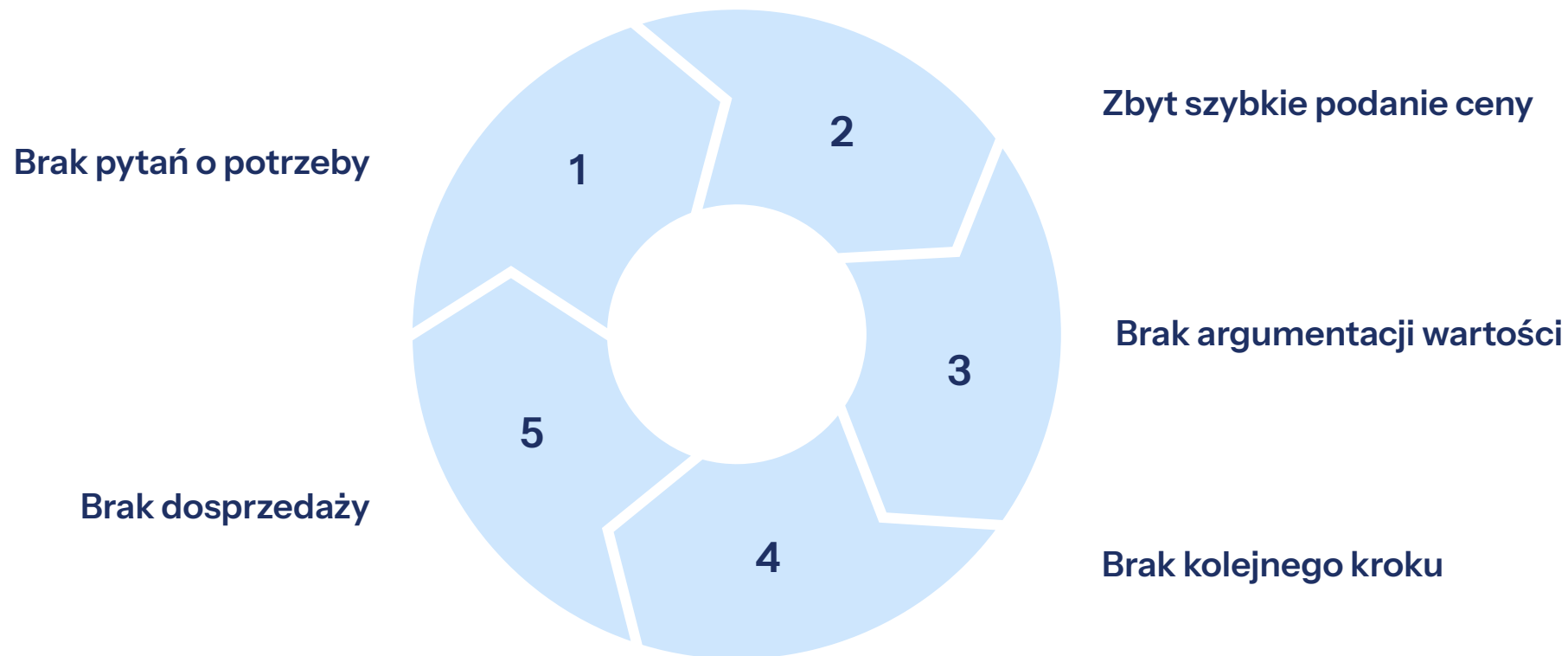
- gotowy do wdrożenia model rozmowy sprzedażowej
- scenariusze dla dealerów

# EFEKTY DLA PRODUCENTA



# GDZIE NAJCZĘŚCIEJ TRACONA JEST SPRZEDAŻ

Z naszych doświadczeń:



📄 👉 audyt pozwala to zobaczyć i naprawić



**Gdzie tracona  
jest sprzedaż  
w zależności od  
branży?**

# HoReCa i wyposażenie gastronomii

W branży HoReCa sprzedaż rzadko przegrywa na produkcie.  
**Przegrywa na rozmowie.**

Najczęstsze problemy:

- brak diagnozy procesu (zmywanie, pranie, wydajność)
- skupienie na cenie zamiast efektywności i oszczędności
- brak sprzedaży chemii, serwisu i rozwiązań systemowych
- brak inicjatywy (pokaz, wizyta, test)

  Efekt: sprzedaż produktu zamiast całego rozwiązania





# ❄ HVAC (pompy ciepła, klimatyzacja, ogrzewanie)

W tej branży rozmowa często sprowadza się do parametrów i ceny.

Najczęstsze problemy:

- brak pytań o budynek i sposób użytkowania
- porównywanie tylko mocy i ceny
- brak rozmowy o kosztach eksploatacji
- brak domknięcia na wizytę instalacyjną



👉 Efekt: utrata marży i przegrywanie z tańszymi markami

# Narzędzia profesjonalne

W sprzedaży narzędzi największym zagrożeniem jest **brak lojalności wobec marki**.

Najczęstsze problemy:

- dealer poleca tańszą alternatywę
- brak pytań o zastosowanie i intensywność pracy
- sprzedaż produktu zamiast systemu (akcesoria, serwis)
- brak argumentacji jakości i trwałości

  Efekt: marka premium traci do „średniej półki”





# ⚙️ Przemysł i technika (sprężarki, pompy, spawalnictwo)

Rozmowy są często zbyt techniczne i mało biznesowe.

Najczęstsze problemy:

- skupienie na parametrach zamiast efektów biznesowych
- brak rozmowy o przestojach i kosztach awarii
- brak sprzedaży serwisu i części
- brak prowadzenia klienta do kolejnego kroku



👉 Efekt: sprzedaż jednorazowa zamiast długoterminowej relacji

# 🏗 Instalacje i systemy techniczne

Decyzja klienta zależy od **zaufania do partnera**.

Najczęstsze problemy:

- brak struktury rozmowy
- szybkie podanie ceny bez diagnozy
- brak argumentacji wartości
- brak propozycji dalszego kontaktu

📄 👉 Efekt: utrata klienta już na pierwszym kontakcie



# CO ŁĄCZY TE BRANŻE?

---

Dealer nie zadaje właściwych pytań

Rozmowa schodzi do ceny

---

Nie powstaje potrzeba

Nie ma kolejnego kroku

---

**i sprzedaż jest tracona w rozmowie, a nie w produkcji**

**Jeśli uważasz, że Twoja sieć  
sprzedaje tak, jak powinna – nie  
potrzebujesz audytu, a jeśli chcesz  
zobaczyć, jak naprawdę wygląda  
sprzedaż w Twojej sieci i co należy  
zmienić, żeby rosła – jesteś  
w dobrym miejscu.**



**Sebastian Sauter**

☎ 668 46 78 46

✉ [sauter.sebastian@gmail.com](mailto:sauter.sebastian@gmail.com)



**Klaudia Mochalska**

☎ 601 722 182

✉ [k.mochalska1@gmail.com](mailto:k.mochalska1@gmail.com)

