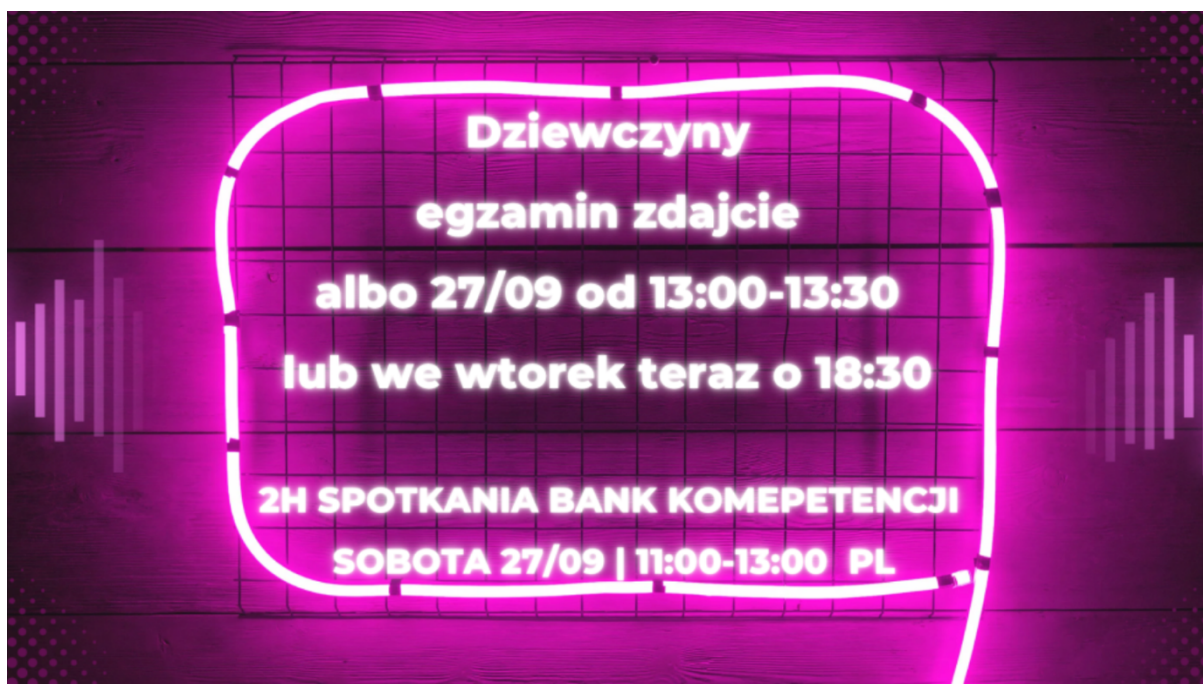




Egzamin końcowy z level 2 składa się z części praktycznej i teroretycznej

Daty egzaminów:

Wtorek 16/09/25 g.18:30 do 19:00

lub

Sobota 27/09/25

Jak przygotować się do egzaminu praktycznego?

Należy się „sprzedać” i zaprezentować zgodnie z formatką

Co to oznacza? Podczas egzaminu online:

1. Prezentujesz temperament swojego odbiorcy
2. Profilujesz swojego odbiorcę zgodnie z zadaniem 2 z tygodnia 2

3. Prezentujesz 1 główną potrzebę swojego odbiorcy zgodnie z temperamentem
4. Prezentujesz 1 główny problem swojego odbiorcy zgodnie z temperamentem
5. Dajesz rozwiązanie problemu klienta w swoim wystąpieniu.
6. Przygotowujesz wystąpienie w zgodzie ze sobą – musisz poczuć, że Twoja prezentacja jest 100% w Twoim potencjale czyli ćwiczysz i ćwiczysz aż do momentu uczucia spełnienia 100%. 99,99... to za mało...
7. Przygotowujesz wystąpienie w zgodzie z temperamentem osoby, do której kierujesz swoją ofertę. Nie możesz czytać, musisz wygłosić z pamięci.
8. Wystąpienie ma mieć minimum 10 słów kluczy, które zostaną przez Ciebie użyte podczas egzaminu. Gdzie znajdziesz info? (spotkanie 2 – karty pracy z tygodnia 2 z przykładowymi słowami dla danego temperamentu – sprawdzam z kluczem, czy dane słowo padło – odhaczam)
9. Mówisz głosem dopasowanym do danego temperamentu – mocno wyćwicz, bo będę na to zwracać ogromną uwagę.
- 10.. Samo wystąpienie nie może być dłuższe niż 1,5 minuty.

Kiedy nie zdasz egzaminu praktycznego poziomu 2?

1. Nie zaprezentujesz zgodnie z formatką
2. Kiedy przerwę Ci, bo przekroczysz czas 1,5 minuty
3. Kiedy nie będziesz miała 10 słów z listy z tygodnia 2 w swoim wystąpieniu
4. Kiedy użyjesz 2 słów lub więcej z listy innych temperamentów i będą one niespójne z układem nerwowym danego temperamentu (na przykład: w wystąpieniu skierowanym dla flegmatyka wstawisz 2 słowa na przykład skierowane do sangwinika).
5. Kiedy Twój głos nie będzie współgrał z temperamentem odbiorcy, do którego prezentujesz
6. przeczytasz zamiast zaprezentować z pamięci
7. 1. Kiedy nie zaprezentujesz 1 głównej potrzeby swojego odbiorcy zgodnie z jego temperamentem
8. Kiedy nie zaprezentujesz 1 głównego problemu swojego odbiorcy zgodnie z jego temperamentem

FORMATKA: Zgodnie z formatką piszesz wystąpienie i uczysz się go na pamięć – to wystąpienie prezentujesz

Wysyłasz do mnie teksta, a ja podczas egzaminu sprawdzam wszystkie wytyczne – czy są spełnione.

Powitanie przygotowane dla danego temperamentu....

Nazywam się....

Wybrałam temperament.....

Profil mojego odbiorcy to.....

Główna potrzeba mojego odbiorcy zgodnie z jego temperamentem to

Główny problem mojego odbiorcy zgodnie z jego temperamentem to

Rozwiązuję jego problem produktem: (Co konkretnie sprzedajesz?) Dajesz rozwiązanie problemów klienta w swoim wystąpieniu.

Wystąpienie: 1,5 minuty zgodnie z powyższymi wytycznymi.

Egzamin teoretyczny: Napisz strategię sprzedaży wybranego przez siebie produktu.

Prezentujesz 1 wybraną kompetencję główną i 10 wybranych przez siebie subkompetencji sprzedawcy z raportu 39 stron z 18 kompetencji głównych

Na przykład:

Wstęp (wymagana taka forma)

Do ułożenia wstępnej strategii sprzedaży swojego produktu dla temperamentu (**wpisz temperament**) i produktu (**wpisz z egzaminu praktycznego, co sprzedajesz**) wybieram kompetencję główną (1 z 18) – **NP. PROSPECTING (wypisz, które strategie wybierasz z prospectingu)** oraz 10 subkompetencji sprzedawcy z raportu 39 stron z 18 kompetencji głównych...(napisz, z których głównych kompetencji to zabierasz). Zaprezentuj swój bank kompetencji, które pozwolą Ci sprzedawać swoje produkty.

PRZYKŁAD FORMATKI:

Do ułożenia wstępnej strategii sprzedaży swojego produktu dla temperamentu **FLEGMATYKA** i produktu **BADANIE DISC** wybieram kompetencję główną (1 z 18)

1 GŁÓWNA:

I. PROSPECTING

- **Wykazywanie inicjatywy**
- **Odważne proponowanie kolejnych działań**
- **Aktywne promowanie pomysłów**

10 subkompetencji sprzedawcy z raportu 39 stron z 18 kompetencji głównych...(napisz, z których głównych kompetencji to zabierasz).

SUBKOMPETENCJE:

II. KWALIFIKOWANIE KONTAKTÓW

1. Zadawanie szczegółowych pytań....(**wpisujesz całym zdaniem**)
2. Sprzedaż złożonych rozwiązań...
3. Zwraca uwagę na spójność.....

III. Budowanie relacji

4. Omawianie i dbanie o potrzeby klienta
5. Utrzymywanie postawy zorientowanej na klienta

IV. Działanie zgodnie z procesem

6. Wykazuje się cierpliwością....

VII. Kontrolowanie procesu sprzedaży

7. Odważne proponowanie kolejnych działań
8. Ukierunkowanie na finalizację sprzedaży bez naciskania klienta

X. Skuteczne zadawanie pytań

9. Zadawanie pytań, które prowokują do weryfikacji pierwszego wrażenia

10. Wykorzystanie logiki rozumowania danej osoby w celu zakwestionowania tego co ta osoba mówi

Napisz strategię sprzedaży. Jakie konkretnie 10 działań podejmiesz, aby zaoferować swój produkt?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Gdzie i jak tego dokonasz?

Kiedy?

Refleksja

Disclaimer

**Oświadczam, że nie biorę
odpowiedzialności za Wasze rezultaty
i pracę**

**Po znalezieniu się raportów i zadań w
Waszych folderach nie ma możliwości
zwrotu pieniędzy za Level 2**

Także weź odpowiedzialność za swoją
decyzję i skończ kurs

Aleksandra Marcinkowska

Jeśli nie zdasz egzaminu, to za każdy kolejny praktyczny płacisz 200 zł i za każdy teoretyczny płacisz 200 zł.

Czas masz do końca września. Możesz przedtęć. Przedłużenie 200 zł. To Ty decydujesz. Masz wszystko, aby zdać za pierwszym razem. Użyj swojej głowy, serca, intuicji, kreatywności, kompetencji twardych i miękkich. Powodzenia!