

Paweł Jaczewski

5 i pół książki, dzięki
którym zwiększysz
sprzedaż w 2024r.

Najpierw zaufanie, potem kawa!



**Na kawę z Klientem
musisz sobie zasłużyć!**

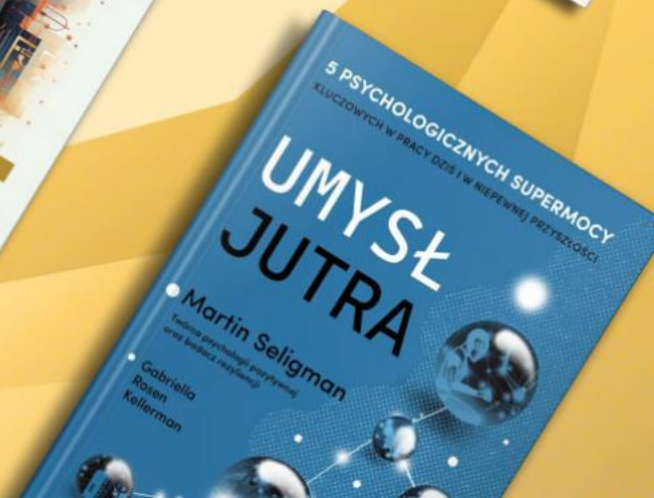




DAWAJ
ŚWIA
ŚWIAD
ODPUŚĆ!
H
TONY HSIEH

wzór na

zgubę handlowca







ALCHEMIA

ZASKAKUJĄCA

MOC POMYSŁÓW,

KTÓRE Z POZORU

NIE MAJĄ SENSU

RORY SUTHERLAND

„RZECZYWISTOŚĆ CZĘSTO UJAWNIA SWOJE SEKRETY PRAKTYKOM, PRAWIE NIGDY TEORETYKOM, CZEGO NIE SĄ W STANIE ZROZUMIEĆ LUDZIE, KTÓRZY NIE PODEJMUJĄ OSOBISTEGO RYZYKA”.

5,5 maczet skutecznej sprzedaży

NEIL RACKHAM
SPIN[®] SELLING

SPRZEDAWAJ SKUTECZNIEJ
dzięki stawianiu właściwych pytań
we właściwym czasie

Metoda sprzedaży opracowana na podstawie
analizy 35 tysięcy rozmów handlowych
przeprowadzonych przez
10 tysięcy sprzedawców w 23 krajach.

mt biznes

Marcus Sheridan

Wstęp do polskiego wydania: Jacek Katarbiński

Co chce **wiedzieć**
KLIENT

Jak tworzyć treści w **inbound marketingu** i **sprzedaży** odpowiadające na pytania odbiorców

Metoda TAYA - They Ask, You Answer

mt biznes

Phil Barden
Przedmowa Rory Sutherland

Odkoduj

pułapki myślenia w biznesie

Jak ekonomia behawioralna wpływa na wybory klientów

mt biznes



WITOLD KOWALSKI

ŚWIADOMY LIDER

Lekcje przywództwa od eks-CEO Nike Poland

mt biznes

DIGITAL MINIMALISM AND DEEP WORK

Cal Newport

SLOW PRODUCTIVITY

The Lost Art of Accomplishment Without Burnout



Nie
pasował
do
scenariusza



Meet
the man
behind
the hero.

A NETFLIX DOCUMENTARY

SLY

ONLY ON **NETFLIX** | NOVEMBER 3



Wyzwanie 1

Za dużo

WARTOŚCIOWEGO

contentu

1



ALCHEMIA

ZASKAKUJĄCA

MOC POMYSŁÓW,

KTÓRE Z POZORU

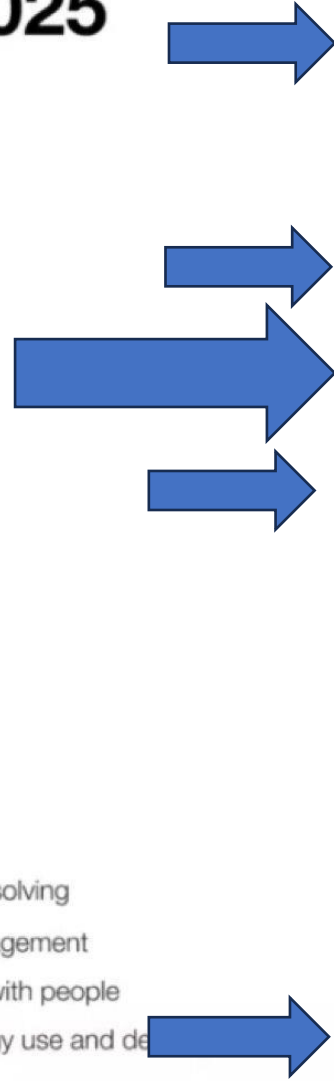
NIE MAJĄ SENSU

RORY SUTHERLAND

„RZECZYWISTOŚĆ CZĘSTO UJAWNIA SWOJE SEKRETY PRAKTYKOM, PRAWIE NIGDY TEORETYKOM, CZEGO NIE SĄ W STANIE ZROZUMIEĆ LUDZIE, KTÓRZY NIE PODEJMUJĄ OSOBISTEGO RYZYKA”.

**NASSIM NICHOLAS TALEB,
AUTOR CZARNEGO ŁABĘDZIA**

Top 10 skills of 2025



Analytical thinking and innovation



Active learning and learning strategies



Complex problem-solving



Critical thinking and analysis



Creativity, originality and initiative



Leadership and social influence



Technology use, monitoring and control



Technology design and programming



Resilience, stress tolerance and flexibility



Reasoning, problem-solving and ideation

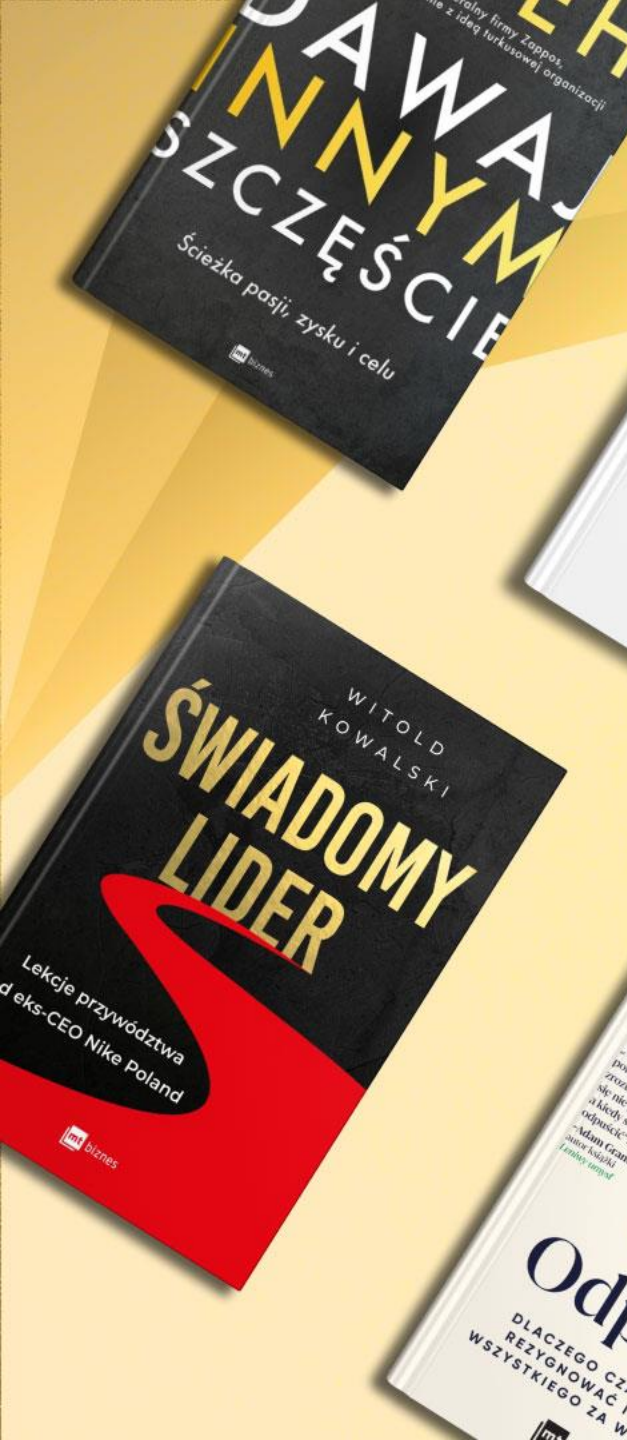
Type of skill

● Problem-solving

● Self-management

● Working with people

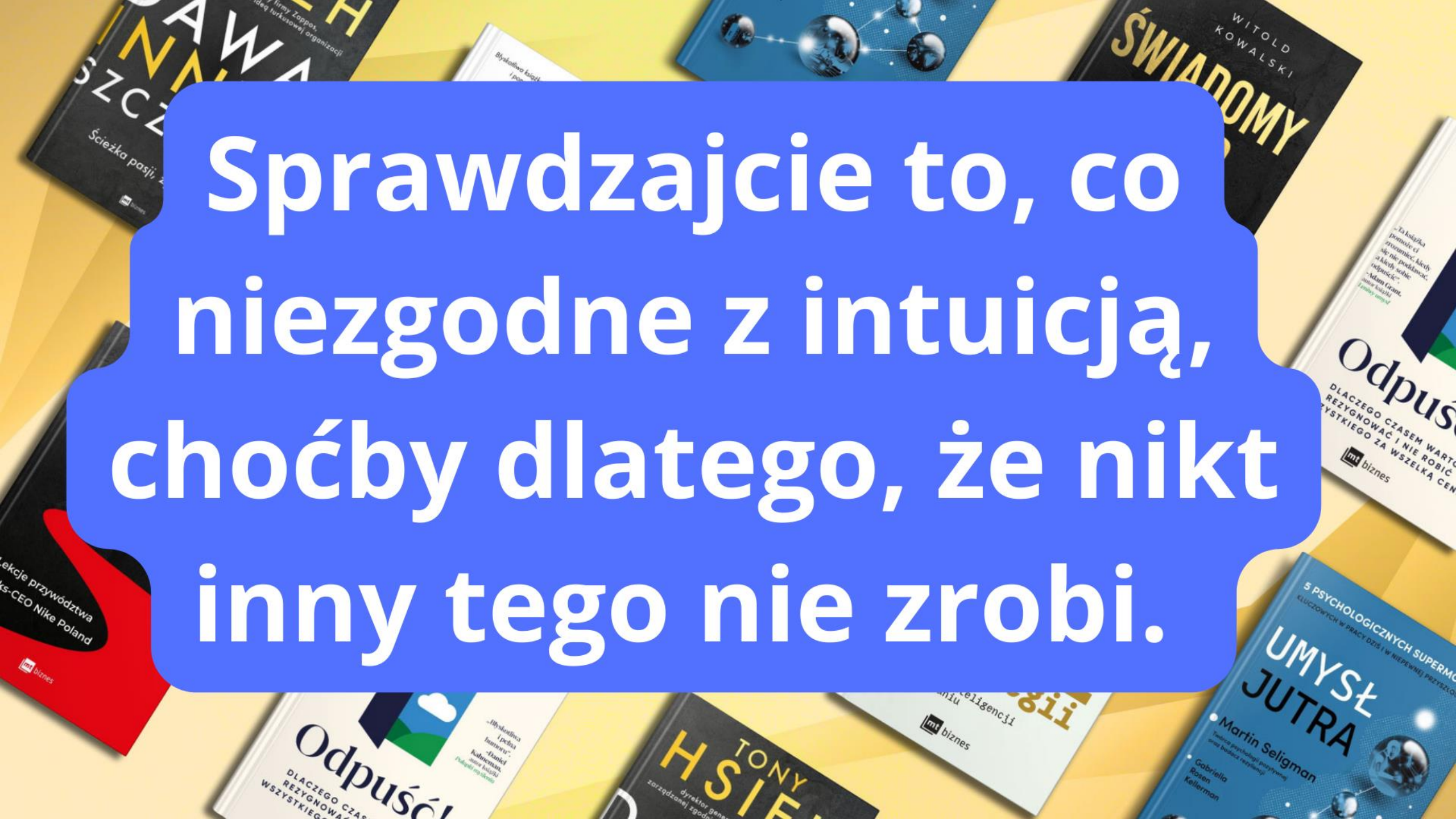
● Technology use and design



**Nie warto
myśleć logicznie,
jeśli wszyscy inni
też tak myślą**



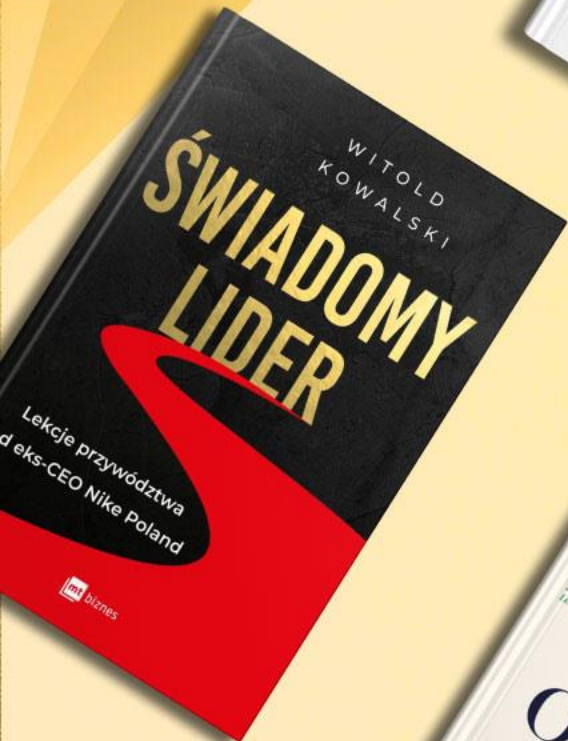
**Sprawdźcie to, co
niezgodne z intuicją,
choćby dlatego, że nikt
inny tego nie robi.**





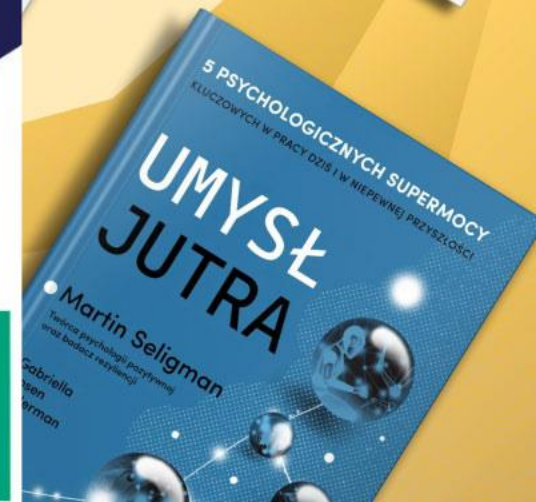
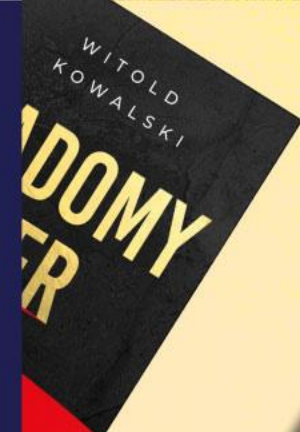
Need to know,
hard to find





Kiedy nie rekrutować?

3 sytuacje, kiedy warto poczekać z rekrutacją handlowca



Nice to know,
hard to find



Wyzwanie 2

Gotowi byłiby
pomyśleć, że

jesteśmy tu dla nich

2



Marcus Sheridan

Wstęp do polskiego wydania: Jacek Kotarbiński

Co chce **wiedzieć**

KLIENT

Jak tworzyć treści w **inbound marketingu** i **sprzedaży** odpowiadające na pytania odbiorców

Metoda TAYA - They Ask, You Answer

mt biznes





Spam (372)

Trash







NO JUNK MAIL

Paweł Jaczewski

Książki dla biznesu ● BOOKuję czas moich klientów na dobrą książkę biznesową. ● Menadżer ds. Klienta Biznesowego w Wydawnictwie MT Biznes



MT Biznes



Akademia Leona
Kozłowski (Kozłowski
University)

Warszawa i okolice · [Informacje kontaktowe](#)

500+ kontakty



Lukasz Żulawnik, Marta Gulańczyk i 258 innych wspólnych kontaktów

[Wiadomość](#)

[Więcej](#)

Wyślij profil w wiadomości

Zapisz jako PDF

Udziel pochwały

Poproś o rekomendację

Zarekomenduj

Obserwujesz

Usuń kontakt

Wyróżnione info



Paweł Jaczewski
pracy w MT Biznes

[Wiadomość](#)

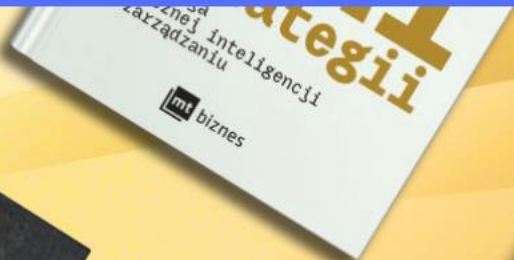
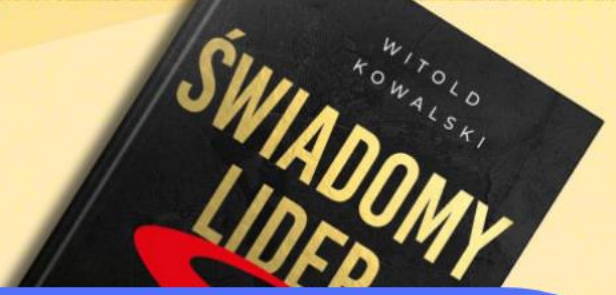


...razem w MT Biznes
Paweł Jaczewski rozpoczął(-ęła) pracę w MT Biznes ... lat i 1 miesiąc po Tobie

[Wiadomość](#)

Wne informacje (3) →

WIIIFM



What's In It For Me?



Co w tym

jest

dla mnie?



Centrum Wszechświata dla Rodziców





**To mnie nie interesuje,
chyba że...**

KSIĄŻKI DLA BIZNESU



Paweł Jaczewski

Książki dla biznesu ● BOOKuję czas moich klientów na dobrą książkę biznesową. ● Menadżer ds. Klienta Biznesowego w Wydawnictwie MT Biznes

[Wyświetl pełny profil](#)

Wielki RANKING KSIĄŻEK przeczytanych 2023

Wielki Ranking Przeczytanych Książek 2023

Paweł Jaczewski na LinkedIn • Do przeczytania w 10 min.

🔦 Ranking książek przeczytanych w 2023 roku. 118 książek, 31.673 przeczytanych stron. Co tu zna...

👍❤️💡 Paweł Berus i 157 innych osób

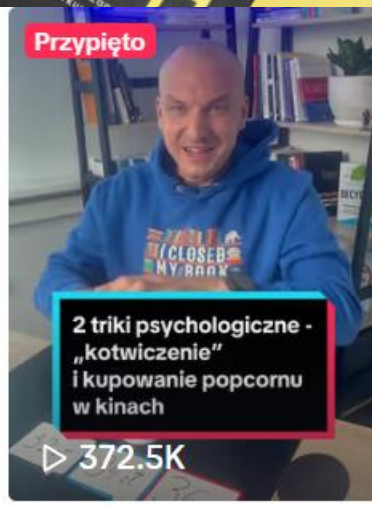
111 komentarzy - 3 udostępnienia na LinkedIn

Ranking = helicopter view





Jak zmieniały się wyo...



2 triki psychologiczne ...



Najciekawszy ekspery...



Iza znalazła sposób, ja...



A jak Wasz poziom en...



Z dedykacją dla wszys...



ksiegarniagrubytom

Gruby Tom

Edytuj profil

260 Obserwuje **15.6K** Obserwujący 42.9K Polubień

ZaBOOKuj czas na dobrą książkę. Kup książkę na GrubyTom.pl



Wyzwanie 3

**Budowanie marki
osobistej na 50%**

3





McCafé

krótkie wakacje



2.95 €

kawa



1.39 €



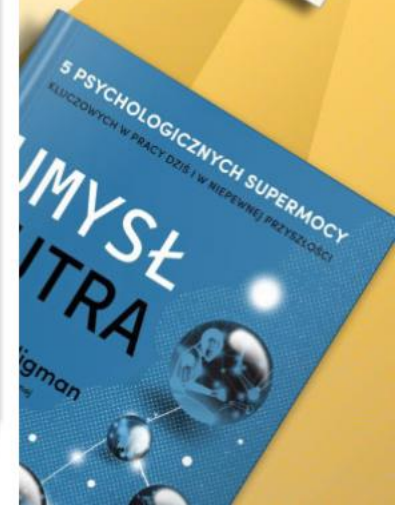
Wiarygodność

THE  TIMES

**BILETY KOLEJOWE
PODROŻEJĄ
W PRZYSZŁYM
ROKU
O 100%**

THE
Sun

**BILETY KOLEJOWE
PODROŻEJĄ
W PRZYSZŁYM
ROKU
O 100%**



Wyzwanie 4

Więcej, szybciej,
gorzej!

Teraz
prędko...





**zanim dotrze do nas,
że to bez sensu**

4



NEW YORK TIMES bestselling author of
DIGITAL MINIMALISM and DEEP WORK

Cal Newport

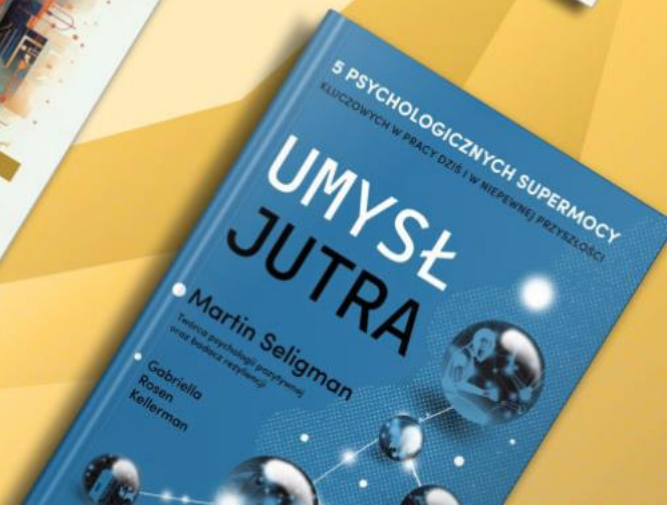
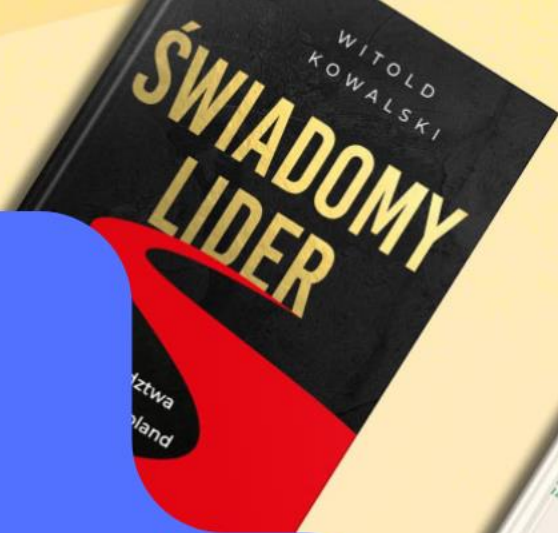
**SLOW
PRODUCTIVITY**

**The Lost Art of
Accomplishment
Without Burnout**

1. Rób mniej rzeczy



2. Pracuj w naturalnym tempie



3. Miej obsesję na punkcie jakości



**Paweł, ile
masz dzisiaj
połączeń?**



Interakcja, a potem Kontakt

✉ 23

♥ 17

★ 17

🔔 35

👤 15

💬 26





200

**połączeń
dziennie**

A man in a grey suit, blue striped shirt, and blue tie is looking upwards with a slight smile. He is surrounded by a shower of falling Euro banknotes and coins. The background is a dark, textured surface.

40
połączeń
dziennie

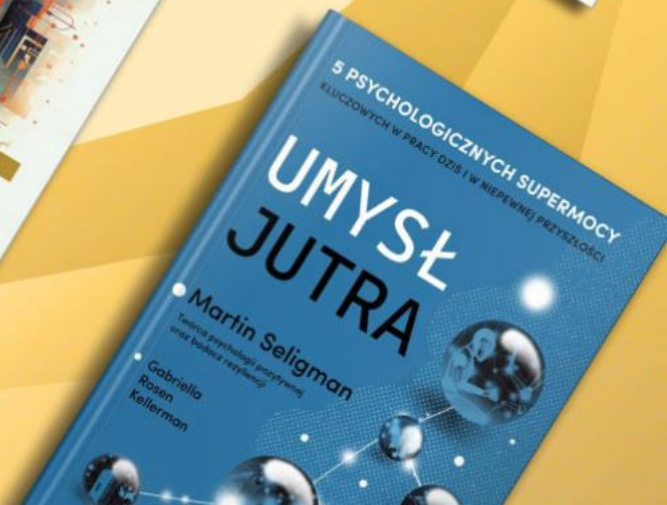
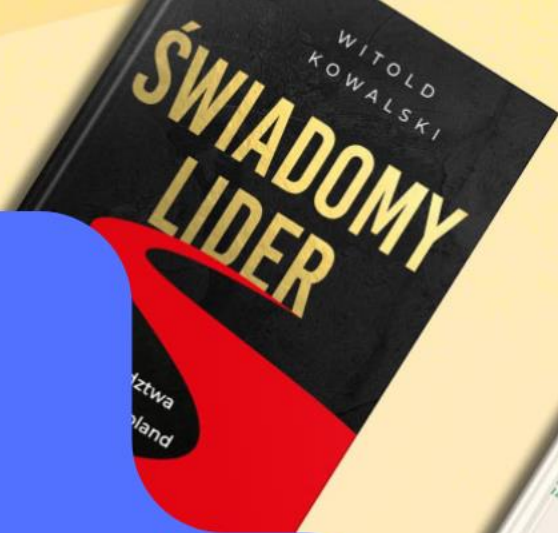
+ biały
wywiad
+ interakcja

130% realizacji
planu sprzedaży

1. Wykonuj mniej połączeń



2. Pracuj w naturalnym tempie



3. Miej obsesję na punkcie jakości



A vibrant, lush green forest scene featuring bamboo stalks and a small waterfall cascading over mossy rocks. The background is slightly misty, creating a serene atmosphere. The text is overlaid on a blue, stylized shape that resembles a cross or a four-pointed star.

Wyzwanie 5

**Zadajemy
niewłaściwe
pytania**

Ty sam utrudniasz sprzedaż!





5



NEIL RACKHAM

SPIN[®] SELLING

SPRZEDAWAJ SKUTECZNIEJ

dzięki stawianiu właściwych pytań
we właściwym czasie

Metoda sprzedaży opracowana na podstawie
analizy 35 tysięcy rozmów handlowych
przeprowadzonych przez
10 tysięcy sprzedawców w 23 krajach.

mt biznes







**Na czym zarabia
Twój Klient?**

A lush green forest scene with a waterfall cascading over mossy rocks in the foreground. The background is filled with dense green foliage, including bamboo stalks and various leaves, creating a vibrant and natural setting. The text is overlaid on this background in white font on blue rounded rectangular shapes.

Wyzwanie 5,5

**Na końcu i tak
myślimy o sobie**

5,5



WITOLD
KOWALSKI

ŚWIADOMY LIDER

Lekcje przywództwa
od eks-CEO Nike Poland

 biznes

**A co dla Was
będzie korzystniejsze?**



Jak mogę Ci pomóc?



ALCHEMIA

ZASKAKUJĄCA

MOC POMYSŁÓW,

KTÓRE Z POZORU

NIE MAJĄ SENSU

RORY SUTHERLAND

„RZECZYWISTOŚĆ CZĘSTO UJAWNIA SWOJE SEKRETY PRAKTYKOM, PRAWIE NIGDY TEORETYKOM, CZEGO NIE SĄ W STANIE ZROZUMIEĆ LUDZIE, KTÓRZY NIE PODEJMUJĄ OSOBISTEGO RYZYKA”.

5,5 maczet skutecznej sprzedaży

NEIL RACKHAM
SPIN[®] SELLING

SPRZEDAWAJ SKUTECZNIEJ
dzięki stawianiu właściwych pytań
we właściwym czasie

Metoda sprzedaży opracowana na podstawie
analizy 35 tysięcy rozmów handlowych
przeprowadzonych przez
10 tysięcy sprzedawców w 23 krajach.

mt biznes

Marcus Sheridan

Wstęp do polskiego wydania: Jacek Katarbiński

Co chce **wiedzieć**
KLIENT

Jak tworzyć treści w **inbound marketingu** i **sprzedaży** odpowiadające na pytania odbiorców

Metoda TAYA - They Ask, You Answer

mt biznes

Phil Barden

Przedmowa Rory Sutherland

Odkoduj

pułapki myślenia
w biznesie

Jak ekonomia behawioralna
wpływa na wybory klientów

mt biznes

WITOLD
KOWALSKI

**ŚWIADOMY
LIDER**

Lekcje przywództwa
od eks-CEO Nike Poland

mt biznes

DIGITAL MINIMALISM AND DEEP WORK
Cal Newport

**SLOW
PRODUCTIVITY**

The Lost Art of
Accomplishment
Without Burnout







Pobierz prezentację
www.GrubyTom.pl/blog

**5 I PÓŁ KSIĄŻKI,
DZIĘKI KTÓRYM ZWIĘKSZYSZ
SPRZEDAŻ W 2024 ROKU**

Porozmawiajmy przy stoisku MT Biznes!

Roman Kawszyn Adam Szaran

TECHNIKI OBRONY CENY

JAK SPRZEDAWAĆ
SKUTECZNIE
BEZ OBNIŻANIA
CENY

Wydanie uaktualnione i rozszerzone

mt biznes

NEIL RACKHAM

SPIN[®] SELLING

SPRZEDAWAJ SKUTECZNIEJ

dzięki stawianiu właściwych pytań
we właściwym czasie

Metoda sprzedaży opracowana na podstawie
analizy 35 tysięcy rozmów handlowych
przeprowadzonych przez
10 tysięcy sprzedawców w 23 krajach.

mt biznes

Książka
współautora
bestsellera
ŻYJ DOBRZE,
NICZEGO
NIE ŻAŁUJ

NIE PODCINAJ SOBIE SKRZYDŁĘ

SALLY HELGESEN
MARSHALL GOLDSMITH

12 NAWYKÓW, KTÓRE STOJĄ KOBIECIOM NA DRODZE
DO AWANSU, PODWYŻKI LUB NOWEJ PRACY

mt biznes

Dziękuję!

