

BONUS

SFORMUŁOWANIA FINALIZUJĄCE
TRANSAKCJE HIGH LEVEL

KIEDY KLIENT PYTA O OFERTE

- Z przyjemnością opowiem Ci więcej o tej przestrzeni – ale najpierw chcę się upewnić, że jesteś naprawdę gotowa na tak głęboką transformację. Bo ta współpraca działa tylko wtedy, kiedy obie strony są w 100% na TAK.
- To nie jest program dla każdego. I właśnie dlatego JEST TAK WYJĄTKOWY. Zanim opowiem Ci o szczegółach, chcę pokazać Ci, czym naprawdę jest ta przestrzeń – żebyś mogła poczuć, czy to jest dokładnie to, czego teraz PRAGNIESZ. A jeśli tak – wspólnie zdecydujemy, czy to idealne miejsce właśnie dla Ciebie.
- To nie jest klasyczna oferta. To jest zaproszenie do przestrzeni, która działa tylko wtedy, gdy obie strony są gotowe. Dlatego zanim opowiem Ci o szczegółach – powiedz mi, co Cię do mnie / do niej - tej przestrzeni przyciągnęło? Co sprawiło, że właśnie teraz tego pragniesz?

GDY KLIENT DOPYTUJE O CENĘ

- Cena tej przestrzeni jest odzwierciedleniem jej jakości i głębokości transformacji, jaką wnosi. Ale jeszcze bardziej jest odzwierciedleniem tego, na ile TY wyceniasz siebie, czujesz swoją wartość i jak cenne są Twoje marzenia
- Cena to nie wydatek. To punkt zwrotny. To moment, w którym przestajesz wybierać z poziomu wątpliwości i małości i zaczynasz inwestować z poziomu przyszłej siebie - tej, dla której wszystko jest możliwe. Od tej decyzji nic nie wygląda już tak samo. Ani Ty. Ani Twoje życie. Ani Twoje rezultaty.
- Cena nie jest liczbą. Jest symbolicznym wejściem w nową rzeczywistość. Twoją nową tożsamość. Taką, w której Twoje wybory są zgodne z tym, kim naprawdę jesteś i co jest dla Ciebie możliwe, a nie z tym, co było do tej pory Cię ograniczało.

KLIENT POTRZEBUJE „CHWILI” NA DECYZJĘ

- W przestrzeni high-level nie ma presji. Ale jest klarowność. Jest decyzja, która przychodzi z wnętrza – zanim jeszcze zaczniesz analizować. Bo odwlekanie to gra logicznego umysłu, który chce Cię chronić przed czymś, co da Ci największą transformację, której właśnie pragniesz.
- To nie rozum podejmuje decyzję o zmianie. Rozum zawsze będzie chciał Cię zatrzymać w tym, co znane, logiczne i bezpieczne. Ale Twoje prowadzenie nie działa w granicach logiki. Twoja intuicja widzi dalej. Czuje więcej. Wie szybciej, pytanie na ile teraz już ufasz sobie i swojej intuicji?
- Odwlekanie to najczęstszy sabotaż odwagi. To sposób, w jaki rozum próbuje odzyskać kontrolę, zanim dasz sobie szansę na przełom. Klientki, które podejmują decyzję, że działają TERAZ najszybciej realizują swoje marzenia.

PYTANIA AKTYWUJĄCE DECYZJĘ

- Gdybyś miała stuprocentową pewność, że to właśnie TO doprowadzi Cię do tej wersji życia, której pragniesz – powiedziałaabyś TAK już teraz?
- Co jeszcze mogłoby Ci pomóc zaufać sobie na tyle, by powiedzieć TAK?
- Gdybyś wiedziała, że ta decyzja to droga do Twojej największej ekspansji – co byś zrobiła?
- Co wybierze Twoja przyszła wersja? Czekanie – czy działanie?
- Gdyby wszystko było już w Tobie gotowe – co byś dziś zrobiła?
- Jaka wersja Ciebie mówi TAK teraz – i co jest możliwe, gdy jej zaufasz?

WYOBRAŹ SOBIE KIM SIĘ STANIESZ, GDY POWIESZ TAK?

Zadanie

1.Twoja droga TRANSAKCJI HIGH LEVEL

Stwórz swój unikalny system sprzedaży – zgodny z Tobą.

Zdecyduj: jakie formy sprzedaży wybierasz (DM, konsultacja, wideo, wyzwanie)?

Narysuj swój FLOW – od pierwszego punktu kontaktu z klientką aż do zamknięcia sprzedaży.

Zadaj sobie pytanie:

„Czy ten system odzwierciedla moją energię, wartości i poziom premium?”

Jeśli nie – doprecyzuj, co chcesz dodać, uprościć lub zbudować od nowa.



Zadanie

2. Nagraj krótkie audio lub wideo (2–5 minut), w którym zapraszasz do współpracy.

Użyj struktury z lekcji.

Zadbaj o energię: spójność, klarowność, spokojną pewność siebie.

Zadaj sobie pytania:

„Czy mój przekaz aktywuje decyzję?”

„Czy moja klientka poczuje, że mówię do niej – i dla niej?”



Zadanie

3. Co Twój klient premium musi usłyszeć, żeby powiedzieć TAK?

Wypisz 3–5 najważniejszych komunikatów, które wzbudzają decyzję u Twojej klientki. To może być transformacja, wizja, emocja, wartość – coś, co powoduje „kliknięcie” w sercu.

Zadaj sobie pytanie:

„Czego naprawdę pragnie moja klientka – i czy moje słowa to pokazują?”



Dziękuję!



Agata Gracz

Mindset i Biznes Coach

MARKA PREMIUM