

## AJÁNLÁSOK

Az értékesítés egy egzakt tudomány.

Ha valaki eddig ebben kételkedett volna, az olvassa el Kasza Tamás könyvét, melyben egyértelmű módszertanra talál.

Végre újra magyar szakember által, a magyar piacon teljesen helytálló megoldásokat lehet tanulni – remélem sokan kihasználják!

*Andor László, elnök  
Értékesítők Szövetsége*

Sokan választanak vagy ajánlanak aszerint munkát, hogy „itt nem kell eladni”.

Ezt soha nem tudták nekem... eladni.

A világon minden eladás: meggyőzni a házastársunkat egy hétvégi programról, vagy a gyerekünket, hogy tartsa rendben a szobáját. Nemcsak otthon van rá szükség; szakmailag ez a XXI. század legjobban megbecsült tudása.

Kasza Tamás anatómiai pontossággal világítja meg, hogy ez 13 lépésből épül fel, és melyek ezek a lépések. Nagyon drága lesz ez a könyv annak, aki nem veszi meg, és nem kezdi el alkalmazni...

*Balogh Ottó, Nu Skin Team Elite  
a „Szökési terv” c. könyv szerzője*

Rövid, tömör. „Csak semmi rizsa...” lehetne a jelszava ennek a könyvnek. Annak ajánlom, aki hatékonyan akar ELADNI, nem az idejét fecsérelni.

A lezárás ez: Vedd meg a CD-jét!

*Benkovics Norbert,  
üzletember, Zion-Team Kft.*

A mi szakmánkban a legnagyobb titok a lezárás. Siker vagy kudarc múlik ezen. Tamás tréningje, technikája gyakorlatias, egyszerű éppen ettől zseniális! Használd!!!

*Budai Tamás,  
Soaring Manager, FLP*

Kasza Tamás „Lezárása” lehet az az eszköz, melyet minden profi sales-es a kezébe vesz, amikor fejleszteni kívánja készségeit.

A sikerhez ilyen új megközelítésre van szükség ezen az őrült piacon. Ha ugyanazokat a régi dolgokat tesszük, mint eddig, az nem visz minket előre.

*Danny Blue, előadóművész  
[www.hazudjnekem.hu](http://www.hazudjnekem.hu)*

Ez a könyv nem elég... Nem elég, ha csak egyet vesz el belőle. Kell egy a kocsidba, egy a táskádba, egy az irodádba – és egy otthonra.

Tamás anyagait már két éve hallgatom és használom, viszont most kristályosodott ki sok minden. Az egyszerűsége, a hatékonysága.

Ez nem csupán egy értékesítési technika, ez maga az ember működése értékesítési szempontból. Zseniális.

Tamás lezárási módszerét leginkább a sebészeti lézerhez tudnám hasonlítani. Hihetetlenül precíz.

Rá fogsz ébredni, hogy a csodaformula Te magad vagy, a könyv kihozza Belőled. Ha valóban megéretted és begyakorlod a könyvben leírtakat, elképesztően hatékony leszel, és valóban élvezni is fogod azt, amit csinálsz értékesítőként, cégvezetőként.

Megtanulhatod „látni” az EMBERT, és akkor már nem kell technikáznod. Te lehetsz az értékesítés Neo-ja (Mátrix)! Óriási kaland vár Rád! Tamás, őszinte köszönet érte!

*Faddi Ferenc, Urbán Zoltán*  
*FM Group Hungary Kft. – alapítók, hálózatvezetők*

Érezted valaha úgy, hogy az értékesítés nem Neked való?

Gondoltad, hogy... – Én nem vagyok olyan?

Én nem akarok rátukmálni másokra semmit?

Van egy rossz hírem...

Az életben *minden* értékesítés – és minden értékesítés vége a lezárás.

Javaslom, hogy Tamás könyvét mindenképp olvasd el, mert az élet minden területén megnyitja a lehetőségeidet. A kommunikáció a legfontosabb eszközöd, amivel a sikereidet meg tudod alapozni, és ebben a könyvben sok éves gyakorlati tapasztalatot tudhatsz meg.

Úgy gondolom, mióta Tamás lezárási útmutatóját alkalmazzuk, már nem okoz nehézséget a tárgyalásokat, megbeszéléseket a kedvező irányba fordítani, és sokkal több sikert könyvelhetünk el a munkatársainkkal.

Szívből ajánlom ezt a könyvet Neked és munkatársaidnak.

*Fekete Zsolt, hálózatépítő*

Kasza Tamás CD-it és előadásait hallgatva rájöttem, hogy ha a magyar galériások ismernék ezt az anyagot, akkor sokkal több művészkollégám juthatna világhírnévhez.

*Gáll Gregor,  
Budapest Géniusz díjas szobrászművész*

Tamás közel 10 éve segíti a cég fejlődését. Több értékesítési szemináriumot is tartott, ami minden esetben már másnap bőségesen megtérült, mivel az értékesítők ontották az új szerződéseket.



Egyik évben az általa képzett értékesítői csapat 6 hét alatt behozta a teljes előző évi rendelésállomány 120%-át.

A képzések után az ügyfeleket nagyobb megértéssel, profibban kezelték, és emiatt könnyedén dolgozva jóval több megrendelést hoztak be.

Cégvezetőként azért szeretek vele dolgozni, mert gyors, teljesen megérti az én elképzelésemet, és rövid idő alatt jelentős eredményeket hoz a munkája.

*Gärtner Péter,  
Brüsszel Center Kft., tulajdonos  
[www.bcenter.hu](http://www.bcenter.hu)*

Nagyon örülök Tamás sikereinek, mivel 1997-ben nálam volt először üzleti tréningen, így végigkísérhettem eddigi pályafutását. Egymást segítő kapcsolatunk az évek során csak elmélyült.

Örülök, hogy részese lehettem az elindításának.

Több előadásán, képzésén részt vettem, ahogy ő is sokszor járt nálam. Munkájára jellemző, hogy mindig a lényeget ragadja meg, amitől a dolgok működnek.

Gratulálok a könyvhöz!

*Gyurka András  
[www.selfcom.hu](http://www.selfcom.hu)*

Gyakorlati értékesítőként számos fogást tanultam Tamás képzéseiből. Ez alól jelen könyv sem kivétel, sőt!

Kommunikációs trénerként sok hasonlóságot látok a képzéseinken használt és az itt olvasható gyakorlati módszerek között. Számomra ez egyértelművé teszi, mennyire hasznos is ez az „információs csomag”, és milyen könnyedén alkalmazhatóak az itt olvasottak.

Köszönöm!

*Hackl Krisztián, tréner  
a „Személyiségkalauz” c. könyv társszerzője  
[www.szemelyisegkalauz.hu](http://www.szemelyisegkalauz.hu)*

Tamás igazi színfolt a hazai tréner- és előadópalettán. Nemcsak stílusával, humorával, hanem azzal is, hogy ő az egyetlen, aki a lezárássra specializálódott – egy olyan területre, amely az értékesítők és hálózatépítők többségének talán a legtöbb kihívást jelenti.

*Hideg Krisztián,  
Nu Skin Gyémánt*

Tamás tartott nálunk egy 2 napos értékesítési szemináriumot, ami a lezárássra volt kihegyezve.

Ez volt az első alkalom, hogy egy tréning közben felugrottam a székről, és azt kérdeztem a kollégáktól: Hallottátok, mit mondott?

Azóta nem esik nehezünkre nagy projektek elnyerése, ami eddig az építőipar területén különösen nehéz volt.

*Kajtár István, ügyvezető igazgató  
Hauraton Kft.  
www.hauraton.hu*

Kasza Tamás úr az értékesítési rendszer egyik speciális és legfontosabb területével, a zárástechnikával, lezárással foglalkozik. Felvállalt egy olyan feladatot, amelyet eddig még csak nagyon kevesen tettek. Az értékesítőknak, hálózatépítőknak – cégelkötelezettség nélkül – folyamatosan tart tréningeket, módszertani és vezetői foglalkozásokat.

Előadásanyagait úgy állítja össze, hogy a kezdőtől a profi szintűig bezárólag mindenkihez szól, és mindenki meríthet belőle újabb és újabb ismeretanyagot.

Életszerű gyakorlati példákat is alkalmaz, melyekkel a tárgyalásokat sikeressé lehet tenni.

Csak javasolni tudom mindenkinek az élményszámba menő előadásainak látogatását, ahol a tanuláson kívül a kapcsolati tőkét is bővíteni lehet.

*Kis J. Ervin  
doktorandusz, lobbysta,  
független pénzügyi tanácsadó*

Sokan azt gondolják az értékesítésről, hogy komoly erőfeszítéseket és állandó erőlködést követelő munka. Én 20 éve tanulom az értékesítést, ráadásul nagyon szeretem, de eddig Tamásnál jobban senki nem tudta könnyűvé és erőfeszítésmentessé tenni.

Tamás módszerei olyan egyszerűek és elegánsak, mint amikor egy 45 kilós nő játszi könnyedséggel leteríti egy 100 kilós férfit egy jól célzott aikidó fogással.

Egyszóval az értékesítés is lehet olyan könnyed, mint a harcművészetekben az aikidó, csak meg kell tanulni és alkalmazni Kasza Tamás módszereit.

*Kelkó Tamás*

*munkaerő kiválasztási szakértő és a „Humánerőforrás menedzsment kisvállalatoknak” című könyv írója*

Közel 20 évnyi értékesítői és értékesítési tréneri tapasztalattal is nyugodtan mondhatom, Kasza Tamás a lezárással megreformálta a hazai értékesítői kultúrát. Egy sikeres értékesítőnek csupán 3 dologra van szüksége: egy jó termékre vagy szolgáltatásra, kitartásra és erre a könyvre!

*Kreutz Zsolt, értékesítési tréner*  
*[www.profiertekesites.hu](http://www.profiertekesites.hu)*



Kasza Tamás a könyvében összegyűjtötte tömören mindazt, ami egy lezáráshoz szükséges.

Így ezt bárki alkalmazhatja, hogy valódi eladást érjen el – mert a lezárás a valódi eladás! Tamás ezzel egy hiányzó űrt töltött be a hazai értékesítésben – az értékesítés lépéseinek utolsó és legfontosabb mozzanatát. Ezen áll vagy bukik a siker, nincs középút.

És egyúttal ez univerzális, hiszen minden termékre, szolgáltatásra és vásárlóra létezik valamilyen lezárási útmutató.

*Kis Attila, értékesítési tréner  
3-szoros Crystal Globe nyertes értékesítő*

Több mint 10 évvel ezelőtt először ügyfélként találkoztam Kasza Tamással. Az első igazi használható segítséget tőle kaptam. Volt ügyfeleként és jelenleg értékesítési trénerként felelősséggel mondhatom, hogy az értékesítés területén, amit Kasza Tamás nem tud, az nem is létezik.

Nem csak tanítja az értékesítést, hanem napi gyakorlatban is alkalmazza a tudását. Ennek eredménye tisztán látható. Ebben a szakmában ezt bizonyított kompetenciának hívjuk.

Íme egy kiváló munka egy hiteles, kiváló embertől.

*Laczkó Péter, tréner és konzulens  
[www.arbevetel-generator.com](http://www.arbevetel-generator.com)*

Több mint 20 éve foglalkozom értékesítéssel, és adok alapot az eladási technikák alkalmazásához tanácsadáson és képzéseken keresztül. Tamás lezárási módszere felteszi a koronát az értékesítés folyamataira! Briliáns technika azoknak, akik komolyan gondolják. Olyan eszköz, amit egyszerűen örülség nem használni!

*Lázár Csaba, a véleményformálás szakértője  
PR tanácsadó és tréner  
[www.lazarcsaba.hu](http://www.lazarcsaba.hu)*

Ha valaki le tudja zárni az üzleteit, akkor szinte mindent tud az értékesítésről. Ez a könyv lépésről lépésre mutatja meg az üzletkötéshez vezető utat, és segít elkerülni a vakvágányokat.

Kasza Tamás Lezárási útmutatójából meg lehet tanulni üzletet kötni.

*Magda Attila, értékesítési szakértő, tréner  
[www.miraconsulting.hu](http://www.miraconsulting.hu)*

Kasza Tamás tartott cégemnél tréninget, mely gyakorlatias előadásmódjával, kimagasló tapasztalaton alapuló tartalmával és egyedi megközelítéseivel aktivizálta a hallgatóságot. Jól sikerült, pozitív eredmények születtek utána.

Ezt a könyvet azért ajánlom mindenkinek, mert frappánsan foglalja össze mindazt, ahogyan mi, emberek működünk.



Ez mindenfajta kommunikáció alapja. Ezen módszerek alkalmazásával, megfelelő hozzáállással és Ön-magad hozzáadásával sikeres lehetsz az élet bármely területén!

*Meszlényi György, tulajdonos*  
*[www.meszlenyiauto.hu](http://www.meszlenyiauto.hu)*

Tamás igazi specialistája a lezárásnak, aki nem sajnálta az idejét a tanulásra és a gyakorlásra ebben a témában, mind az üzleti életben, mind a különféle tanfolyamtermekben. Ez az útmutató óriási hiányt pótol a „lezárás” oktatásában, mindenkinek ajánlom.

*Mondovics Tamás*  
*HCA Közép-Európa*

Tanárként és trénerként is azt látom, hogy ma már egyre nagyobb elvárás az azonnal használható tudás. Ez a könyv maga a kristálytiszta információ.

Minden mondata gyakorlati tapasztalatok alapján született, emiatt valóban alkalmazható. Mivel magam is számos értékesítési eredményt köszönhetek az itt olvasható technikáknak, ezért szívből ajánlom mindenkinek, aki hatékonyabb tárgyaló szeretne lenni.

*Nyíri Zoltán, tréner*  
*a „Személyiségkalauz” c. könyv társszerzője*  
*[www.szemelyisegkalauz.hu](http://www.szemelyisegkalauz.hu)*

Az AXA értékesítői hálózatában létrehozott karrier rendszerben, team vezetőként a legmagasabb, 6-os szintre jutottam!

Az összes díjat besöpörtem amit vezetőként ezen a szinten el lehet érni, és még üzletkötőként is a tavalyi összesítés alapján a cég 10 csillaga közé kerültem, ami mindenféle előnyökkel jár.

Én kellettem ugyan hozzá, de az egyik fontos darabkája vagy ennek a siker mozaiknak. Ezért a lekötöztetted vagyok!

Köszönöm, és köszönöm hogy ismerhetlek!

*Pekarek György Rudolf*  
*Az AXA vezető team menedzsere*

Tamással körülbelül tizenhat éve ismerjük egymást. Már akkor is nagyon jól tudott értékesíteni. Életem egy nehéz szakaszában voltam éppen, és egy csomó minden dologra rávett, hogy nézzek szembe vele, és kezeljem. Hát kezeltem, és jobban lettem. Köszönöm.

Ő vett rá arra is, hogy tartsak tréningeket cégvezetőknek. Tizenhárom éve ez a szakmám, nagyon szeretem, és ezt is Tamásnak köszönhetem, hiszen annak idején ő értékesítette nekem ezt az ötletet. Ez is értékesítés volt, hiszen az egész élet értékesítés. Ha értesz hozzá, hogy hogyan kell egy ötletet eladni, akkor bármit el tudsz adni.



Tamás ért hozzá. Az évek alatt összegyűlt tapasztalatait találd ebben a könyvben. Nagyon ajánlom, hogy olvasd el! Egyszerűen jól tesz az embernek.

*Piroska Gyula,  
a cégvezetők barátja  
Hogy ne érezze magát egyedül a cégvezető  
[www.piroskagyulatrening.hu](http://www.piroskagyulatrening.hu)*

Kasza Tamástól rengeteget tanultam az elmúlt pár évben. Bár már szinte minden tréningjén részt vettem, és végigcsináltam az éves programját is, mégis adott nekem újat a könyve. Pedig ez „csak” egy „kivonat”. Én inkább úgy fogalmaznék, hogy esszencia – több évtizednyi tanulópenz megspórolása azoknak, akik már megértették, hogy az idő az, amiből számunkra a legkevesebb adatott.

Azonnal alkalmazható módszerek, rendszerezett tudásanyag – megdöbbentően egyszerű, mégis ropant hatékony. Ajánlom mindenkinek, akinek vannak még céljai az életben, és meg is akarja őket valósítani.

Megtiszteltetés számomra, hogy a könyv leendő sikeréhez szakmailag is hozzájárulhattam – biztos vagyok benne, hogy hamarosan a bestsellerek között tarthatjuk számon!

Tamás, köszönjük!

*Kathy Summer  
író, olvasó, oktató – [www.profizmus.com](http://www.profizmus.com)*

Mint hálózatvezető, Tamás könyvét biztos kézzel ajánlom csapatomnak – és fájó szívvel a konkurens hálózatoknak, csapatoknak is. Ez végre egy nagyon alapos kutatás, megfigyelés eredményeként született, használható anyag!

Ha a sok kudarcot meg akarod spórolni, és tényleg értékesíteni, növekedni akarsz, nincs más dolgod, mint bevezetni, és egyre profibb módon használni. Rá fogsz majd jönni a gyakorlatban, hogy értékesíteni tényleg ennyire egyszerű!

Ha meg már profi lettél, várlak a csapatomban!

*Szász Gyula*  
*Kangen víz hálózati vezető*  
*[www.kangenviz.hu](http://www.kangenviz.hu)*

Vigyázz, Kedves Olvasó! Mert a cím megtévesztő! Nem a lezárásról, hanem az odavezető út számos bukta-tójáról, sikeres megoldásairól olvashatsz a könyvben.

Tamás sok gyakorlati példán keresztül érzékelteti az eladás fortélyait és a hasznos megoldásokat, válaszokat. Biztos vagyok abban, hogy a tanácsok sikert és növekedést sejtetnek.

Hasznos időtöltést és az okos tanácsok még okosabb hasznosítását kívánom!

*Tonk Emil*  
*a Magyar Marketing Szövetség ügyvezető alelnöke,*  
*az Üzleti Akadémia vezetője*



18 éve foglalkozom hálózati marketinggel, több mint 100.000 fős hálózatom van.

Azt hittem, mindent tudok a lezárásról, míg nemrég meg nem ismerkedtem Kasza Tamással és a technológiájával.

Ha alkalmazod a könyvben olvasottakat, meggyőződésem, hogy sikerebb és gazdagabb leszel, és tartalmasabb életet tudsz élni.

Olvasd, alkalmazd, tanítsd!

Tamás, köszönöm, hogy tanulhattam Tőled!

*Varga Róbert,  
Gyémánt-Zafír Manager,  
President Club tag*