

# Protokół *Elite Closera.*

Twardy fach, w którym jedna rozmowa potrafi być warta więcej niż cały tydzień na etacie. Bez własnego produktu, bez szukania klientów, bez wciskania.

---

Krystian

ELITE CLOSER ACADEMY

HIGH-TICKET CLOSING

# Co znajdziesz w środku

To nie jest kurs ani broszura reklamowa. To uczciwe rozłożenie na części zawodu, który wyciągnął mnie z hali magazynowej – i może zrobić to samo dla Ciebie, jeśli masz charakter, żeby przejść przez trudny początek.

00 Zanim zaczniesz – od palety do prowizji

---

01 Sufit – dlaczego ciężka praca na etacie nie robi z Ciebie bogatego

---

02 Twardy fach, którego nie uczą w szkole

---

03 Czym closing NIE jest – trzy mity

---

04 Closing kontra reszta internetu

---

05 Głowa i układ nerwowy – przewaga, o której nikt nie mówi

---

06 Anatomia rozmowy, która domyka – Elite Closer Framework

---

07 Liczby: ile i jak szybko – bez koloryzowania

---

08 Dla kogo to NIE jest

---

09 Twój pierwszy krok

---

# Od palety do prowizji

Moja droga nie zaczyna się od biura z widokiem ani od startupu. Zaczyna się po liceum — na hali, przy paletach. Potem rozwożenie jedzenia. W końcu korpo: Excel, bazy danych, osiem godzin klikania za pięć tysięcy, a na awans czekało się latami.

Wiem, jak to jest patrzeć na starszego kolegę, który siedzi w tej samej firmie dziesięć lat i zarabia dwa tysiące więcej — i czuć, że to ma być Twoja przyszłość. Wiem, jak to jest liczyć w sklepie, czy stać Cię na drobną przyjemność. Mówię Ci to nie po to, żeby wzbudzić współczucie. Mówię to, żebyś od pierwszej strony wiedział, z kim rozmawiasz.

Punktem zwrotnym był telefon. Call center — i nagle wszystko ruszyło lawinowo. Pierwszy miesiąc prawie rekord firmy. Awans na droższe produkty, drugie miejsce w całej firmie, potem lider zespołu. Wtedy zrozumiałem rzecz, której nie powiedziano mi przez kilkanaście lat w szkole: **to nie talent decyduje, ile zarabiasz. To jeden konkretny fach — umiejętność prowadzenia rozmowy, która kończy się decyzją.**

Dziś nie pakuję palet. Pracuję jako operator przychodu — wdrażam closerów i setterów w agencji, prowadzę rozmowy warte kilkanaście tysięcy i robię to z dowolnego miejsca, kilka godzin dziennie. I jeśli ja, gość od palet, dałem radę — to znaczy, że to kwestia fachu, nie pochodzenia.

*Nie urodziłem się sprzedawcą. Nauczyłem się jednego fachu — i to on zmienił wszystko.*

Ten przewodnik to uczciwa mapa: czym ten zawód jest, dlaczego nie ryzykujesz na nim ani złotówki, dokąd prowadzi i komu się udaje. Bez owijania. Ostatni rozdział mówi, co zrobić, jeśli poczujesz, że to droga dla Ciebie.

# Sufit

Pracujesz dwieście pięćdziesiąt godzin w miesiącu i wychodzi Ci sześć, siedem tysięcy. Na godzinę zarabiasz mniej niż elektryk. I choćbyś pracował jeszcze ciężiej – to się nie zmieni. Bo sufit, w który uderzasz, nie jest kwestią Twojego wysiłku. Jest wbudowany w sam model.

Etat wynagradza obecność, nie wynik. Możesz dać z siebie dwa razy więcej i dostaniesz dokładnie tę samą wypłatę. Twój pułap ustala ktoś inny – w widełkach, na które nie masz wpływu. A awans, na który czekasz, to dwa tysiące więcej po dekadzie. To nie jest droga do wolności. To jest dobrze oświetlona pułapka.

Jest jeszcze druga, gorsza strona tego układu: **zależność od jednej decyzji jednej osoby**. Szef mówi „nie przychodź jutro” – i jesteś na lodzie. Twój dochód, Twój spokój, Twoje plany – wszystko wisi na cudzym widzimisię. To nie jest bezpieczeństwo. To iluzja bezpieczeństwa.

*Na etacie sprzedajesz godziny. W tym fachu sprzedajesz wynik.  
Godzin masz skończoną liczbę. Wyników — nie.*

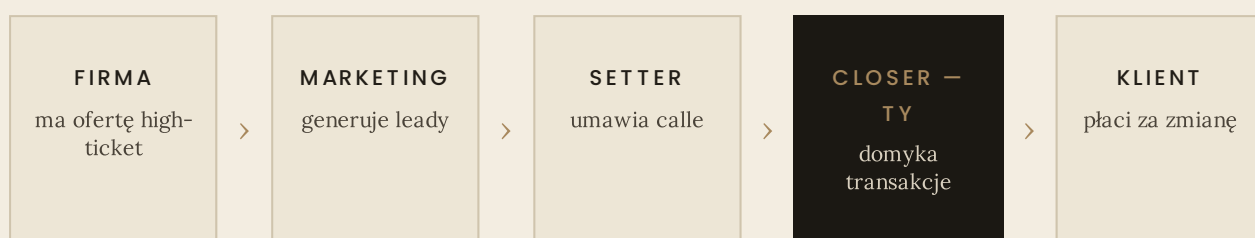
I tu jest sedno, które chcę, żebyś wyniósł z tego rozdziału. Problem nie polega na tym, żeby „uciec z etatu”. To zbyt płytkie. Problem polega na tym, że nie masz fachu, w którym Twój wynik zależy od Ciebie. Zdobądź taki fach, a etat przestanie być więzieniem – stanie się wyborem, którego już nie potrzebujesz.

# Twardy fach, którego nie uczą

Wyobraź sobie, że ktoś sprzedaje program albo usługę za pięć, dziesięć, czasem dwadzieścia tysięcy złotych. Nikt nie wrzuca takiej kwoty do koszyka jak pary skarpetek. Najpierw chce porozmawiać – upewnić się, że to dla niego, że da radę. Tę rozmowę prowadzi closer.

Closing to po prostu **sprzedaż przez rozmowę, na produktach z górnej półki, w całości online**. Masz umówiony video-call z osobą, która już jest zainteresowana. Twoim zadaniem nie jest wciskać – tylko pomóc jej podjąć dobrą decyzję. Gdy kupuje, dostajesz procent: zwykle 10–20%. Przy ofercie za 10 000 zł to 1 000–2 000 zł za jedną rozmowę.

## GDZIE JESTEŚ W CAŁEJ MASZYNI



Nie robisz wszystkiego sam. Wchodzisz w jeden, konkretny punkt – tam, gdzie zainteresowanie zamienia się w pieniądze. I dlatego firmy płacą closerom najlepiej z całego lejka: marketing może przyprowadzić tysiąc osób, ale jeśli nikt nie domyka, nikt nie zarabia. Jesteś ostatnim ogniwem, które zamienia pracę wszystkich w realny przelew.

### CZEGO TEN FACH NIE WYMAGA

Własnej firmy. Produktu na magazynie. Kapitału na start. Studiów. Lat doświadczenia. „Gadanego”. Potrzebujesz laptopa, internetu, umiejętności rozmawiania z drugim człowiekiem – i gotowości, żeby nauczyć się tej rozmowy porządnie.

**A sztuczna inteligencja?** Napisze maila i odpowie na czacie. Ale nie usiądzie z drugim człowiekiem do rozmowy o wydaniu kilkunastu tysięcy złotych – bo takie decyzje zapadają w zaufaniu i emocjach, a tego żaden bot nie zbuduje. Im więcej AI wokół, tym cenniejszy człowiek, który potrafi naprawdę rozmawiać.

# Czym closing NIE jest

Najlepsze osoby do tego fachu to często te, które są pewne, że się do niego nie nadają. Trzymają je z daleka trzy przekonania — i żadne nie jest prawdą.

## Mit 1: *„trzeba mieć gadane i być ekstrawertykiem”*

Odwrotnie. W dobrej rozmowie to klient mówi przez 70% czasu. Twoja rola to słuchać, rozumieć i zadawać trafne pytania — nie wygłaszać monolog. Gadanie zostaw akwizytorom. Najlepsi closerzy to często cisi, uważni ludzie, którzy potrafią zamilknąć w odpowiednim momencie.

## Mit 2: *„to wciskanie ludziom rzeczy”*

Wejść w ramę lekarza. Lekarz nie błaga pacjenta, żeby przyjął lek — najpierw diagnozuje, a potem z pozycji eksperta mówi, co zrobić. Tak samo Ty: rozumiesz problem, a dopiero potem proponujesz rozwiązanie. Jeśli nie pasuje, mówisz to wprost. Na produktach za kilkanaście tysięcy wciskanie i tak nie działa.

## Mit 3: *„trzeba dzwonić po ludziach na zimno”*

Nie. Rozmawiasz z osobami, które same się zgłosiły i same umówiły się na konkretną godzinę, bo chcą porozmawiać. To są ciepłe leady. Nie przychodzisz jako natręt, który przeszkadza przy obiedzie — przychodzisz jako ekspert, do którego ktoś sam zapukał.

### AKWIZYTOR

Zaczyna od produktu i szuka, komu go wepchnąć. Mówi dużo. Naciska. Bierze „nie” do siebie.

### CLOSER

Zaczyna od człowieka i jego problemu. Pyta. Słucha. Diagnozuje. Proponuje tylko to, co realnie pomaga.

# Closing kontra reszta internetu

Próbowałeś już czegoś, żeby zarobić w sieci – albo o tym myślałeś. Drop, krypto, MLM, afiliacja. Każda z tych dróg ma ten sam problem: najpierw musisz coś włożyć i ryzykujesz, że to stracisz. Zobacz różnicę tam, gdzie boli najbardziej.

DROGA	KAPITAŁ NA START	RYZYKO STRATY KASY	CO CIĘ KOSZTUJE	SUFIT ZAROBKÓW
Closing	0 zł	<b>Brak</b>	Tylko czas i nauka	<b>Bardzo wysoki</b>
Dropshipping	2-10 tys. zł	Wysokie	Pieniądze	Średni
Trading	Twój kapitał	Bardzo wysokie	Pieniądze + nerwy	Loteria
MLM	Pakiet + towar	Wysokie	Pieniądze + relacje	Niski
Afilacja	Niski, ale zasięgi	Niskie	Miesiące na zasięgi	Niski
Et at	0 zł	Brak	Cały Twój czas	Niski

W dropshippingu i tradingu ryzykujesz pieniądze – realne, swoje, ciężko zarobione. W MLM zostajesz z szafą towaru i nadszarpniętymi relacjami. W closingu wchodzisz na gotowe: cudza oferta, cudzy marketing, cudze leady. Twój jedyny wkład to czas i nauka.

*Najgorsze, co Ci się stanie: nauczysz się sprzedaży — fachu, którego nikt Ci już nie zabierze. Większość ludzi płaci za niego latami. Ty płacisz tylko czasem.*

# Głowa i układ nerwowy

Mogę nauczyć Cię wszystkich pytań, wszystkich struktur, całej teorii. I to nie zadziała, jeśli wchodzisz w rozmowę niepewny siebie. Bo klient słyszy Twój układ nerwowy, zanim usłyszy Twoje argumenty. Stres, napięcie, kortyzol – to słycać w głosie, nawet przez ekran. I to psuje rozmowę, zanim padnie pierwsze sensowne pytanie.

Dlatego ten fach w 80% rozgrywa się w głowie. Oto trzy filary, które dają Ci przewagę, jakiej nie da żadna technika.

## Oderwanie od wyniku

Paradoks sprzedaży: im bardziej potrzebujesz tej jednej transakcji, tym mniej ich domykasz. Desperację czuć na kilometr i ona odpycha. Spokój przyciąga. Wchodzisz z nastawieniem: „pomogę Ci, jeśli pasujemy – a jeśli nie, też w porządku”. Następna rozmowa jest za rogiem.

## Athletic Mindset

Trening, sen, zimny prysznic, oddech – to nie lifestyle na pokaz. To regulacja układu nerwowego, który za chwilę poprowadzi rozmowę wartą kilkanaście tysięcy. Dyscyplina ciała zamienia się w dyscyplinę głosu. Nikt w tej branży nie łączy tego wprost. Ja tak – bo to działa.

## „Nie” to dana, nie cios

Najlepsi nie biorą odmowy do siebie – traktują „nie” jak informację: czego zabrakło, gdzie straciłem człowieka. Każde „nie” to lekcja, która przybliży Cię do „tak”. Kto obraża się na odmowę, odpada w pierwszym miesiącu.

*Twój portfel jest odbiciem Twojego układu nerwowego.*

# Anatomia rozmowy, która domyka

Dobra rozmowa to nie improwizacja i nie wykład o produkcie. To prowadzenie — masz mapę i wiesz, dokąd idziesz. Nie skrypt do recytowania (to słycać natychmiast), tylko sześć etapów, przez które przechodzisz naturalnie. Nazywam tę mapę **Elite Closer Framework**.

## 1 OTWARCIE I KONTRAKT

Budujesz ramę i atmosferę. Ustalasz wprost, jak będzie wyglądać rozmowa — żeby nikogo nie zaskoczyło, że najpierw są pytania.

## 2 DIAGNOZA

Serce rozmowy. Pytasz, słuchasz, schodzisz do palącego problemu. Mówisz 30%, słuchasz 70%. Tu rozstrzyga się wszystko — nie na końcu.

## 3 MOST

Łączysz to, co odkryłeś, z tym, co dla tej osoby możliwe. Pokazujesz lukę między „gdzie jest” a „gdzie chce być”.

## 4 RECEPTA

Pokazujesz tylko to, co rozwiązuje JEGO problem, łącząc każdy element z tym, co sam powiedział. Jak lekarz: lek pasuje albo nie pasuje.

## 5 PRÓBA I DECYZJA

Cenę podajesz z pewnością, bez „eee”, bez przepraszania — a potem milczysz. Spokojnie prowadzisz do następnego kroku. Nie wciskasz.

## 6 PO DOMKNIĘCIU

Robota nie kończy się na „tak”. To moment, w którym buduje się zaufanie, polecenia i kolejne prowizje.

Zauważ: pięć z sześciu etapów dzieje się, **zanim** w ogóle mówisz o rozwiązaniu. To nie pomyłka. To cała tajemnica. Sprzedaż wygrywa się w pytaniach, nie w prezentacji — kto za szybko przeskakuje do oferty, ten przegrywa.

# Liczby: ile i jak szybko

Za tym fachem stoi matematyka, nie magia. Pokażę Ci to na prostym, przykładowym lejku — żebyś zobaczył mechanizm, a nie obietnicę.

20 umówionych rozmów w tygodniu

14 odbytych — show rate ~70%

3 domknięcia — close rate ~20% na start

~3 600 zł prowizji / tydzień

Przy ofercie 8 000 zł i prowizji 15% to 1 200 zł od transakcji — około 14 000 zł miesięcznie, z jednej oferty, na starcie. Liczby przykładowe.

## TRZY DŹWIGNIE, NA KTÓRE MASZ WPŁYW

### SHOW RATE

Ilu umówionych faktycznie się pojawia.

### CLOSE RATE

Ile rozmów kończy się sprzedażą.

### ŚREDNI TICKET

Ile wpływa z jednego domknięcia.

Podnieś jeden z tych wskaźników, a zarabiasz więcej przy tej samej liczbie rozmów. Kto zna swoje liczby, ten wie, co poprawić. Kto ich nie zna, ten zgaduje.

### UCZCIWIE O CZASIE

Pierwsze tygodnie to nauka — często zero albo pojedyncze domknięcia. Miesiące 2-3 to budowanie powtarzalności. Dopiero po setkach rozmów liczby robią się stabilne i rosnące. To nie jest „kliknij i masz 10k”. To praca na prowizji, w której wynik zależy od Ciebie.

# Dla kogo to NIE jest

Teraz muszę Cię trochę zniechęcić. Bo jeśli dotąd brzmiało to jak „łatwe pieniądze”, to znaczy, że źle to napisałem. Prawda jest taka: **większość ludzi, którzy zaczynają closing, odpada w pierwszym miesiącu.**

Nie dlatego, że to nie działa — działa. Odpadają, bo to ciężki zawód, który codziennie testuje Twoją głowę. Usłyszysz „nie” więcej razy, niż usłyszysz „tak”. Będą rozmowy, po których poczujesz się jak idiota. Będą dni bez ani jednego domknięcia. Większość tego nie wytrzyma — wraca do tego, co znajome, i mówi sobie, że „to nie dla nich”.

I właśnie dlatego ci, którzy zostają, zarabiają tak dobrze. Gdyby było łatwo, robiliby to wszyscy i prowizje byłyby śmieszne. To, że jest trudno, jest Twoją przewagą — bo rynek eliminuje słabych za Ciebie.

#### TO NIE DLA CIEBIE, JEŚLI...

Szukasz magicznego przycisku bez pracy. Chcesz „przetestować” bez zaangażowania. Każdą decyzję musisz „skonsultować z kolegą” jako wymówkę. Liczysz na pasywny dochód i szybki zarobek.

#### TO DLA CIEBIE, JEŚLI...

Masz frustrację, która jest paliwem, nie wymówką. Decydujesz sam. Jesteś gotów przez kilka miesięcy być słaby, żeby potem być naprawdę dobry. Chcesz twardego fachu, nie kolejnej pigułki.

*Nie szukam każdego. Szukam ludzi, którzy wierzą w merytokrację  
— że zarabiasz tyle, ile realnie potrafisz zamknąć.*

# Twój pierwszy krok

Wiedza bez działania jest warta tyle, co jej brak. Masz teraz mapę — czym jest closing, dlaczego nie ryzykujesz kasy i czy jest dla Ciebie. Oto co możesz zrobić od zaraz.

## I ĆWICZ SŁUCHANIE JUŻ DZIŚ

W każdej rozmowie zadawaj jedno pytanie więcej, mów o zdanie mniej. To fundament całej reszty — i jest darmowy.

## II POZNAJ JEDNĄ STRUKTURĘ

Elite Closer Framework wystarczy. Nie po to, żeby go recytować — po to, żeby zawsze wiedzieć, gdzie jesteś w rozmowie.

## III TRENUJ W SCENKACH

Im więcej potu na treningu, tym mniej krwi w walce. Pierwsze rozmowy odbądź na niby — tam wolno popełniać błędy.

## IV NIE CZEKAJ NA IDEALNY MOMENT

On nie nadejdzie. Pierwsze rozmowy będą najtrudniejsze — reszta przychodzi z praktyką.

Ale mapa to nie to samo, co przewodnik. Sam straciłem miesiąc, ucząc się po omacku — po nocach, metodą prób i błędów, popełniając błędy, które ktoś mógł mi oszczędzić jednym zdaniem. Można szybciej: z kimś, kto tę drogę już przeszedł i dziś wdraża closerów na żywo.

### GRUPOWE · 90 DNI

Cała wiedza + cotygodniowe spotkania, feedback na żywo i dostęp do listy ofert. Wdrażasz się w grupie, pod okiem — nie sam.

### MENTORING 1:1 · 90 DNI

Wszystko powyżej + sesje 1:1 na Twoich realnych rozmowach i osobista rekomendacja do sprawdzonych firm.

**Żelazna Gwarancja:** wynik albo przejmuję stery. Zasady warunkowe — wyjaśniam je na rozmowie kwalifikacyjnej.

NASTĘPNY KROK

Umów rozmowę kwalifikacyjną

[TWÓJ LINK / STRONA](#)

Przewodnik ma charakter edukacyjny. Liczby są przykładowe i nie stanowią obietnicy zarobków — wynik zależy od włożonej pracy, oferty i tempanauki. Gwarancja ma charakter warunkowy; jej zasady wyjaśniam na rozmowie kwalifikacyjnej. © Elite Closer Academy.