

SANDLER®

**Šefe, imao sam odličan sastanak-
kupac će da razmisli !**

Dragan Vojvodić



Šefe, imao sam odličan sastanak–kupac će da razmisli!?!



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Scenario:

Profesionalac prodaje je zakazao sastanak sa potencijalnim kupcem. Pre odlaska, njegov direktor prodaje radi kratku analizu: *Petre, da li si se pripremio za sastanak? Naravno, odgovori Petar. Pregledao sam sajt kompanije, raspitao se malo o njima, otišao na sajt NBS i video da nisu u blokadi...sve u svemu, dobra firma.* Direktor prodaje je očigledno zadovoljan Petrovom pripremom. I, kako se to uglavnom i dešava, sastanak se završava sa *ćućemo se, razmislićemo, pošaljite nam neku ponudu...* Direktor pita Petra: *Kako je prošao sastanak?* Petar optimistično odgovara da je zadovoljan i da sagovornik treba „još malo da razmisli“. Međutim, u dubini duše Petar zna šta to znači!

Analiza: Petar prodavac kao i njegov direktor su u očiglednoj zabludi šta jedan od drugog mogu da očekuju. Ali se postavlja pitanje: na osnovu čega direktor očekuje drugačije ishode kada već unapred očekuje predvidive ishode? Odgovor je u našem *ego stanju Dete* koje ne voli da čuje istinu–ono želi *Srećne uši*. Prodavac koji je opterećen planovima, većinu svog vremena provodi u ego stanju Dete. I ako smo emotivni, nećemo biti u mogućnosti da vidimo istinu crvenom bojom koja nam prolazi pored nosa. Petar je uradio sve kako treba: proverio firmu na internetu, raspitao se okolo, proverio da li je bila u blokadi itd. Što je i njegov direktor potvrdio, ali gde je onda problem? Postavite sebi uvek pitanje pre odlaska na sastanak: *ako ja ulažem energiju, vreme, resurse firme, znanje i emocije (jer imam očekivanja), šta će moj sagovornik uložiti u razgovor?* Setite se da se prodajni razgovori obično ne vode na istom nivou posvećenosti, jer je nama mnogo više stalo da prodamo nego njima da kupe! I da bi sastanak imao isti nivo posvećenosti, šta će onda moj sagovornik uložiti na sastanku? Ne zaboravite mudrog Sun Cua koji kaže: *da je svaka bitka dobijena pre početka bitke! Ali kako je dobijena pre početka bitke?* Pa, odličnom pripremom generala. Ali kakvom pripremom? Pa, zar se i Petar nije pripremao???

Pre nego što *Dete* u vama pojuri na sastanak, stopirajte ga ego stanjem *Odrasli* i postavite mu pitanja: *Da li je sagovornik kvalifikovan da odem kod njega? Šta želim da postignem sastankom? Ako ja uložim vreme za sastanak, šta će on uložiti? Da li sam se obezbedio već na telefonu, da neću čuti već predvidiv ishod: razmislićemo? Da li je sagovornik upoznat šta ćemo pričati kada se budemo videli i kako da mu pomognem da se pored mene oseća dobro, jer je to prvi preduslov da napravimo saradnju i to je ISKLJUČIVO moja odgovornost?* Dakle, ova pitanja će Vam pomoći da imate mnogo veću predvidivost ishoda i kontrolu razgovora.

Upamtite: pre odlaska na sastanak, **kvalifikujte šansu. Ako Vam se svakisastanak čini kao šansa, to znači da možete imati velike probleme u prodaji a to znači da ste emotivni u razgovoru.**

Dete ne može da vodi razgovor.



Dakle, svi vi koji čitate ove tekstove, možete se zapitati: Zašto nam nekad ne pokažete neko rešenje? I to je potpuno opravdano vaše pitanje. Međutim ne zaboravite, da **Ne možete naučiti dete da vozi bicikl na seminaru!**

Često je za eliminaciju ovakvih i drugih problema u tradicionalnoj prodaji potreban prazan um: *Učitelju, šta je to učenje? Hm, reče učitelj i uze šolju u kojoj je stajao čaj. Stavi je pod vodu i u jednom trenutku voda počne da se preliva preko šolje: Ovo je pun um, natrpan svim i svačim. Zatim isprazni šolju i počne je ponovo puniti vodom: ovo je učenje! Treba nam prazan um.*

Da biste rešili probleme kako kvalifikovati sagovornika, kako unapred znati da li treba ići na sastanak ili ne, kako pomoći sagovorniku da vam nikad više ne kaže: *ćućemo se, razmislićemo...* potrebno je da ispraznite um od svih učenja koje ste imali do sada o prodaji. Mi to zovemo: Mentalno smeće i ono postoji u nama od rođenja pa se skupljalo roditeljstvom itd. To mentalno smeće nas sabotira u krajnjim rezultatima preko našeg razmišljanja i našeg ponašanja. Sve tradicionalne treninge prodaje kojima ste bili izloženi samo su pogoršavali vaše stanje jer su vas punili raznoraznim stvarima skidanim sa interneta dok je vaš Guts (na engleskom-petlja ili hrabrost) govorili da to nema smisla. Dakle, koliko puta ste bili na treninzima prodaje gde ste imali osećaj da vi treba da predajete a ne neko ko već to radi!

Upamtite moćno dinamičko pravilo: *Vi niste u poslu prodaje, Vi ste u poslu sa ljudima! Samo onoliko koliko budete poznavali ljude i pomagali im da se dobro osećaju pored Vas, toliko će Vam džepovi biti puni.*

Dragan Vojvodić
CEO, Sandler Srbija
+381 63 7722 122
www.go.sandler.com/serbia
dragan.vojvodic@sandler.com

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

SANDLER (stilizovano) je registrovani zaštitni znak kompanije Sandler Systems, LLC.

www.go.sandler.com/serbia

