

SANDLER®

AKO JURITE VELIKE SLONOVE, MOŽETE BITI POVREĐENI!

Dragan Vojvodić



Ako jurite velike slonove, možete biti povređeni!



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Šta će se desiti ako prestanem da jurim potencijalno velike klijente? Da li smem tako nešto sebi da dozvolim? Ovo su pitanja koja sebi često postavljamo, zar ne?

Hm, za sve one koji jure velike slonove, želim da podelim nekoliko velikih rizika u koje mogu lako da uđu:

1. **Prodajni ciklus može biti jako dugačak i naporan** i ako ne znamo kako da kvalifikujemo šansu, bojim se da se možemo iscrpeti i fizičko ali i emotivno. Ovo poslednje je mnogo važnije jer ćemo početi da menjamo stav o sebi, tržištu kroz razne izgovore i vremenom postajemo neupotrebljivi.
2. Ako želimo da ostvarimo plan prodaje koji svako ima, ulazimo u ogroman rizik jer **nećemo biti u dobroj pregovaračkoj poziciji**. Zašto? Zato što nas je strah da ne izgubimo klijenta i tada stavljamo veliki pritisak na sebe – moram da dobijem posao. Ne zaboravite da profesionalci imaju alternative, amateri u ruletu sve stavljaju na crveno!
3. Ako se oslanjate samo na slonove, **nećete imati dovoljan broj sastanaka** da isprobavate nove strategije i taktike u pregovaranju. Zašto? Zato što ćete se plašiti da ne izgubite klijenta i ako razumemo antropološki i dinamički čoveka, mi ćemo u toku dana uvek raditi stvari u kojima se osećamo dobro i sigurno. Međutim, naš rast i razvoj se zasnivaju upravo na probijanju granica i postavljanju teških pitanja. **Zapamtite Sandler pravilo: Na klijentima se nikad ne vežba!** Kvalitet prodajnog sastanka koji ćete imati jednak je nivou uložene energije i vremena u vežbanje do tog sastanka. Tačka!
4. **Propustićete neverovatnu priliku da dobijate preporuke**. Uspeh u prodaji se temelji na klasičnom i vrlo jednostavnom zakonu (možda je i zbog toga upravo složen): Pitajte sebe: da li sam sposoban da mesečno razgovaram sa 40, 30, 20 kvalifikovanih novih ljudi? Upamtite reč: kvalifikovanih, jer nije svaki sastanak vredan da se i ode na njega. Profesionalac prodaje koji ima dosta sastanaka mesečno je naučio da „jaše veliki talas“, i da ostane na njemu. Ovo znači da je naučio da traži preporuke. Kako to izgleda: *g-dine Petre, bez obzira da li ćemo vi i ja danas dogovoriti posao, ukoliko vam razgovor samnom bude prijatan, da li bih mogao na kraju sastanka da vas pitam da li ovo što ja radim može imati koristi za neke vaše poslovne prijatelje?*

Dragi čitaoci, neka vam ovaj dijalog bude mali poklon od mene kao autora i trenera. Isprobajte ga odmah i javite mi kakav je ishod bio. Napomena: ako se budete premišljali da ga upotrebite, to je iz razloga vaših uverenja jer Roditelj u nama, našem Detetu kaže: u društvu starijih se ne razgovara! Ali samo hrabro.



5. I za kraj, verovatno najvažnija lekcija: **što više velikih slonova jurite, to je veća visina za emotivni pad!** Teško se oporavljamo kada saznamo da smo izgubili klijenta zbog 2% razlike u ceni u odnosu na konkurenciju. Međutim ne zaboravite još jedno odlično *Sandler pravilo*: *Ne možete izgubiti ono što niste ni imali!*

Ovo je važno jer mi prodavci smo skloni da stavljamo sebi breme odgovornosti: *Izgubio sam kupca!* Koliko puta ste sebe uhvatili u ovoj zamci? Ne radite to sebi.

Dakle, pitajte sebe šta vam donosi najveći gotovinski tok u vašoj prodaji? Zatim napravite plan kako da imate što više sastanaka (verovatno najveća noćna mora za sve ljude iz prodaje ali i za vlasnike i direktore jer sastanci ljudi iz prodaje, njima donose slatke dividende i bonuse), i krenite da kvalifikujete i idete na sastanke koji imaju predvidivost pozitivnog ishoda.

Za velike slonove moramo imati netradicionalne strategije i taktike, moramo imati emotivnu stabilnost i moramo znati kako se pregovara sa predsednikom koji sedi na slonu, jer ako nismo isti, izbaciće nas napolje.

Želim vam dobru prodaju,

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

Ozbiljan trening za ozbiljne ljude!

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

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

www.go.sandler.com/serbia

