

SANDLER®

**AKO JE SVAKI SASTANAK
ŠANSA ZA PRODAJU,
TO JE OZBILJAN PROBLEM!**

Dragan Vojvodić



AKO JE SVAKI SASTANAK ŠANSZA ZA PRODAJU, TO JE OZBILJAN PROBLEM!



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija
Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Na jednom treningu, profesionalac prodaje mi se pohvalio kako trenutno u svesci ima preko 24 zapisana kontakta sa nedavnih razgovora. Pitao sam ga koliko je tih sagovornika kvalifikovano da uopšte budu zapisani u svesci? Pogledao me je čudnovato pa iz odbrane je rekao: Pa, svi su kvalifikovani. A kako znaš da su kvalifikovani? Pa, rade za dobre kompanije koje su solventne. A i rekli su da im pošaljem nešto na mail i da treba dodatno da razmisle jer im se dopada moj proizvod!

Setih se reči mog učitelja: ***Ako ti se svaki sastanak čini kao šansa za prodajom, bićeš i gadnom problemu!***

Što više zapisanih nekvalifikovanih kontakata u svesci, veća je šansa za emotivni pad. Zašto? Zato što ljudski mozak teži ka dve stvari u toku dana: da izbegava neprijatne stvari i radi stvari u kojima se oseća sigurno i udobno. Ako imamo nekvalifikovane kontakte, izbegavaćemo da radimo dnevno produktivno ponašanje tj, da zovemo nove nepoznate ljude jer ćemo automatski raditi stvari u kojima se osećamo prijatno a to je zvanje i smaranje postojećih kontakata: čekam da mi se javi, zvaću ga od ponedeljka, zovem da proverim da li ste odlučili nešto...Zašto ćemo zvati postojeće: zato što je lakše! Ako trebate da imate zapisane kontakte neka to onda budu kontakti koji su rigorozno **kvalifikovani** sa vaše strane, jer ako se nadate nečemu, bolje da se nadate kontaktima sa **Jasnom i Predvidivom Budućnošću**, jer u protivnom što više kontakata je veća visina za pad. U tom slučaju kreirate obrazac uverenja koji kontroliše obrazac ponašanja koji je negativan.

Dakle, prosečan direktor prodaje će da kaže prodavcu: Koliko si danas pozvao ljudi? Ovaj će reći 10. A koliko si prodaja napravio? Pa, „ovaj ništa. Direktor: Šta, pozvao si 10 ljudi i nijednu prodaju nisi napravio. Pa šta vi radite? Ali ovo je JAKO POGREŠNO i većina kompanija dozvoljava da im direktori prodaja ovako „stimuliše“ prodavce. Testirajte vaše menadžere i pitajte ih da vam pomognu koji su to parametri koje bi trebalo da znate šta je kvalifikovan ili diskvalifikovan sastanak. Jer vreme ne radi za nas, vreme je protiv i ako se svaki sastanak čini kao šansa, radimo nešto veoma pogrešno.

___Direktor_____

_____Prodaja_____

Nemaju isti način rada i ne razumeju se.



Dakle, pretpostavimo da su prodavac i direktor prodaje tretirani Sandler Sistemom prodaje. Kako to izgleda: Ako je prodavac pozvao 10 ljudi, direktor će ga pitati: Šta si uradio danas? Prodavac će odgovoriti: Nijedna prodaja. Nisu bili kvalifikovani, upitaće direktor? Da, svi su diskvalifikovani. Direktor neće okriviti prodavca jer obojica imaju isti Sistem prodaje i znaju da je prodavac dobar ali kontakti ne valjaju. Direktor će reći: Dobar posao. Paradoks: prodavac nije ništa prodao a direktor ga je pohvalio! Ne smemo dozvoliti da urušavamo nečiji osećaj sopstvene vrednosti jer automatski urušavamo njegove performanse a loše performanse stvaraju loše rezultate koje dodatno korodiraju loše mišljenje o sebi.

Sledeći dan, prodavac je ponovo pozvao 10 kontakata. Direktor: Šta si uradio danas? Hm, od 10 poziva, 6 je kvalifikovano za sastanak, 2 se nisu javili a 2 su diskvalifikovani. Da li sada direktor može da bazira budući gotovinski tok prodaje na ovim informacijama? Naravno da može, jer ne zaboravimo Sandler Pravilo: Moram znati pre početka sastanka, da li postoje osnove da ću biti plaćen unapred.

-----Direktor i Prodaja-----

Tretirani su istim Sistemom prodaje i sada se razumeju. Sada direktor zna kako da pomogne ljudima a prodaja zna da ih direktor razume. Ovo predstavlja razvoj prodajnog tima.

Zato, ne idite na nekvalifikovane sastanke, moramo znati od koga možemo uzeti novac a od koga gubljenje vremena.

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

