

SANDLER®

**Ako kupujete trening
prodaje na svoju ruku,
verovatno ćete pogrešiti!**

Dragan Vojvodić



Ako kupujete trening prodaje na svoju ruku, verovatno ćete pogrešiti!



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Poštovani klijenti i prijatelji sa mreže, pred vama je intervju koji sam dao za vodeći časopis u FMCG industriji i imao sam želju da ga podelim sa vama.

Instore: Šta znači biti nekome trener ili učitelj?

Dragan: Biti trener nekome znači promeniti mu neproduktivno ponašanje kojeg nije svestan ali oseća posledice a koje je kontrolisano od Stavova i Uverenja koja su formirana do 5-te god., života i pomoći mu da pravi novo-produktivno ponašanje koje je bolje.

Instore: Deluje kao nauka?

Dragan: Jeste. Trening prodaje se ne kupuje zbog povećanja prodaje, već zbog problema i uzroka koji sprečavaju povećanje prodaje. Firme troše novac na trening prodaje koji ne funkcioniše. Radnik jedne banke mi je iskreno rekao da je ocenio trening prodaje sa maksimalnom ocenom samo iz razloga jer ne želi konflikt sa HR-om, a važi i za njegove kolege. Direktor jedne filijale mi je rekao otvoreno da ne vidi nikakvu korist od toga. I svi znamo da je ovo istina. Koliko puta ste imali trening gde je trener bio zanimljiv, druženje odlično a katering na nivou ali gde ste na kraju shvatili dve stvari: da ništa niste naučili i da je vaše ponašanje ostalo isto? A onda će se odgovornost prebaciti na prodaju: *dobili ste trening sada se očekuju rezultati*. Ali ljudi se instinktivno brane. Čime? Izgovorima: *kriza je, ljudi nemaju para, drugi imaju bolje cene*. Zašto to rade? Zato što vam govore da ih primarno zanima da zadrže njihovo radno mesto jer ne mogu da ostvaruju planove prodaje. Na kraju, ovo je ljudski, jer ujutro ustajemo iz kreveta zbog porodice pa tek zbog firme. Ljudima treba pomoći da ostvaruju lakše svoje lične ciljeve a samim tim će i firma svoje. Jer čim jurimo planove firme, ne jurimo svoje a ponoviću: *mi ustajemo iz kreveta i idemo na posao zbog porodice i sebe*. Mudre firme su okrenule proces u korist ljudi. *Trening se ne kupuje zbog povećanja prodaje, već zbog dubokih problema i uzroka koji sprečavaju prodaju!*

Instore: Kako se onda kupuje trening?

Dragan: To je dobro pitanje. Firme obično kupuju trening preko zahteva za ponudom. Recimo da imam zdrastveni problem i pošaljem zahtev u 10 lekarskih ordinacija sa opisom simptoma i tražim ponudu za terapiju i lekove i zahtevam da mi daju specifikaciju cena za lekove. Da li postoji dr koji bi tako nešto uradio? Ako bi tako nešto i uradio, značilo bi dve stvari: prvo, nedostaje mu novac i očajan je a drugo, ne radi u skladu sa etičkim i metodološkim principima profesije. Šta onda mislite o nekom ko Vam pošalje ponudu za treninge ??? U čijem interesu šalje ponudu – Vašem ili njegovom? Razmislite o ovome!

Instore: Shvatam, defanzivno se ne kupuju rešenja!

Dragan: Tako je. Mi u Sandleru, često kažemo: *dozvolite nam da Vam pomognemo kako da kupite trening, jer ako to radite na svoju ruku, verovatno ćete pogrešiti*. Mi ne možemo sebi da određujemo terapiju jer smo emotivni i subjektivni. Zato su firme i frustrirane zbog treninga koji ne daju rezultate a ako su iskrene prema sebi, najveći problem je njihov način kupovine.

Instore: Zašto misliš da je tradicionalni način prodaje prevaziđen?

Dragan: Rekao bih pre da je vrlo mučno koristiti ga. Hajde da pitamo čitaoce da li osećaju ove simptome kod svojih ljudi u prodaji: *Ucene konkurentskim ponudama i popustima, trošenje vremena na izradu ponuda za koje znamo da unapred idu kod konkurencije na sto*, Izgovori kao na primer: *ćućemo se, razmislićemo, pošaljite nam neku ponudu, Besplatno Savetovanje gde me je iskoristio za informacije, a na kraju uradio posao sa drugim ili je ušao u program Zaštite Svedoka-više se ne javlja na tel?* Ovo su samo simptomi- problem je nešto dublje, ali šta su uzroci? Ovo su bolni problemi koje kompanije ne mogu same da reše. Pogledajte reč ODGOVORNOST, ako bi smo je presekli negde, gde bi to bilo?

Instore: Kod ODGOVOR.

Dragan: Tako je. Odgovornost znači biti sposoban dati odgovor koji ti neko postavlja. To može biti i patnja gde život zahteva naš odgovor na patnju, ili u radu u prodaji. Ako nemamo odgovore već izgovore, kažemo da smo neodgovorni. To ne znači da smo loši ljudi koji ne vole kompaniju, već što ne znamo KAKO da radimo drugačije. Sandler Trening uči ljude kako da budu odgovorne osobe. Ali prodavci i ostali moraju da nauče KAKO da budu odgovorni prema sebi prvo pa tek prema kompaniji. Jer ako su neodgovorni prema sebi, biće i prema firmi. Ozbiljna mala, srednja i velika preduzeća traže Sistemska Rešenja jer smanjuju rizik poslovanja a povećavaju kontrolu prihoda. Sandler sarađuje sa takvim organizacijama.



Instore: I za kraj, ukratko nešto o tebi?

Dragan: Već 7 god se školujem u najboljoj konsultanstkoj kući na svetu-Sandler Trening, Baltimore. Bavim se Ljudskom Dinamikom, naukom o ljudskom ponašanju. Kod prof Križe Katinića dr.spec neuropsihijatrije, izučavam Logoterapiju koja je zatvorenicima u Aušvicu pomogla da prežive-*nije važno šta mi se dešava već moja sloboda izbora-odgovornost za sopstveni život*. Zar nismo pričali već o tome? Ljudi su pali na konceptualnoj strani, a mi ih učimo tehnikama. Uspeh u prodaji ili životu nema veze sa tehnikama, već onim što mislimo o sebi a to određuje kakve tehnike koristim. Ako želite veću prodaju, pomozite ljudima da bolje misle o sebi, ali ko može moje ljude da nauči tome?

Ljudi su pali na konceptualnoj strani, a mi ih učimo tehnikama. Uspeh u prodaji ili životu nema veze sa tehnikama, već onim što mislimo o sebi a to određuje kakve tehnike koristim. Ako želite veću prodaju, pomozite ljudima da bolje misle o sebi, ali ko može moje ljude da nauči tome?

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

