

SANDLER®

Carevo novo odelo ili ko koga laže?

Dragan Vojvodić



CAREVO NOVO ODELO ILI KO KOGA LAŽE?



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

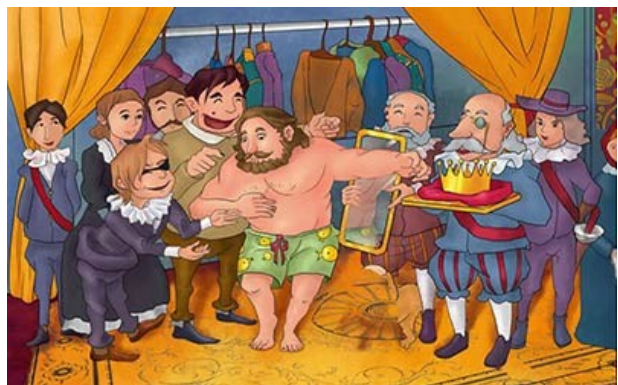
Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Razgovaraju dva prodavca: „Kako ti se čini ovaj seminar prodaje? Ma, daj sve smo ovo već sami znali! Ništa novo nisam čuo što već ne znam! Ništa konkretno da čujem! A, jesi li primetio kada treneru postaviš pitanje, kako izbegava odgovore: Popričaćemo kada se završi čas...Ali ako ništa drugo, bar smo se odmorili dva dana od posla! Ali mogu ti reći da su se ovi naši otvorili za katering i smeštaj! Onaj zatiborski sir i kulen je odličan! I, naravno druženje je bilo fantastično! Ma, samo napiši u onom upitniku sve petice kao ocenu samo da nas ne smaraju!

Da li plaćate treninge da bi ljudi zapamtili sir i kulen?

I tako se kompanijski novac troši na staromodne i već viđene i dosadne treninge ali niko ne haje za tim mnogo jer to nije naš novac. Prodavci će biti nezadovoljni jer ništa nisu naučili, HR stručnjacima će se servirati da je trening bio dobar ili interesantan: *ima tu interesantnih stvari*, najčešća je reakcija ali u dubini duše svi znaju istinu. Kao car koji je tražio vrhunsko odelo i kada su mu rekli da je to nevidljivo odelo i nešto najlepše što postoji. I od straha, rulja je aplaudirala i „divila“ se caru dok je jedan mali dečak, neopterećen društvenim normama uzviknuo: *Hej ljudi, pa ovaj je go!*

Da li smo u strahu samo da ispunimo kompanijsku normu ili je potreban mali dečko da postaviti hrabro pitanje: *Drage kolege iz prodaje, vi od kojih svi mi primamo plate, da li ste vi zadovoljni vašim platama? Ako niste a sigurno je da niste, kako možemo da vam pomognemo da budete bolji u tome?*



Da li smo licemerni prema našim kolegama u prodaji koji odlaze na teren, razgovaraju sa raznim profilom ljudi, zadovoljnim i frustriranim i koji moraju da trpe sve te ljude kako bi napravili prodaju? Kako pomoći kolegama u prodaji da se osećaju dostojanstveno u razgovoru sa kupcima jer ne zaboravimo da je prodaja savršeno mesto da se odrekemo ličnog dostojanstva zbog novca? Neko će reći da mi nemamo takve situacije, ali sami sebe ne možemo da lažemo!

Kako pomoći kolegama u prodaji da počnu da dostižu svoje lične finansijske ciljeve u kompanijama gde su zaposleni, jer ako u tome nisu dobri, počće da se osećaju loše što dalje dovodi do tihe frustracije i nezadovoljstva a pošto je čovek emotivno biće, on će tražiti kompenzaciju emocija tako što početi da traži drugi posao. Ali i dalje će biti u zabludi da ga tamo čeka nešto bolje, jer svoj lični Sistem vrednosti prenosi u sledeću kompaniju. I kada bude došao na razgovor za novu kompaniju, pričaće kako je u prethodnoj držao 50% tržišta i kako je bio sjajan ali mu je šef bio problem, nisu ga razumeli itd...Ali u dubini duše mi sami znamo da se krećemo opet horizontalno, idemo na isti nivo jer nas naš sistem uverenja nepogrešivo vodi tamo!

I, zato je na nama odgovoran zadatak: Ko sme i može da stane pred moje ljude i da im na kratkoročnim dosadnim i pomalo uvredljivim treninzima prodaje zbog njihovog sadržaja, stavlja šargarepu na dugačkom štapu obećavajući stvari u koje ni sami predavači ne veruju?

Ali, biti trener ima svoju duboku naučnu, etičku i moralnu notu: *Kao trener trebam da pomazem nekom da promeni ponašanje koje utiče na promenu ličnih uverenja i stavova a stav je upravo taj koji daje podršku tehnikama.* Ali ko je taj koji to zna i koji može da mi pomogne? Ako taj neko postoji, rado ću ga slediti!

Postavimo sebi pitanje: Šta ću ja lično da uradim za sebe kako bih počeo da dostižem svoje lične snove?

Ako Novak Đoković od tenisa hrani svoju porodicu jer je to njegova veština, koliko Novak dnevno trenira veštinu kojom hrani porodicu? Verujem da se slažemo da vežba minimum dva puta dnevno. Ako je veština kojom hranim porodicu prodaja, koliko puta dnevno vežbam veštinu kojom hranim porodicu? Neko će reći: *pa nama kompanija organizuje treninge kvartalno, godišnje....* Da li sad shvatate koliko su stvari postavljene naopako! Odlazite na seminare ili kratkoročne treninge očekujući pilulu koja će nam pomoći da ostvarimo svoje snove i ciljeve?

Zapamtimo svi: Nivo uverenja koji trenutno imamo o sebi, direktno određuje koliko novca zarađujemo. Tačka!

I zato se svi tradicionalni treninzi koji su postali predvidljivi kod kupaca svode na jeftine tehnike zatvaranja prodaje, postavljanje manipulativnih pitanja i slično. Ali, uspeh u prodaji je pre svega konceptualna stvar a ne tehnička! I zato mnoge kompanije plaćaju razne treninge koje ne leče pravi problem, već samo simptome i onda nastaje prebacivanje odgovornosti: *Dobili ste trening prodaje koji nije jeftin i sad očekujemo....Ali, prodavci su naučeni da je njihov primarni interes da hrane porodice i učiniće sve da tako i ostane i u nedostatku rezultata, najbolja strategija jeste vraćanje odgovornosti: konkurencija ima bolje cene, tržište je palo, ljudi nemaju para, skupi smo, nedostaje novca za marketing itd.* I, da se razumemo, ovo je ispravno razmišljanje ljudi. Ne možemo više voleti kompaniju od porodice. Ljude u prodaji opterećujemo kompanijskim targetima ali zašto bi prodavce bilo briga za kompanijske targete ako nisu ispunili svoj-lični! I to je normalno razmišljanje. I tu nastaje problem sa neusaglašenim očekivanjima: Menadžment firme očekuje rezultate ali prodavce nije briga za firmu dok ne ispune lične rezultate. Ali, verujte nam iz iskustva, kompanija koja je dovoljno mudra da shvati da samo ako pomogne prodavcima da dostižu lične ciljeve, automatski dostižu i kompanijske! I to je ono pravo! Ali to se ne uči na seminarima ili....? Zato, pomozimo ljudima koji nam zarađuju plate da se bolje osećaju i imaće i bolje dnevno produktivno ponašanje a vi realno očekivanje za dizanje prodaje na viši nivo.

Dragan Vojvodić

Trener iz oblasti Ljudske dinamike

+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

