

SANDLER®

Da li osećate unutrašnji konflikt?

Dragan Vojvodić



DA LI OSEĆATE UNUTRAŠNJI KONFLIKT?



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

Šta je uloga terapeuta u radu sa pacijentima?

Da bismo na ovo pitanje kvalitetno odgovorili, postavimo drugo pitanje: Zašto ljudi kao dinamička bića osećaju stres i frustraciju? Zato što nemaju kontrolu nad situacijama u životu i zato što misle da nemaju slobodu izbora. Ljudi koji osećaju patnju, osećaju zapravo da im je manevarski prostor sužen, da su stišnjeni i da nemaju alternative. Zadatak terapeuta je onda da pomogne sagovorniku da shvati da je njegov manevarski prostor mnogo veći nego što on misli.

Šta je onda uloga trenera prodaje u radu sa ljudima?

Jednostavno rečeno da poveća manevarski prostor kod klijenta (direktor prodaje, prodavac...), da im pomogne da shvate da imaju prostor za koga nisu ni svesni da postoji. Da uvek imaju slobodu izbora i da postoje alternative. Kad shvatite da imate slobodu izbora i alternative vi dobijate sigurnost, samopouzdanje i osećate ključnu stvar u rešavanju stresa i frustracije – kontrola kako nad sobom, a onda i nad situacijom.

Kada ljudi iz prodaje osećaju nedostatak alternativa: Kada ih kupci ucenjuju popustima ili konkurentskim ponudama, Kada se osećaju kao Besplatni Savetnici – urade sve što je neko tražio i posle silnog vremena, energije i emocija shvatimo da je kupac dao posao konkurenciji, Kada ne znaju kako da skrate prodajni ciklus, kada troše sate na pravljenje ponuda, a znaju da je sve to uzaludno, Kada su pali sa uverenjima i stavovima da je teško, da ljudi nemaju para i da je tržište palo. Kada nam treba više novca u kućnom budžetu ali ne znamo kako da zakažemo više sastanaka i napravimo sebi šansu da nas neko vidi... Svi ovi problemi koji se svakodnevno dešavaju ljudima iz prodaje nagoveštavaju svakodnevni stres i frustraciju jer u nemanju alternativa, sužava se manevarski prostor i samim tim osećamo pritisak prvo od šefova koji traže rezultate a onda i unutrašnji što ne znamo kako da odgovorimo na stres. Pitanje je više za rukovodioce: Kako mislite da na vaše prodavce koji osećaju ove stvari, sručite razne tehnike prodaje i komunikacije neakvim tradicionalnim i već predvidljivim treninzima kada su vaše kolege psihološko-životno ugroženi? Jednostavno osećaju teskobu? Naše iskustvo u Predsedničkom Klubu je pokazalo da ljudi ne omanjuju sa rezultatima zato što su loši ili nemaju motivacije, već isključivo što nemaju Sistem za prodaju! Prepušteni su sami sebi.

Međutim, pogledajmo i svetliju stranu.

Ljudi koji su naučeni da uvek imaju alternativu- slobodu izbora i samim tim osećaju da imaju kontrolu u prodajnom razgovoru, ne osećaju stres i frustracije jer znaju da za njih postoji čitavo manevarsko polje koje je neiskorišteno. A to je Sistem za prodaju.



Takvi prodavci znaju da kvalifikuju šansu i kome će posvetiti vreme i energiju, Znaju unapred da li će biti plaćeni za vreme koje izdvajaju za sastanak, Znaju da će ponudu poslati isključivo nekom ko se kvalifikovao, a ne da njegova ponuda ode prvo kod konkurencije na sto kako bi ga ponovo kasnije ucenjivali konkurentskim cenama, Takođe znaju šta dovodi do Besplatnog Savetovanja i zašto je to najgora bolest u prodaji, i naučili su da se na početku razgovora dogovore sa kupcem da li će kupac kupiti njegov proizvod ili ne.

....Jednostavno ovakvi prodavci su naučili kako čovek funkcioniše kao Dinamičko biće i shodno tome kako da upravljaju njihovim i sopstvenim očekivanjima koja predstavljaju prvi i osnovni oblik frustracije u životu i prodaji. Naš savet iz Predsedničkog Kluba: naučite sve što možete o Ljudskoj Dinamici i imaćete mnogo lakše prodaje, jer ne zaboravite: Vi niste u poslu prodaje – Vi ste u poslu sa ljudima. I samo koliko razumete druge ljude, oni će Vas nagrađivati i stavljati Vam novac u Vaš džep!

Vaš,

Dragan Vojvodić
CEO, Sandler Trening Srbija
www.go.sandler.com/serbia
dragan.vojvodic@sandler.com

PRETVORITE ZNANJE U INSTINKT!

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

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

www.go.sandler.com/serbia

