

SANDLER®

Da li volite svoj odraz u ogledalu?

Dragan Vojvodić



Da li volite svoj odraz u ogledalu?



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Nekada davno dok sam još radio za korporacije tj, za jednu veliku nemačku automobilsku kuću, kupci su nas redovno ucenjivali konkurentskim ponudama, popustima, zavlačili nas za odluku. Uradimo tonu *Besplatnog Savetovanja*, a on posle izbegava da se javi na telefon, zatraži mi popust i ja onako ushićen jer imam plan prodaje koji moram da ispunim, odjurim kod šefa da izmolim za nešto dok šef onako nevoljno jer se odriče dela profitne margine dozvoljava određeni popust u nadi da ću prodati vozilo. Vraćam se kod potencijalnog kupca i sav radostan mu kažem: *dobili ste dodatnih 5%*, u nadi da će me nagraditi

rečenicom: *Odlično kupujemo!*, umesto toga čujem: *Hvala vam puno, javićemo se sutra da još malo razmislimo!* I naravno šta se dešava? Kupac je ušao u program za **Zaštitu Svedoka** – postao je nedostupan, ne javlja se na telefon!! I pogađate dalje, završio je kupovinu kod drugog!

I onako postidjen sa srozanim samopoštovanjem i potpuno ogoljenim dostojanstvom jer sam se odrekao svoje „**vere i krsta**“ zarad prodaje, dobijam poziv od šefa: *Dragane, kada ide ovaj auto za isporuku?* I to je kraj, kako mene tako i mog šefa jer smo po ko zna koji put izgubili dušu zbog kupaca....

Ne znam koliko je vama ovaj scenario poznat, ali meni i mojim kolegama se stalno dešavao.

Da li znate šta smo shvatili vremenom? Da su kupci utreniraniji od nas prodavaca. Jednostavno imaju svoj Sistem koji predstavlja nerešiv kod ili enigm. A onda su počeli da nam dovode razne trenere iz prodaje koji su nekada radili za velike kompanije i sada su došli kod nas da nas nauče kako se prodaje. I na svim tim treninzima kada sam postavljao pitanje: „*Karl, kako da ne budem Besplatni Savetnik gde me kupac isisa za informacije i ponudu i završi posao sa drugim?, kako da ne dajem popuste da bi zatvorio prodaju?, kako da skratim prodajni ciklus?, kako da znam da kvalifikujem kupce, kako da se ne odričem ličnog dostojanstva i još mnogo toga, njegov odgovor je bio: Napravi vrhunsku prezentaciju, pokaži mu snagu brenda i on će poželeći da kupi kod tebe*“???!!!! Da li možete da osetite tu gorčinu i bes zbog neuzvraćenih očekivanja gde vam neko daje odgovore u koje ni sam ne veruje a gde vam zdrav razum kaže da je to gomila gluposti jer smo to znali i bez njega! *Pa, to isto radi i moja konkurencija, šta da radim drugačije, bilo je moje pitanje*????

Kasnije sam promenio industriju i proveo izvesno vreme u bankarskom sektoru i sve je bilo identično: ljudi dođu po informacije i prezentaciju i kažu vam da ćete se čuti samo da još malo razmisle a vi ste se odrali od priče i dali prezentaciju života jer tako kažu u kompaniji... Isto je i u osiguranju, farmaciji, prodaji lekova, u građevinskoj industriji jer imam puno klijenata iz ovih industrija.

Dakle, postati majstor prodaje zahteva isti tip treninga kao i bilo koji profesionalac u fudbalu, atletici ili biti pilot vojnog aviona. Oni su svesni toga i plaćaju cenu svakodnevno. Plaćanje svakodnevne cene u vidu vežbanja, ponavljanja i rada sa mentorima se zove **kondicioniranje za uspeh**. Kondicioniranje zapravo predstavlja način življenja. Kondicioniranje predstavlja set određenih pravila koja bi trebalo da vas dovedu do uspeha. To su često i filozofska pravila ali uvek vrlo praktična.

Zašto je važno kondicioniranje za uspeh? Uzmimo jednostavan primer: Naši potencijalni kupci su uvek utreniraniji od nas prodavaca. Kako to osećamo? Hm, testirajte sebe na primeru: Kada zovete telefonom nepoznatu osobu i želite da zakažete sastanak kako bi ste prodali nešto, šta je prvo što čujete? Nismo zainteresovani, pošaljite nam ponudu, pustite nešto mail pa ako smo zainteresovani, *već radimo sa nekim...* Dakle, ko je utreniraniji, Vi ili potencijalni kupci? Bojim se da je odgovor kupci. Ali ko ih je naučio tome? Bojim se da smo to mi i naša konkurencija.

Postavite sebi iskrena pitanja: Da li ovakav nastup svakodnevno koristim? Da li me ovakav nastup dovodi do željenih rezultata? Analiza: Ako svakodnevno koristite isti nastup a očekujete drugačije rezultate, lagano ćete se naći u stresu. Ako se takve situacije i dalje ponavljaju, ulazite u frustraciju jer niste u stanju da kontrolišete situaciju. I to je osnovni uzrok stresa ljudi u prodaji, jer nedovoljno kontrolišu proces koji uglavnom vode kupci. Ako ste ikada bili na treninzima prodaje, i ako ste iskreni prema sebi videćete



da je svaki seminar sličan ili isti prethodnom, čija se „znanja“ vrte unazad 25 godina koja vas uče kako da još više pomažete kupcima da vas bolje kontrolišu i ucenjuju. Svaki seminar nudi nešto „posebno“ dok je u biti arhaično ponavljanje već dosadnih stvari. Skoro svaki seminar je konstrukcija raznih mudrih izreka, određenih rečenica koje je tamo neko rekao. Ali već posle par sati se i ne sećate više ničeg! U realnosti, svi ti kursevi i seminari mogu imati neki smisao, ali je najveći problem što su zastareli i dosadni. Uče vas stvarima koje kupci već odavno poznaju.

Vremenom sam od svojih učitelja naučio da **Živim da bih prodavao**, dok mnogi prodavci **Prodaju da bi živeli!** Ne znam kako vi razmišljate, ali ja sam upoznao mog učitelja Dejvida koga sam inače opisao u mojoj knjizi *Hraniti ego ili Porodicu* i koji mi je pomogao da se suočim sa svim mentalnim smećem koje sam vukao u svojoj glavi i počeo da kondicioniram sebe za uspeh.

Verovatno se kod kuće trudite da budete autoritet svojoj deci i da svojim ponašanjem trebaju da znaju da vrednuju određene stvari. Sigurno naša deca ne mogu dobiti baš sve što poželeva! Da li se isto tako ponašamo i sa kupcima???

Zašto deca moraju da zasluže a kupci dobijaju baš sve što poželeva na srebrnom poslužavniku?

Zašto nemamo isti stav u kući i sa kupcima? Onaj kome je kanal svesnosti otvoren on će reći: Tako je, problem je u meni. Onaj kome je kanal svesnosti zatvoren on će reći: Kupac ne zna šta hoće, ja sam uradio sve što je do mene, kupci stalno lažu kako zakazati sastanak kad je nemoguće...

Da li volite svoj odraz u ogledalu?

Ukoliko želite da kondicionirate sebe na uspeh i osećate da su vam se smučili uvek isti i već predvidivi scenariji i izgovori kod kupaca, ukoliko ste posvećeni sebi, svojim snovima i svojoj porodici i gde ste jedan od onih koji je gladan dobrog znanja i osećate da na tržištu ima dosta novca koji čeka da ga vi uzmete jer verujete da vam pripada, dođite na sledeći Executive Briefing koji organizujemo kod nas u Klubu. Dođite da saznate da li vas mentalno smeće odvlači od uspeha i tera na konstantne izgovore da je teško, ljudi nemaju para, nedostaju sredstava za marketing budžet i slično. Dođite da se suočite sa samim sobom. Možda nije prijatno ali verujte nam vredeće.

Ovo je samo za one koji veruju da nemaju 10 godina iskustva u prodaji već možda samo jednu koju su ponavljali svih narednih 10. Ako ste takav, očekujem vas!

Dragan Vojvodić
CEO Sandler Srbija
+381 63 7722 122
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

