

SANDLER®

David Sandler i njegovih 49 Bezvremenih Principa Prodaje

Dragan Vojvodić



David Sandler i njegovih 49 Bezvremenih Principa Prodaje



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

David Sandler, čijim učenjima i principima učim sve one žedne i hrabre kojima su se smučili dosadni i već viđeni treninzi prodaje i koji su u Novoj godini postavili ciljeve prvo lične, posvećujem 49 Sandler Bezvremenih Principa Prodaje. Zašto sam odlučio da to uradim? Zato što duboko verujem da među vama koji čitate moje tekstove, ima ljudi **koji žive da bi prodavali**, za razliku od onih koji prodaju da bi živeli. I sam sam nekad radio za korporacije (i to vrlo velike) ali skoro niko me nikad nije naučio da radim pametnije i mudrije a ne teže. Od mene se isključivo očekivalo ispunjenje plana prodaje.

Kada bih postavljao pitanja šefovima zašto slati ponude koje će ići kod konkurencije na sto, oni su mi odgovarali da tako treba.

Svoje studente u President's Clubu učim da rade sve ono što drugi ne rade, da ne budu predvidivi i da nauče da Prodaju Danas a Savetuju Sutra. Zato sam odlučio da vam poklonim 49 Sandler Bezvremenih Principa Prodaje. Vi ćete čitanjem sami odlučiti, ali nešto što svako ko stremlji uspehu u prodaju, jednostavno morati imati na polici svoje biblioteke.

Dakle, počev od sledećeg ponedeljka, pa svakog sledećeg, možete očekivati po jedan objašnjen Sandler princip prodaje (ljudskog ponašanja). Pred vama su nabrojanih svih 49. Uživajte.

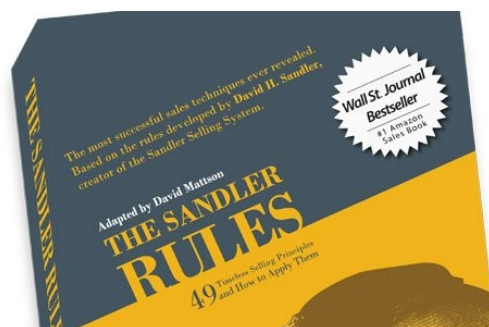
1. Da li vas je iko naučio kako da padnete?
2. Ako ne znate da koristite znanje o proizvodu u pravom trenutku, možete zažaliti zbog toga!
3. Zatvorite prodaju na početku a samo je potvrdite na kraju!
4. Nedopustivo je da čujete: Čućemo se, Razmislićemo, Pošaljite nam ponudu! Kako se branite od ovoga?
5. Nikada ne odgovarajte na nepostavljena pitanja.
6. Ne otkupljujte sutra od kupca ono što ste mu prodali danas.
7. Ne morate voleti da zovete telefonom nepoznate ljude – jednostavno samo ih pozovite!
8. Kada telefonirate, držite se pravila: reprogramiraj sagovornika na saradnju, diskvalifikuj ga ili zakaži sastanak.
9. Ko vam pomaže da prepoznajete neproduktivno ponašanje iz prodajnih razgovora, ili ga nesvesno i dalje ponavljate a očekujete bolje rezultate?

- 10.** Da li imate svesnost da je prospecting (eng. traženje kvalifikovanih sagovornika) srce i krv prodaje?
- 11.** Novac ipak raste na drvetu – drvetu preporuka – da li znate da berete?
- 12.** Na svako njegovo pitanje odgovorite pitanjem ili ste u problemu!
- 13.** Kako ćete znati da volite sebe – samo kada idete na kvalifikovane sastanke.
- 14.** Sagovornik koji Vas pažljivo sluša, neće postati vaš klijent.
- 15.** Najbolja prezentacija koju će neko dobiti od vas je ona koju nikad neće ni videti!
Nikada ne pitaj da li hoće da kupi – nateraj ga da se predomisli.
- 16.** Nemojte izgledati pametno pred potencijalnim klijentom, uplašićete ga!
- 17.** Svaki potencijalni kupac ima već svoju mentalnu sliku o vama i vašem proizvodu.
- 18.** Nemojte crtati po njoj bez njihovog odobrenja.
- 19.** Nikada ne pomaži sagovorniku da završi razgovor sa tobom.
- 20.** Edukovan sagovornik ne postaje klijent već vaše znanje koristi i protiv vas i konkurencije. Ne pomažite mu u tome!
- 21.** Prodaj Danas a Savetuj Sutra!
- 22.** Prezentuj proizvod ili rešenje samo ako si osigurao prodaju!
- 23.** Nauči da saznaš bolnu istinu odmah ili ćete sačekati na kraju kao razočarenje!
- 24.** Demonstracija znanja o proizvodu ili firmi plaši potencijalne kupce! Da li si svestan toga?
- 25.** Ako želiš da saznaš budućnost, postavljaš teška pitanja i saznaćeš je odmah!
- 26.** Naučite kupce da imaju pravo da vam kažu Ne i obožavaće vas.
- 27.** Ne možete nikom ništa prodati dok im ne pomognete da shvate zašto im treba!
Ali to je u sukobu sa prirodom prodavca.
- 28.** Kada kupac napada, ne pecaj se emotivno u borbu – bolje je izbegni!
- 29.** Sa klijentima budi prijateljski ali nikad prijatelj.
- 30.** Prodavci često kažu: Izgubio sam kupca! Ali ne možeš izgubiti nešto što nisi ni imao!
- 31.** Zatvori prodaju ili zatvori dosije, ali ništa između!
- 32.** Ne smete biti dostupni kupcima odmah za sve – neće vas poštovati
- 33.** Na putu u banku po zasluženu proviziju, držite jedno oko preko ramena!
- 34.** Radite pametnije i mudrije a ne teže! Imajte Sistem za Prodaju!
- 35.** Ako konkurencija radi isto ili slično, Vi stanite! Radite nešto drugo!
- 36.** Nikada ne prihvataj Ne od nekog ko ne može da ti kaže Da!
- 37.** Svaki potencijalni kupac laže sve vreme – da li osećate ovo svakodnevno?
- 38.** Potrebe ili probleme koje vam iznose, nikada nisu pravi, jer da su pravi davno bi ih već rešili!
- 39.** Nemojte se ponašati kao tradicionalni prodavci jer će te tako biti i tretirani!

- 40.** Da li zvučite, izgledate i ponašate se kao da vam treba prodaja jer sa očajnima niko neće da radi!
- 41.** Ne postoje loši kupci, samo loši prodavci!
- 42.** Pobjednik ima alternative, luzer ima svoju naučenu skriptu po kojoj vodi razgovor.
- 43.** Ako priželjkujete da čujete Da, ta namjera će vas sabotirati i čućete Ne. Naučite da tražite Ne i čućete Da.
- 44.** Recite kupcima unapred da vam ne rade ono što vam smeta tokom razgovora i neće vam to više raditi. Samo..da li imate hrabrosti za to?
- 45.** Nikada ne slušajte glavu, uvek slušajte šta vam stomak kaže.
- 46.** Da li imaš hrabrosti da diskvalifikuješ sagovornika jer hranjenjem Ega ne hraniš porodicu!
- 47.** Pomognite kupcu da redefiniše svoje stanje uma u odnosu na vaš proizvod. U protivnom, radite sve što i konkurencija!
- 48.** Pazite se zablude da mislite da imate 10 god., iskustva u prodaji. Možda imate samo jednu koju ste ponavljali svih 10!!!
- 49.** Kada idete na sastanak, vaše Ego stanje dajte ostavite u kolima jer ukoliko ga povedete sa sobom, verovatno ćete čuti: čućemo se!

Dakle, očekujte da razgovaramo o prvom Sandler Principu prodaje: Da li vas je iko ikad učio da padnete?

I upamtite, mada verujem da već znate: prodaja je nauka, a ne umetnost ili kako je već nazivaju!



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

