

SANDLER®

MENADŽERI, POMOZITE NAM!

Dragan Vojvodić





Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Menadžeri, pomozite nam!

Top menadžment postavlja strategije i ciljeve koje spušta na Vas gde ima jasna očekivanja. Nemate nikakvu moć u pravljenju tih ciljeva. Ne pitaju Vas koliko su realni ili dostižni – jednostavno od Vas se očekuje. Koliko god da su nerealni, Vaši su. Jedini način da ih ostvarite jeste da uspešno vodite svoje ljude. I tu nastaje problem – zašto bi ljudi ostvarivali Vaše – kompanijske ciljeve ako primarno ne ostvaruju dovoljno njihove lične?

Dakle, ovim postom želim da podelim sa Vama nekoliko sastanaka koje sam imao sa menadžerima prodaja. Ako se neko pronade u njima, prepoznaćete dobre namere sa obe strane iako to u početku nije izgledalo tako. U stvari, na nekim sastancima su hteli da me izbace kroz prozor – ali to je konsultanški hleb ako želite da pokažete da je Zemlja okrugla i služite istini.

Na jednom sastanku sam imao sagovornika koji je jedan od direktora velike finansijske institucije i pitao me je o potencijalnoj saradnji. Pitao sam ga zašto ga zanima saradnja? On je odgovorio da hoće Sistem za Razvoj ljudi. Rekao mi je da je toliko novca bacio na tradicionalne treninge prodaje da je mogao napraviti novu poslovnu zgradu! I zato je insistirao da najzad implementira System za Prodaju. Postavio sam mu ključno pitanje: Šta će Vam Sandler System za Prodaju to je vrlo opasno. Pitao je zašto? Zato što ćete naučiti ljude da razmišljaju i počnu da zarađuju veliki novac, da li Vam to stvarno treba ili i dalje želite da ih držite u slavery modu? Mnogim kompanijama ne odgovaraju ljudi koji samostalno razmišljaju već isključivo šta im se servira? Čovek je ostao prilično nem.

Jedna žena iz jedne ugledne kompanije mi je rekla da imaju system za prodaju. Ja sam je pohvalio za to. Pitao sam je: *Dakle, kako izgleda kada vaš menadžer kad ustane pred svima, uzme telefon u ruke, kaže nekom da izabere neki nasumični kontakt sa vizit karte a da je direktor firme, uključi mikrofona i kolegama demonstrira tel poziv. Sigurno je zanimljivo a pogotovu lekcije koje nauče posle toga?* Žena je rekla: *Pa, oni to ne rade.* Pitao sam je dalje ko je po njoj najbolji prodavac u firmi. Ona je rekla: *upravo naš menadžer prodaje, zar vam nisam rekla da je sjajan!* Hm, a zašto plaćate menadžera ako već imate armiju ljudi? Menadžer koji se bavi prodajom je neko ko ne poznaje svoj posao, ali nije on odgovoran nego neko iznad njega. Menadžeri NE TREBAJU da se bave prodajom – oni treba da se bave ljudima, ali da li umeju to da rade?

Menadžer treba da pokaže kako se kvalifikuje sastanak ili kako se poziva. Treba da ukaže ljudima kako da ne budu Besplatni Savetnici. Često čujem od svojih studenata koji su kod nas u Presidents Clubu, kako vežbaju na sastancima prodaje sa menadžerima. Menadžer je taj koji kupuje a neki jadničak iz tima je uvek prodavac. I vežba se završi tako što menadžer pred svima daje lekcije ostalima: *evo videli ste kako ne treba. Trebao si drugačije. To nije dobro. Moraš da ga ubediš.* Mi to u Sandleru zovemo sindromom: *Sad sam te uhvatio.*

Na jednoj prezentaciji u telekomunikacionoj kompaniji pričao sam sa grupom menadžera prodaje: *Šta su vam trenutni problemi u prodaji sa kojima se vaši ljudi susreću?* Jedna mlada devojka koja inače vodi 40 ljudi je rekla: *Našim prodavcima se često dešava da odu na sastanak, iskoriste ih za informacije i kupci nestanu.* Pitao sam je kako ona kao menadžer im pomaže da im se to više ne dešava? Pa, ovaj... Prekinuo sam je i pitao: *Ti zahtevaš od njih da ispunjavaju planove prodaje?* *Da rekla je. Kako im sada pomažeš da reše taj problem?* Na kraju mi je priznala da nema rešenje. Shvatila je da ne treba da traži od drugih ništa što sama ne zna da im pokaže. Na kraju sam je pitao šta bi za nju značilo kada bi imala Sistem koji bi pomogao njenim ljudima da ako ga nauče više nikada ne budu Besplatni Savetnici nego da unapred znaju predvidivost sastanka? Ona je rekla da je to nemoguće. O, *nevernici šta ću sa Vama „Isus se obraća nevernicima na Golgoti“.*

Na jednom drugom sastanku sa menadžerom firme pitao sam ga da li zna koliko svakome pojedinačno od njegovih ljudi treba novca mesečno tj, godišnje kako bi izdržavali porodice? Rekao je da ne zna. Pitao sam ga a da li zna kompanijske mesečne i godišnje ciljeve. Tu sam odgovor dobio odmah.



Pitao sam ga kakvu je sad lekciju naučio. Slegao je ramenima i rekao: *Shvatam, ne znam šta mojim ljudima treba i kako da dođu do toga a znam ono što ih primarno ne zanima jer ne znaju kako da ostvare lične ciljeve.* Pohvalio sam ga i rekao da tek sada ima uslove da postane bolji.

Na bordu direktora velike kompanije, gde mi je bord upravo dao odrešene ruke da razgovaram kako smatram da treba, direktoru prodaje sam postavio pitanje: *Kako merite ličnu posvećenost ljudi u prodaji?* Dobio sam odgovor koji sam i očekivao: *Kroz rezultate! Hm, pretpostavimo da se prodavac nije pomerio iz kancelarije mesec dana i nije okrenuo ni jedan telefon ali mu je brat pomogao da kod njega u firmi dobije tender i shodno tome obori sve rekorde u prodaji, da li je to rezultat posvećenosti?* Zaćutao je momentalno. Naravno, nije mi cilj da se ljudi osećaju loše pored mene, već da shvatimo da jedino preko ljudi možemo ostvarivati ciljeve, ali ako ste menadžer morate znati kako voditi ljude i kako im pomoći da budu bolji pored Vas. Reč *Autoritet* dolazi od starogrčke reči i ima značenje – *biti bolji pored nekog.*

Sastanak prodaje u osiguravajućoj kući. Pozvan sam kao konsultant. Sastanak kao i svaki prethodni *Copy Paste: morate više, jače, bolje, moramo da prodajemo i životno osiguranje a ne samo imovinu, centrala nas pritiska za polise života...* Ko se bavi osiguranjem, sve ovo mu je poznato. Ustao sam i pitao menadžera sledeće: *Terate ljude da prodaju i život zar ne? Pa centrala to traži. Dobro, na koji način Vaši prodavci trenutno zarađuju novac i hrane porodice? Prodaju uglavnom neživot i to je problem, nastavi menadžer.* Problem za koga – za Vas da, za njih ne! Hoćete da mi kažete da ih terate da iz sigurnosti pređu u nesigurnost a to je prodaja života zbog kompanijskih ciljeva a oni neživotom hrane porodice. Da li to pokušavate da mi kažete? Menadžer je začutao. Ko želi da iz sigurnosti pređe u nesigurnost? A onda sam pitao prodavce: *Kada biste počeli da se više bavite prodajom života?* Jedan je ustao ali kao da je pričao ispred svih i rekao: *Kada bi smo znali kako da imamo više sastanaka!* Okrenuo sam se menadžeru i pitao ga: *Tvoj tim je tvoje ogledalo?* Da odgovori. Pa sad su rekli da ne znaju kako da zakažu više sastanaka. *Ako su oni tvoje ogledalo, pa ko onda ne zna da zakaže sastanak??????*

Rezime, ne tražite od drugih ono što ne možete sami da im pokažete. Biti menadžer ne znači imati bolji službeni auto i bonuse od svakog prodavca. Biti menadžer znači služiti. Pogledajte reč ZASLUŽITI, gde bi je presekli? Ako želimo da zaslužimo, treba da služimo. Pokažite ljudima put koji vodi iz tame i rado će vas slediti!

Želim Vam uspešnu prodaju,

Dragan Vojvodić
CEO Sandler Srbija
+381 63 7722 122
dragan.vojvodic@sandler.com
www.go.sandler.com/serbia

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

