

SANDLER®

MUKA VAM JE OD UCENA POPUSTIMA

Dragan Vojvodić





Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Muka vam je od ucena popustima

Da li to znači da zahtevaju da popustite? Ali u čemu? Verovatno u svojim posrnulim i palim uverenjima. O kome? Prvo o sebi lično a onda i onome šta prodajem! Sandler pravilo: Kada vam traže popust da li je to iz razloga što nemaju novac da plate vašu cenu ili imaju novac ali nemaju razloge? Sigurno je ovo drugo! Ali zašto nemaju razloge? Verovatno što ne vide nikakvu razliku između vas i drugih !!! Probajte da razumete kupce..., Pa i mi smo kupci zar ne! I kako se onda razlikujete od konkurencije kad vas pritiskaju za cenu? Najčešće uz minimalni otpor da im pokažete da ste kvalitetni, pouzdani.... ali čekajte pa zar to već nisu čuli i od konkurencije? Ne zaboravite moćno Sandler pravilo: U dve situacije kupce nije briga za cenu: - kad im nešto ne treba - kad im nešto očajno treba, onda ne pitaju koliko košta! Dokle god se borite sa popustima i cenama, prodajete racionalnom kupcu a on ne kupuje. Kupuje onaj ko ima bol! Važno: ZDRAV kupac kupuje isključivo na osnovu cene, popusta i potrebe. BOLESTAN ne pita za cenu jer mu je motiv da ponovo bude zdrav. Tradicionalna prodaja je prevaziđena jer se obraća zdravom kome se i konkurencija obraća i zato ste postali predvidivi. Zašto ne tražiti popust kada je sve isto? Logično.

Šta je definicija popusta:

„Nominalni iskaz mojih palih uverenja u odnosu na sebe i ono šta prodajem!”

Dragan Vojvodić

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

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

www.go.sandler.com/serbia

