

SANDLER®

NEMOJTE MOLITI ZA SASTANAK!

Dragan Vojvodić





Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

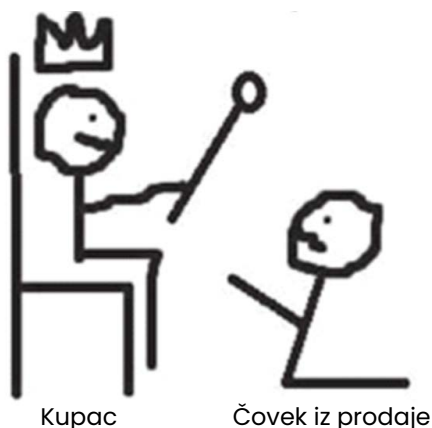
Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

NEMOJTE MOLITI ZA SASTANAK!

Sećam se prve važne lekcije koju sam naučio u Sandleru: Ne smeš moliti za sastanak!!! Tradicionalni treninzi prodaje uče da molite i kažete kupcu da vam treba ta prodaja kako bi ste ispunili plan. Hm,...Sandler pravilo: sa očajnima niko ne želi da posluje! U Presidents Clubu učimo da nas drugi poštuju. Takođe učimo da shvatimo da dva ljudska bića zaslužuju da budu jednako tretirana u prodajnom razgovoru i da jaki poštuju jake.

Takođe učimo da shvatimo da dva ljudska bića zaslužuju da budu jednako tretirana u prodajnom razgovoru i da jaki poštuju jake. Takođe učimo da samo ako obe strane imaju jednak i isti nivo posvećenosti, razgovor može imati smisla. Sandler svoje klijente uči da novac nikad nije problem, već primarno što se ponašamo predvidivo i očajno i na taj način demonstriramo svoje skrivene namere i zato nas ne poštuju!

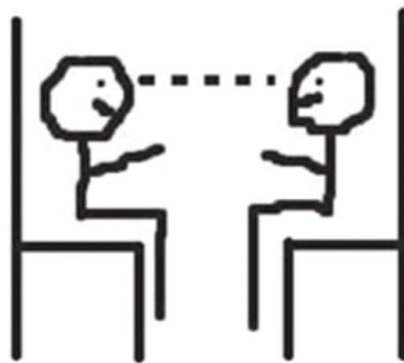
Tradicionalni treninzi prodaje



Kupac

Čovek iz prodaje

Sandler Sistem Prodaje
- Naučite druge kako da vas poštuju



Kupac

Čovek iz prodaje

Ne zaboravite jedno od temeljnih Sandler pravila: Nivo kompanije koji zovemo jednak je onome šta mislimo o sebi! Tačka! Nećete biti u stanju da razgovarate sa vrhom kompanije jer primarno ćete imati nedostatak: - rečnika koji nije tradicionalno predvidiv - hrabrost da izgovorite drugačiji rečnik! Dakle, prodaja je profesija koja je idealna za davanje sopstvenog dostojanstva radi čuvene rečenice: kupac je kralj! Ne zaboravite da je vaše pravo da kvalifikujete šansu i da imate pravo da birate.

Dragan Vojvodić, Sandler trener

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

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

www.go.sandler.com/serbia

