

SANDLER®

Naplata potraživanja, stvarno verujete u to?

Dragan Vojvodić





Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Naplata potraživanja, stvarno verujete u to?

Da li stvarno verujete da se problem naplate spornih potraživanja može rešiti na kojekakvim jednodnevnim seminarima??? Ako vam se dešava problem sa naplatom više od dva puta, onda verovatno imate Sistemski problem u firmi koji će vam se i dalje dešavati. To je matematička izvesnost!!!!Kompanije obično žele da rešavaju posledice ili simptome. ali se ne bave uzrocima. Ako je problem spornih potraživanja prisutan više godina, da li to znači da vam to i nije toliko važno. Ili vam je izuzetno važno, ali ne znate kako to da rešite?

Kada je telo bolesno, ono izbaci simptom na površinu u vidu fleka, osipa i slično. Kada nam doktor uzme krv, u kapi krvi može da sagleda koliko je naš ljudski organizam zdrav. Kada kompanija ima problem sa naplatom svojih potraživanja, prodajni proces signalizira da ima anomaliju i da ga treba lečiti a jedan od pokazatelja su i sporna potraživanja. Ostali pokazatelji da vaš prodajni sistem ima anomaliju ili grešku jeste: *Besplatno Savetovanje, Ucene da spustite cenu, Trošenje bespotrebnog vremena na ponude koje završe kod konkurencije i Izgovorima ljudi iz prodaje da je teško, da je kriza i da ljudi nemaju para.*

Dakle, ako želite da smanjujete Sistemski rizik poslovanja, to je nemoguće uraditi tradicionalnim metodama prodaje jer su postale predvidljive. Pa, zato nam se i dešavaju nabrojani problemi. Problem sa naplatom je prvi preduslov da se ponovo vratite u APR ali ovog puta da zatvorite firmu.

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

