

SANDLER®

**Ne diraj mi dušu,
ako je ne poznaješ,
pokvarićeš nešto!**

Dragan Vojvodić



Ne diraj mi dušu, ako je ne poznaješ, pokvarićeš nešto!



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Jedna vredna i pametna devojka, koja je diplomirala na Medicinskom fakultetu, nije imala sreću da se zaposli kao lekar u nekoj ustanovi i pomaže ljudima, već je sticajem raznih okolnosti dobila posao u jednoj modernoj farmaceutske kompaniji u prodaji (mada farmaceuti imaju unutrašnji konflikt sa glagolom prodavati). Posle nepunih 6 meseci provedenih na poslu, menadžment firme odluči da pomogne kolegama tako što je organizovao seminar prodaje u trajanju od dva dana. Trener je vrhunski profesionalac, poznat u svojoj oblasti, a pre toga je i sam radio u prodaji i bio toliko uspešan da je čak i Donaldu Trampu prodao plac na Menhetnu.

Posle završenog seminara, devojka kaže kako je bilo interesantno. Međutim, počinje lagano da je muči jedno pitanje: Meni je trebalo 6 godina da diplomiram medicinu, godine učenja, odlaženja na vežbe, mentorstva od strane profesora i danonoćnog učenja, da bi bila poslata na dvodnevni seminar prodaje, naučila otvorena i zatvorena pitanja i dobila sertifikat?

Diplomirani lekar shvata koliko je skardno da svojih 6 godina učenja poredi sa seminarom prodaje i odlučuje da nedostatak toga da leči ljude kompenzuje Savetovanjem u prodaji. Ona sada postaje Savetnik. „Pomaže“ drugima tako što ih savetuje o proizvodima, lekovima i slično. Ali zapravo postaje Besplatni Savetnik! Zašto? Jednostavno zato što ne želi da se poistoveti sa nečim tako negativnim kao što je prodaja. I njeno razmišljanje je sasvim opravdano. Kada kažemo reč: Prodaja, šta Vam je prva instiktivna asocijacija? Da nije možda: divan, ljubazan, uvek rado viđen, jedva čekamo da nam se javi...

Ili je asocijacija: dosadan, sad će da me uverava, nasmejan jer mu treba moj novac... Ako su ovo prve asocijacije koje su se kroz civilizaciju razvile kao arhetipovi ili kolektivno nesvesno, koja majka onda želi da školuje svoje dete za buduću profesiju prevaranta...ovaj profesionalca prodaje?

Dakle, možda sam o tome pričao na prošlim postovima, ali biće dobro da se podsetimo: **Ljudska uverenja su formirana do šeste godine života i ona snažno kontrolišu naše ponašanje, ali ne bonton ponašanje već akcije koje treba da preduzimam kako bih uradio neki cilj. To ponašanje je u 99% slučajeva kontrolisano našim osećanjima.**

NIVO NOVCA KOJI ZARAĐUJETE JEDNAK JE OSEĆAJU VAŠE VREDNOSTI O SOPSTVENOM JA!

Ako ste natovareni planovima prodaje, a vaši kućni budžeti su prazni jer vam svakog meseca nedostaje par stotina evra, teško će biti ostvarivati kompanijske ciljeve. Dok vam menadžeri ili neko drugi ne pomogne da počnete da ostvarujete svoje lične finansijske teško ćete ostvarivati kompanijske. Promena ponašanja na dnevnom nivou je kontrolisana ličnim osećanjima koja kontrolišu šta mislite prvenstveno o sebi, zatim proizvodu koji prodajete i tržištu na kojem poslužete. Ako ste na ovim razmišljanjima omanuli, velika je šansa da ćete omanuti i na finansijskim. Slično kao i devojka farmaceut.

NAUČITE ŠPANSKI ZA DVA DANA SEMINARA. POŽURITE IMA JOŠ DVA SLOBODNA MESTA!

Verovatno kada bi pročitali ovaj naslov i shvatili da postoje još dva slobodna mesta, sigurno biste se zapitali za mentalno zdravlje onih koji su se prijavili jer veruju da mogu da nauče španski za dva dana.

Zašto mislite da je sa prodajom drugačije? Ali kada se stavi naslov: Dvodnevni seminar prodaje na temu: POVEĆAJTE PRODAJU I POSTANITE UBICA, onda se zaista prijave ljudi i zaista ima još par slobodnih mesta! Kako to objašnjavate? Setite se devojke sa početka teksta koja ima unutrašnji konflikt: 6 godina mukotrpnog studiranja, a prodavac (prevarant) postajem za dva dana! Zar vas ne vređaju ovakve stvari?

Jedna direktorka velike nemačke kompanije iz oblasti transporta mi je otvoreno priznala da njihov prodajni tim mrzi i ne podnosi treninge jer su im se smučili: ne želimo da slušamo već stvari koje stalno slušamo! Kakva su vaša iskustva?

Ako se medicina uči 6 godina, zašto se i prodaja, tj. nauka o ljudskom ponašanju - Ljudska Dinamika ne bi učila 6 godina? Zašto mislimo i ko nas je zatrovao da je prodaja dva dana seminara? Koji su to „stručnjaci“ koji ne znaju ništa o ljudskom ponašanju koje u sebi krije sve tajne prodaje?

Prve lekcije u Predsedničkom Klubu koje ljudi uče jeste da ih zamolim da precrtaju svoje funkcije sa vizit karti: savetnik, prodaja, inženjer prodaje...lični bankar i napišu novu: Specijalista za poznavanje ljudskog ponašanja! Jer samo koliko poznajemo ljudsko ponašanje i razumemo druge, toliko će nas ljudi nagrađivati novcem. Za direktore prodaje imamo novu funkciju: Specijalista za pomaganje kolegama u prodaji u postizanju ličnih ciljeva. Jer direktor prodaje ne treba da se bavi prodajom, već razvojem ljudi, a to pokazuje da kompanija nema Sistem.

Ko su ti ljudi koji dolaze pred vaše ljude i rade razne treninge? Danas je lako biti trener. Google je pun raznih gluposti koje se skidaju i od njih se prave treninzi. Da li vam je samo važno da stavite štiklu na trening budžet i kažete da ste ispraznili sredstva ili zaista želite da pomognete ljudima iz prodaje koji nam donose novac, platu, doprinose i slično. **Ali KAKO pronaći pravog?**

Dakle, većina ljudi se ponaša onako kako se oseća. Ako se oseća loše, to je uzrok da se i ponaša loše. Loše ponašanje je ništa drugo nego loše uloge koje se igraju i najčešće daju loše rezultate. Loši rezultati dalje utiču da se loše osećamo što uvodi u spiralu neuspeha....Šta rade kompanije: organizuju tradicionalne treninge prodaje, natovare ljude jeftinim trikovima i tehnikama i očekuju....Šta? Naravno da se to ne dešava, ljudi su i dalje isti. Važna je forma!

Ali, vi prihvatite odgovornost za sopstveni život: Nemojte se ponašati onako kako se osećate već se osećajte onako kako se ponašate. Ovo je verovatno najbolja motivaciona teorija u bihejviorizmu–nauka o ljudskom ponašanju.

Dakle, ovo ću reći za sve vas jer verujem da možete biti bolji od sebe samih: ako posmatrate život kakav jeste oko vas, napraviće vas samo gorim. Zašto? Zato što ćete to što vidite a najčešće vam se neće dopasti uticati na vaš misaoni proces koji će uticati na emotivni proces koji će kontrolisati vaše neproduktivno ponašanje u toku dana a što će dovesti do lošijih rezultata i tako sve u krug. Na kraju će dovesti do toga da će vam se realnost smučiti. I zato kažemo da ne postoji realnost–postoji samo subjektivni osećaj realnosti koji se temelji na vašim emotivnim vrednostima. Međutim, ako ono što vidite, podredite onome što zamislite da može da bude tako a (to vam ne može niko zabraniti i niko vam ne može reći da je nemoguće), dakle ono što zamislite i što može biti lepše nego ono što sada vidite, u vama će stvarati misaoni proces koji će stvarati emocije koje su lepše i kvalitetnije jer ste zamislili ono što može da bude jer je to vaša kreacija, shodno emocijama, tako ćete se i ponašati. Bolje ponašanje dovodi do boljih rezultata a što dovodi do ponovnog boljeg osećanja. Ovo predstavlja APSOLUTNO preuzimanje odgovornosti za sopstveni život! Ovo je zatvorenike u Aušvicu spasilo gasnih komora. Oni koji su preživeli Aušvic, preživeli su ne zbog sreće već zbog preuzimanja POTPUNE odgovornosti za sopstveni život. Kada realnost oko sebe podredimo vrednostima tj, kada emotivne reakcije podredimo vrednostima ili ciljevima onda su naše odluke intelektualno–racionalne i to nas vodi u bolju budućnost. Dakle, ako želite više novca, bolja radna mesta ili veću prodaju, više popunjenih kockica novim sastancima u kalendaru, preuzmite odgovornost. Za preuzimanje odgovornosti su potrebna dva preduslova: Vola i Sposobnost. Volja znači da želim i hoću, imam dobar motiv. Sposobnost znači da znam da dam odgovor – znam KAKO!



VI NISTE U PRODAJI, VI STE U POSLU SA LJUDIMA! A TO ZAHTEVA VELIKO ZNANJE O LJUDSKOM PONAŠANJU!

I na kraju, jedna gospođa me je pozvala po završetku čitanja knjige „Hraniti Ego ili Porodicu” i rekla mi je: „Dragane, vaš učitelj Dejvid je rekao kada je učenik spreman, učitelj se pojavi!” Pitao sam je zbog čega je baš to rekla? „Zato Dragane što sam ja vaš novi učenik!” Gospođa inače ima 66 godina i stomatolog je po struci.

Kada sam jednom prilikom pitao mog učitelja Dejvida: Šta je to sloboda? On je odgovorio: Biti slobodan od zablude!

Jedina prava ljudska sloboda je sloboda od zablude. „Pazi se Dragane nemaš samo jednu godinu iskustva u prodaji koju ponavljaš već 10 godina”. To su bile reči mog učitelja upućene meni! P.S. Koliko ljudi znate oko sebe koji imaju samo jednu godinu iskustva, a u zabludi su da su već 10 godina u prodaji? Da li vam treba takav čovek u timu?

Dragan Vojvodić
CEO, Sandler Srbija
+381 63 77 22 122
dragan.vojvodic@sandler.com
www.go.sandler.com/serbia/
PRODAJ DANAS, A SAVETUJ SUTRA!

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

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

www.go.sandler.com/serbia

