

# SANDLER®

## PRODAJNI TANGO

Dragan Vojvodić





Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,  
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

## PRODAJNI TANGO: KO VODI PLES, VI ILI KUPCI?

„Oprostite, ko danas vodi igru?“, upita čovek iz prodaje?  
„Kakvo je to pitanje?“, uzvрати kupac, „Pa to je već  
postala tradicija-mi vodimo, a vi pratite!“  
„Oprostite na pitanju“, reče čovek iz prodaje!  
Zašto je ovako?... Evo odgovora:

Koje dve moći poseduje kupac? Moć novca i moć kome će ga dati! I to je ono što svi mi hoćemo! I zbog toga smo skoro spremni na sve. (čitajte post: Nemojte moliti za sastanak). Drugi veliki problem je što mi ljudi vapimo da ispunimo dve jake psihološke potrebe za dopadanjem i pripadanjem. Međutim, problem je što to tražimo na pogrešnom mestu – kod kupca.

Na vrlo nesvesnom nivou i dalje postoji obrazac ponašanja naših roditelja da ako budemo dobri i poslušni bićemo i nagrađeni. Ali da li je uvek tako? Kada kupcu dozvolimo da vodi Tango mi se zapravo nadamo da ćemo biti nagrađeni, ali vrlo često smo iznevereni. Čime? Odgovorom: *razmislićemo, pošaljite nam ponudu...* Sandler pravilo: „Ako idete iskreni i pošteni u nepošten svet, uglavnom ćete biti povređeni.“

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](http://www.go.sandler.com/serbia)

