

SANDLER®

SANDLER KANTA ZA SKUPLJANJE MENTALNOG SMEĆA

Dragan Vojvodić





Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

KANTA ZA SKUPLJANJE MENTALNOG SMEĆA

„Primećeno je da se korporativnom Srbijom širi opasni virus. Sandler specijalne kante za odlaganje mentalnog smeća vaših zaposlenih zauvek neutrališu ovaj problem!“ Ali šta je zapravo mentalno smeće? To je skup naših uverenja i stavova o sebi i životu u koja čvrsto verujemo, a koja uglavnom nisu istinita.

Problem se razvija dalje što ljudi kao dinamičko-antropološka bića imaju prokletstvo da ono u šta VERUJU žele i da DOKAŽU da je istinito. Kada nađu dokaze, shodno tome preuzimaju i AKCIJE koje donose REZULTATE koji su najčešće sve samo ne očekivani, a koji na kraju ponovo ojačavaju naša već ionako posrnula UVERENJA koja ponovo traže dokaze da ono što radimo pogrešno jeste zapravo ispravno! Ova poslednja rečenica je toliko moćna i istinita da ću je ponoviti još jednom: Vi ili vaši ljudi iz prodaje idu na sastanke prodaje da dokažu sebi i vama da sve što rade pogrešno je ipak ispravno! Zašto ovo rade? Zato što drugačije ne umeju! Njihova negativna uverenja su kao projektovana mantra koja ih nepogrešivo vodi ka negativnim dokazima koja kasnije serviraju na sastancima prodaje!

Na primer: tipičan završetak prodajnog razgovora jeste: želimo da razmislimo, pošaljite nam ponudu,...Ako ovo čujete kao tipičan ishod onda se u vama kreira novi obrazac ponašanja za koji verujete da je istinit iako znate da nije. I na sledeći sastanak idete sa manтром „želi da razmisli, poslaću mu ponudu“. I mi tražimo ispunjenje proročanstva u koje verujemo kroz dokaze na sastanku. Kad nam se ispuni proročanstvo, mi smo zadovoljni jer je „tako zapisano“, a imam i dobar izgovor pred šefom. Problem je veći što i šefovi imaju svoja zapisana proročanstva i tako ise ide u krug. Mi znamo da ta mantra nije u našem interesu, ali drugu nemam i zato i dalje verujem u nju. Ako razmišljate da postoje veliki potencijali na tržištu, a ne osvajate dovoljno koliko mislite da vredite, i razmišljate o ozbiljnom programu za dizanje prodaje na viši nivo, pozovite nas da pričamo o pravim stvarima!



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

