

SANDLER®

SLANJE PONUDA

Dragan Vojvodić





Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

SLANJE PONUDA

...PLAKATI od SREĆE ili MUKE?

Pogledali ste svoj inbox i videli zahtev za ponudom. Tamo neko je pokazao „interesovanje“ za vaše proizvode. Srce počinje da lupa, disanje se ubrzava jer „evo je šansa“ za prodajom. Hm, Sandler pravilo: **Ako nam se svaka šansa čini kao prodajna, imaćemo ozbiljne probleme!**

Umesto trošenja vremena i emocija na sastavljanje ponude, zapitajte se da li biste birali doktora na osnovu ponude ili razgovora? Ne zaboravite Sandler pravilo: **Ako je vama mnogo više stalo da prodate nego njima da kupite, imaćete problem!** Takođe se zapitajte: Šta očekujem da kompenzujem slanjem nekvalifikovanih ponuda? I ako smo iskreni prema sebi, shvatićemo da slanjem očekujemo da ponuda završi sve ono što ne znamo da uradimo! Ovo je bolno....

Sandler savet: **NEMOJTE SE LJUTITI NA KLIJENTE ŠTO VAM RADE SVE ONO ŠTO NE VOLITE, A VI IM POMAŽETE U TOME!** Upamtite: Ponudu može dobiti **ISKLUČIVO KVALIFIKOVAN** sagovornik! Kako ih sada kvalifikujete? Pozovite odmah vašeg Sandler trenera... i skratite sebi nepotrebne frustracije! Naučite sve što drugi ne rade!

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

