

SANDLER®

SVI POTENCIJALNI KUPCI LAŽU SVE VREME!

Dragan Vojvodić



SVI POTENCIJALNI KUPCI LAŽU SVE VREME!



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija

Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Čovek iz prodaje, ko zna koji put dobija pitanje tj, komandu ili naredbu: *Pošaljite ponudu!* Verovatna reakcija većine ljudi jeste: *Naravno, za kada vam treba?* Sagovornik kaže: *Što pre!*

Pouka: sve što se desi jednom, ne mora više nikada da se desi. Ali sve što se desi dva puta, desiće se sigurno i treći put. Ponavljanje greške više od tri puta, zovemo Sistemskom greškom. Zašto? Zato što je Sistemska greška, proizvod sistema. Ima sposobnost repeticije i ponavljaće se sve dok se ne resetuje. Šta radimo kada vidimo da Lap Top ne reaguje na tastaturu?

Pa resetujemo grešku: **ctr + alt + delete**. Dakle, ako već dugo imate problem Sistemske greške tipa: **Pošaljite nam ponudu – evo odmah**, problem je što sa istim načinom razmišljanja i istim neproduktivnim ponašanjem, očekujem drugačiji ishod. To je uвод u frustraciju.

Dakle na seminarima ili dvodnevним ili više dnevnim kompanijskim treninzima nas uče trikovima, cakama očekujući da u određenom trenutku kažemo neki čaroban trik i sagovornik promeni mišljenje i napravi porudžbinu godine. Na žalost tako ne funkcionišu stvari, i vi to dobro znate.

PONAŠATI SE KAO TIPIČAN PRODAVAC, BIĆEMO TIPIČNO I TRETIRANI. ZAR TO NIJE VEĆ I SUVIŠE BOLNO ISKUSTVO?

Pa, verovatno otuda i već ustaljena navika da mnogi razmišljaju: mi želimo trening prodaje kako bi osvežili ljude. Ali ne možemo osvežavati šerpu kojoj treba nova čista voda!

Um kontroliše naše ponašanje. Ako neko ima problem sa tim što ga kupci često ucenjuju slanjem ponuda i slično, nisu tehnike problem, već moje stanje uma u odnosu na nešto. Tehnike koje koristimo su odraz našeg uma koji daje smisao i snagu tehnikama. Dakle, preispitajte se drage kolege iz prodaje ali i Vi Sales direktori, koliko vas kupci ucenjuju ponudama i da li vam to smeta? Ako vam smeta, šta trenutno radite da resetujete Sistemsku grešku?

Moj učitelj Dejvid, je često govorio: ***naučite da postavljate teška (hrabra) pitanja i imaćete lake prodaje. Postavljajte laka pitanja i imaćete vrlo neizvesne (teške) prodaje.***

Najlepša stvar koju ćete poneti kao student Presidents Club-a jeste drugačiji način razmišljanja koji će vam dati osnovu da koristite netradicionalne tehnike komunikacije (prodaje) koje će vam dati veliku predvidivost i kontrolu razgovora. Dejvid H. Sandler je govorio svojim studentima: *Nikad se ne odriči kontrole u razgovoru. Ona znači prodaju za tvoju firmu i novac za tvoju porodicu.*

Dozvolite mi da podelim iskustvo jednog člana Presidents Cluba:

Sagovornik: Pošaljite mi ponudu za 2000 trakica za akreditaciju!

Andelija: Da li mogu da pitam, da li ste već kupovali trakice od nekog?

Sagovornik: Pa, ovaj da.

Andelija: Malo sam zbunjena. Zašto njima ne tražite ponudu, sigurno će vam dati dobru cenu?

Sagovornik: Pa, nije samo cena u pitanju, već i rokovi isporuke.

Andelija: Aha, a za koji datum su vam potrebne trakice?

Sagovornik: Za iduću Sredu!

Andelija: Pošto je danas tek Ponedjeljak, koji je poslednji rok da nabavite trakice za akreditaciju za Sredu?

Sagovornik: Maksimalno prekosutra.

Andelija: Odlično, daću vam predlog. Pošto ipak već imate dobavljača i njemu je stalo da radi sa vama, sačekajmo Sredu pa ako i tada ne mogu da ispoštuju rok isporuke, pozovite me onda?

Sagovornik: Ma ne, dajte mi predračun da vam platim, ne mogu da čekam toliko!

Pouka: Dejvid Sandler je govorio: *Svi potencijalni kupci lažu sve vreme! to ne znači da su loši ljudi, već je to jednostavno ljudska priroda.* Šta bi se desilo da je Andelija jednostavno poslala ponudu kao i svako drugi? Pogađate, verovatno bi se kupac raspitivao i na drugom mestu.

Pouka: *Ne pomažite sagovorniku da vam radi nešto što vam se ne dopada!* Umesto besumučnog slanja ponuda, Andelija je proverila i shvatila dinamičko pravilo da svi potencijalni kupci lažu sve vreme i saznala da cena nije problem, već neadekvatni rokovi isporuke. Andelija je takođe vremenom naučila dve važne stvari u profesionalnoj prodaji:

1. kako kvalifikovati šansu
2. sačuvati sebe u odnosu na druge koji u većini slučajeva ne brinu za naše mentalno zdravlje u prodaji. Moramo da naučimo da biramo a ne da budemo birani.

Postavite sebi iskreno pitanje: Koliko puta ste postupili na isti način i koliko ste novca ostavili na stolu koji neko drugi uzme a namenjen je vašoj porodici?

Dakle za kraj, naučite da razmišljate drugačije kako bi ste mogli da koristite netradicionalne tehnike drugačije. Prodaja je nauka a ne umetnost!

P.S. Znam da je teško sa jednog sistema razmišljanja, početi koristiti nešto drugo, ali to je pitanje vaših ciljeva u životu: šta želite od života i šta želite svojoj porodici da pružite. Ako je prodaja veština kojom hranite porodicu, postanite najbolje što možete. Ne trošite svoje vreme na tradicionalne treninge prodaje koji vas ne uče već upamtite katering i par dobrih viceva. Sandler nije za svakog!



Želim vam dobru prodaju,

Dragan Vojvodić

CEO, Sandler Srbija

+381 63 7722 122

dragan.vojvodic@sandler.com

www.go.sandler.com/serbia

„Ozbiljan program za ozbiljne ljude!”

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

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

www.go.sandler.com/serbia

