

SANDLER®

Sandler Pravilo #2: NEMOJTE REĆI SVE ŠTO ZNATE, BIĆE VAM ŽAO KASNIJE!

Dragan Vojvodić



Sandler Pravilo #2: NEMOJTE REĆI SVE ŠTO ZNATE, BIĆE VAM ŽAO KASNIJE!



Dragan Vojvodić, Sandler Srbija
Trener netradicionalne prodaje,
zvaničan zastupnik kompanije Sandler

Dragi fanovi Sandler filozofije, pred Vama je Sandler Pravilo br 2! Da li ste ikad postavili pitanje sebi ili drugima zašto je na Esculapovom štapu (da vas podsetim to je onaj stari čikica sa bradom koji je zaštitni znak za Apoteke i farmaciju) stoji zmija uvijena na štapu? Hm, ako pričamo o farmaciji i lekovima zašto je onda zmija kao simbol? Zmijski otrov čak i u vrlo malim dozama može biti lek za nekog! Prevelika doza određenog leka za određenog bolesnika predstavlja zapravo otrov. Kakve veze ima ovo sa prodajom? Hajde da pogledamo!

Ako uporedimo zmijski otrov sa znanjem koje nosimo u sebi, onda postaje jasno da naše znanje o proizvodu ili stručno inženjersko znanje ukoliko se ne dozira kako treba, najčešće postaje otrov za potencijalne klijente u razgovoru! Dajte sebi par sekundi da razmislite o ovoj smeloj izjavi. Dakle, put do pakla je popločan najboljim namerama. Ako vam i traže stručno znanje u razgovoru nemojte im davati jer ZAPAMTITE: Vaši kupci ne znaju da kupe vaše proizvode ili usluge jer da znaju ne bi vas nikada pitali već na početku: *Da čujem šta nudite?* To pitanje automatski stimuliše vaše Ego stanje Dete koje je emotivno i krenuće da radi upravo ono što plaši ljude – daćete im znanje. Zašto vi to radite? Iz straha da ako ne budete poslušni, možete biti kažnjeni! Trebate da znate da su ovo duboko psihološki obrasci ponašanja koji vas kontrolišu na dnevnom svesnom nivou. Vaši kupci ne znaju drugačije da razgovaraju sa vama nego kroz direktna i oštra pitanja: *Šta nudite ili Pošaljite nam ponudu!* Zamislite lekara da mu tražite ponudu ili ga pitate: *doktore recite mi sve o mom problemu a ja ću sam da tražim lek!* Postoji jedno odlično Sandler dinamičko pravilo: **Sve što više odugovlačite da pričate o rešenjima i proizvodu sve više vas žele i vide kao eksperta.** Samo pitanje je da li vaš Ego to može da izdrži. Jer čim demonstrirate ekspertsko znanje pokazujete i dokazujete sebi i drugima da niste glupi. Ali to dokazivanje da niste glupi već pametni dolazi iz ego stanja Dete!!!!!!! I tu nastaju problemi! Međutim Sun Cu, kineski filozof je rekao: **Onaj ko je pametan, pravi se da je glup a onaj ko je glup pretvara se da je pametan.** Ne zaboravite da naše znanje PLAŠI potencijalne kupce. Da li znate zašto? Zato što bez obzira šta im kažete oni ne znaju šta će sa tim! Pošto ne znaju šta će sa tim, najjednostavniji i najprimitivniji način jeste da potraže konkurentsku ponudu i uporede je sa vašom. Zašto to rade? Jer ne znaju drugačije ali i vi im ne pomažete da se ponašaju drugačije. I na kraju kupuju na osnovu opet primitivnog odlučivanja – cene ili popusta.

Znanje ili prezentacija ima svoje mesto u razgovoru i najčešće se daje u vrlo malim dozama kao zmijski otrov. Međutim u tradicionalnoj prodaji, treneri vas uče da delite otrov u kofama. Znanje vam nije prijatelj ako ga ne stavite pod kontrolu! Opet jedno fantastično Sandler dinamičko pravilo: **Znanje o proizvodu koristi samo kad treba a znanje o ljudskom ponašanju uvek!**

Dva najveća civilizacijska komunikološka problema jesu: – mi ljudi smo naučeni da postavljamo manipulativna neiskrena pitanja – nivo našeg znanja se meri isključivo nivoom znanja koje pokažemo.

Niko nas nikad niko nije učio da se nivo pameti može meriti i po pitanjima koja znamo vešto da koristimo! Pitanja koja postavljate određuje nivo znanja koja imate, jer odgovore svako može da daje ali da postavlja vrhunska pitanja, malo njih. Kada nekom date dragoceno znanje koje ste sakupljali godinama kroz učenje, studiranje i slično, više mu nećete trebati!. Setite se upravo dva pravila koje ste pročitali pre 20 sekundi: naučeni smo da postavljamo manipulativna i neiskrena pitanja. Nemojte biti Besplatni Savetnici i kriviti druge što vam rade nešto a što vam se ne sviđa a pritom vi im zdušno pomažete da vam to rade! Ne zaboravite prvu rečenicu koja stoji u mojoj knjizi *Hraniti Ego ili Porodicu?*, **Ako idete iskreni i poštteni u nepošten svet, možete biti povređeni!**

Dakle, u malom detetu kada kupite kokice pred početak bioskopa, javlja se unutrašnja dilema: pojesti sve kokice odmah ili odložiti zadovoljstvo za kasnije kada počne film. Jer ako pojede kokice pre početka filma, biće mu žao što to nije ostavio za kasnije. Ako pita tatu da mu kupi još jednu kesu kokica, tata će verovatno reći: *Počeo je film, lepo sam ti rekao da čuvaš za kasnije!* Treba izdržati gledati film bez kokica! Kokice predstavljaju analogiju za naše znanje o proizvodu, firmi ili naše ekspertske stručno znanje. Ako umete i znate kako da se uzdržite da ga ne dajete odmah, bićete višestruko nagrađeni:

– sagovornik će vas doživeti kao eksperta –više će vas želeti –sebe čuvate od Besplatnog Savetovanja i – demonstrirate da vam je stalo da razumete drugog.



Zašto neistrenirani profesionalci prodaje odmah jedu svoje kokice?, jer se plaše da ako ne ispune komandu i zapovest: *Da čujem šta nudite!*, izgubiće kupca! Ali to su iracionalni strahovi koji su do pete godine života stvoreni i ne mogu se rešiti tek tako!

Dakle, reći ću Vam moju definiciju prodaje koja proističe iz dubokog razumevanja ljudskog ponašanja u interakciji sa drugima: *prodaja je proces u kojem pomažete sagovorniku da redefiniše svoje stanje uma u odnosu ili na mene ili na moj proizvod, jer ako sam sa njim na prvom sastanku, verovatno će razgovarati samnom ili iz Ego stanja Kritični roditelj ili iz Ego stanja Buntovno dete. Ova dva ego stanja ne znaju da kupe, zato im moram pomoći i naučiti ih KAKO to da urade.* Ako koristite tradicionalni način prodaje, postajete predvidivi kod njih i još više im pomažete da vas kontrolišu i ucenjuju!

Testirajte sebe: -da li često dobijem pitanje na početku razgovora: Da čujemo šta nudite? -da li na to pitanje krenete da pričate ili postavite kontra pitanja: *A šta vam treba*, pa opet nastavite da pričate? -da li se razgovor završi slanjem ponude ili razmislićemo? -da li su prve tri rečenice na telefonu kada zovete nekog: Vaše ime, Odakle zovete i šta nudite? Ako su vaši odgovori pozitivni, možda je vreme da radite nešto drugo i mnogo bolje!

Reči mudrosti: ***Zatvoren um uvek ima otvorena usta! Čuvajte se ovoga!***

Pišite, javite se, komentarišete....Za hrabre i odvažne koji žele da menjaju svoje živote zbog sebe i svoje porodice, pozivamo vas da budete naš gost kod nas u Sandler Trening poliklinici!

Dragan Vojvodić
CEO Sandler Srbija
+381 63 7722 122
www.go.sandler.com/serbia
dragan.vojvodic@sandler.com

SANDLER®

© 2024 Sandler Systems, LLC. Sva prava zadržana.

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

www.go.sandler.com/serbia

