



Rukovodite mudrije.

Autoritet na starogrčkom znači: biti bolji pored nekog!

6 kratkih saveta kako biti nekom autoritet – rukovoditi mudrije

Da li sada postoji kultura u vašem timu gde čovek može da dođe u vašu kancelariju i kaže: *Šefe treba mi pomoć! Osećam da mogu da pravim više prodaja ali sve što kažem na telefonu, kaže i konkurencija i ne znam šta drugačije da radim. Pokažite mi kako da budem bolji!* Da li vaš kolega može ovo iskreno da kaže a da se ne boji otkaza?

I ovde nastaje glavobolja za 100% menadžera. Zašto? Jer se od njih očekuje da pokažu odgovornost prema svojim ljudima a odgovornost znači biti sposoban dati odgovor na zadatke koje vam postavljaju vaše kolege.

Pred vama je 6 Sandler sugestija:

Često možete čuti kako kažu: *on je direktor prodaje ali i najbolji prodavac!* Nemojte biti ponosni na ovo jer vas plaćaju da pomažete kolegama da ostvaruju lične ciljeve u organizaciji a tek onda kompanijske. Vaš posao kao rukovodioca prodaje jeste da poznajete ljude, njihove ciljeve i da im pomažete da postaju bolji svakog dana. Uglavnom se rukovođenje svodi na delegiranje i mesečno čekiranje izvršenih rezultata. Ali na ovaj način ne postajete nekom autoritet.

Teško je drugima biti dobar primer kada osete kod vas da vam je jedini cilj u toku dana preživeti isti i dočekati novi!

Ljudi ujutro ustaju zbog sebe i porodice a ne zbog firme! Ovo je istina. Kako im pomažete da ostvaruju lične ciljeve u firmi ako ne znate koji su? Oni očekuju od vas da im pomognete u tome. Menadžeri uglavnom pričaju **šta** treba da se radi i **zašto**, ali vaši ljudi očekuju da im pokažete **KAKO** se rade stvari bolje. Uzmite telefon u ruke, stanite pred prodajni tim, pozovite nekog direktora i pokažite ostalima kako se kvalifikuje ili diskvalifikuje sagovornik. Vaše kolege će vam biti zahvalne na tome. Neka se priča o vama kao nekom ko pomaže drugima.

Kao menadžer, vaša uloga je da vodite i usmeravate ljude tamo gde vi smatrate da je dobro. Ne morate znati sve odgovore (čak i ako znate). Dajte njima odgovornost da nađu odgovore naravno uz vašu pomoć. Razvijajte kulturu da ljudi mogu da vam kažu svoje strahove i slabosti jer ćete jedino tada znati šta možete da razvijate kod njih. Zato je većina treninga prodaje izgubljeno vreme jer ljudi dođu samo da odslušaju jer se *“mora”* ali posle toga su i dalje. Biti menadžer znači biti u stalnom konfliktu između vrha firme i svojih ljudi. Radite za vaše kolege a oni će vam zahvaliti i raditi i za vas i vrh firme.

**Kao menadžer,
bavite se
ljudima a ne
prodajom!**

**Budite njihov
najlepši resurs**

**Budite običan
“smrtan”
menadžer**

Održavajte njihovu posvećenost

Ne zaboravite da je verovatno vaša najvažnija uloga kao lidera održavati njihovu ličnu posvećenost njihovim ličnim ciljevima. Zašto je ovo važno? Zato što ako ne postižu svoje lične ciljeve, verovatnoća je mala da će postizati i organizacione. Održavati posvećenost znači pomoći im da ***idu dalje uprkos tome kako se osećaju***. Ovo nije lako i čovek kao dinamičko biće, teži da se vrati u svoje zone udobnosti čim oseti prepreku. Stati iza nekog i pomoći mu ***da uradi ono što je rekao da će da uradi u vremenu kada je rekao da će da uradi***, je verovatno najzahtevnija disciplina umeća kod menadžera.

Pomozite im da naprave Lične Kuvare za Uspeh

Većina profesionalaca prodaje je prepuštena samim sebi bez jasno definisanog plana. Ako ne znaju koje ciljeve i ponašanje trebaju da ostvaruju u toku dana, verovatno će tako završiti i mesečni plan prodaje. Plan prodaje se ostvaruje na dnevnom nivou u jednom satu. Ako im pomognete da izgrade svoje Kuvare za Uspeh, učinićete dve dobre stvari: Oni će dobiti svoj lični GPS - znaće gde žele da budu i kako tamo da dođu a vi ćete znati svakog od njih koliko je blizu ili daleko od svog ličnog cilja.

Pratite njihov razvoj

Od vas se očekuje da im pomognete da prepoznaju neproduktivno ponašanje koje će eliminisati odmah i kako da grade produktivno ponašanje koje ih vodi ka uspehu. Ne smete biti od onih menadžera koji na sastancima prodaje kažu: *hajde da uradimo vežbu, Ja ću biti kupac a ti prodavac* i da im pokažete kako ne znaju da rade. To je onaj sindrom: *Eto vidite, tako ne treba!* Zamenite uloge: Pokažite im kako se kvalifikuje sagovornik i još mnogo toga. Nemojte dozvoliti da sastanci prodaje budu Copy Paste prethodnih. I ne zaboravite: ***Sve u čemu nisu dobri je znak da vi niste dobri!***



Ukratko o Sandler Training-u

Sandler Training je globalna organizacija (verovatno najveća) sa više od 500 Sandler® trenera locirani u 29 zemalja i materijalima prevedenim na 19 jezika. Sa više od 40 godina iskustva u radu sa malim, srednjim i organizacijama Fortune 500, pomažemo u implementaciji Sandler Sistema Prodaje® koji smanjuje rizike poslovanja a povećava predvidivost očekivanih ishoda.

