

# PRESIDENT'S CLUB

Professional Development Program



**SANDLER®**

[www.go.sandler.com/serbia](http://www.go.sandler.com/serbia)

Sandler Trening® je kompanija sa pedigreeom.

Pre 50 godina, David Sandler, kreator Sandler Instituta za Prodaju shvatio je da nešto mora da se menja: tradicionalna prodaja kakva se tada koristila, postala je prevaziđena i zastarela.

Zašto? Zato što je i konkurencija koristi i na taj način, kupci su naučili sve o nama – postali smo predvidivi.

Počeli su da nas kontrolišu, ucenjuju i manipulišu.

Zato je David Sandler shvatio na vreme da ako vidimo da neko radi slično ili isto, mi treba da stanemo momentalno i radimo nešto drugo. I tako je nastao verovatno najinovativniji i najtraženiji trening program za profesionalnu prodaju: Sandler Sistem Prodaj<sup>SM</sup>.

### Šta ga čini tako jedinstvenim:

1. Omogućio je prodavcima da se osećaju dostojanstveno.
2. Dao im je Sistem za kontrolu razgovora.
3. Znaju unapred da li će biti plaćeni za vreme koje izdvajaju.
4. Dobili su mogućnost da kvalifikuju šansu.
5. Naučili su da prodaja nije pitanje cene, već pitanje ličnih uverenja.
6. Počeli su da koriste netradicionalne tehnike koje konkurencija ne poznaje.
7. Shvatili su da ne moraju da se odreknu ličnog dostojanstva i samopoštovanja kako bi zatvorili prodaju.

### Šta je Sandler Sistem omogućio direktorima:

1. Implementaciju Sistema za prodaju – mnoge kompanije se hvale uvođenjem ISO standarda, međutim nedostaje najvažniji Sistem za Prodaju koji hrani kompaniju i porodice.
2. Sistem za Prodaju usklađuje očekivanja Vrh kompanije sa srednjim menadžmentom i prodajom.
3. Čitava kompanija dobija jedinstven rečnik i jedinstven nastup kod kupaca.

Bez obzira da li ste bankar, prodajete osiguranje, automobile, farmaceut koji razgovara sa doktorima, inženjer koji nudi kompleksne projekte, advokat ili revizor koji treba da obnovi ugovor, postavite sebi sledeća pitanja:

- Često mi se dešava da se osećam kao **Besplatni Savetnik** gde me potencijalni kupac „iskoristi“ za važne informacije i završi posao sa drugim.
- Najčešći ishod sastanka je: **ćućemo se, pošaljite nam ponudu**, što me užasno nervira.
- Skoro stalno me ucenjuju popustima koje često dajemo kako bi dobili posao.
- Teško mi je da zakažem novi sastanak i kalendar mi je prazan!
- Stalno se pitam koliko novca ostavljam na stolu koji uzme neko drugi?
- Prodajni ciklus je često predugačak i trošim puno vremena na pozivanje ljudi koji postaju nedostupni!
- Često idem na sastanke na kojima sam izgubio vreme i energiju.
- Ne znam kako da kvalifikujem sastanak i unapred znam da li ću biti plaćen?
- Ja sam direktor ili vlasnik i vidim šansu, a moji ljudi izgovore: **kriza je, ljudi nemaju para, tržište je palo, konkurencija ima bolje cene...**
- Trošim vreme i znanje na pravljenje ponuda, a u dubini duše znam da prvo idu kod konkurencije na sto.
- Naplata potraživanja je konstantan problem, ali ne znam kako da se izborim?
- Osećam da na tržištu ima dosta novca i novih klijenata, ali nemam **Sistem za traženje kvalifikovanih kupaca?**

Dakle, ukoliko osećate ove bolne simptome, postavite sebi sledeće iskreno pitanje: **Koliko često osećam ove probleme?** Ako je odgovor više od dva puta, možemo reći da vam se dešava Sistemski problem.

Sistem izbacuje grešku i traži resetovanje jer ima tendenciju konstantnog ponavljanja i traži rešenje pravog uzroka problema.

Ali, ko mi može pomoći u tome?

## Šta je problem sa Tradicionalnom prodajom?

Toliko dugo je u upotrebi da vas kupci savršeno poznaju i kontrolišu. Kako znate da vas kontrolišu? Tako što ste već na drugoj strani čitanja ovog kataloga jer osećate bolne simptome sa prethodne strane. Ali, nemojte se osećati loše zbog toga. Kupci imaju savršen sistem kupovine koji je kao nerešiva enigma za ljude iz prodaje. Ko je naučio kupce da nas kontrolišu i manipulišu? Hm, pa mi i konkurencija. Kada mi i konkurencija koristimo tehnike koje su predvidive, teško je imati prodajni sastanak na istom nivou.

## Kakav je klijentov sistem kupovine?

Hoće sve moguće informacije od vas. Zašto? Zato što zna da su vredne i da sa njima može da „pregovara“ sa konkurencijom. Ali zato skriva svoje informacije – ne želi da bude iskren sa vama. Na kraju se neće obavezati na bilo kakav ishod, koji vi željno iščekujete, i nestaće – postaće nedostupan. Kao da je ušao u program za „Zaštitu svedoka“!

Da li kupci lako dobijaju sve što ih zanima? Naravno! Ko ih je naučio da se tako ponašaju? Pa, mi sami! Zašto kupci koriste svoj sistem kupovine? Pa, zato što savršeno funkcioniše!

Nije stvar u tome što nećete ostvariti prodaju, već što ćete i sutra verovatno uraditi isto ponašanje, a očekivaćete drugačije ishode! To je pitanje kojim se u Sandler-u dosta bavimo, a koje se tiče vašeg prodajnog zdravlja.

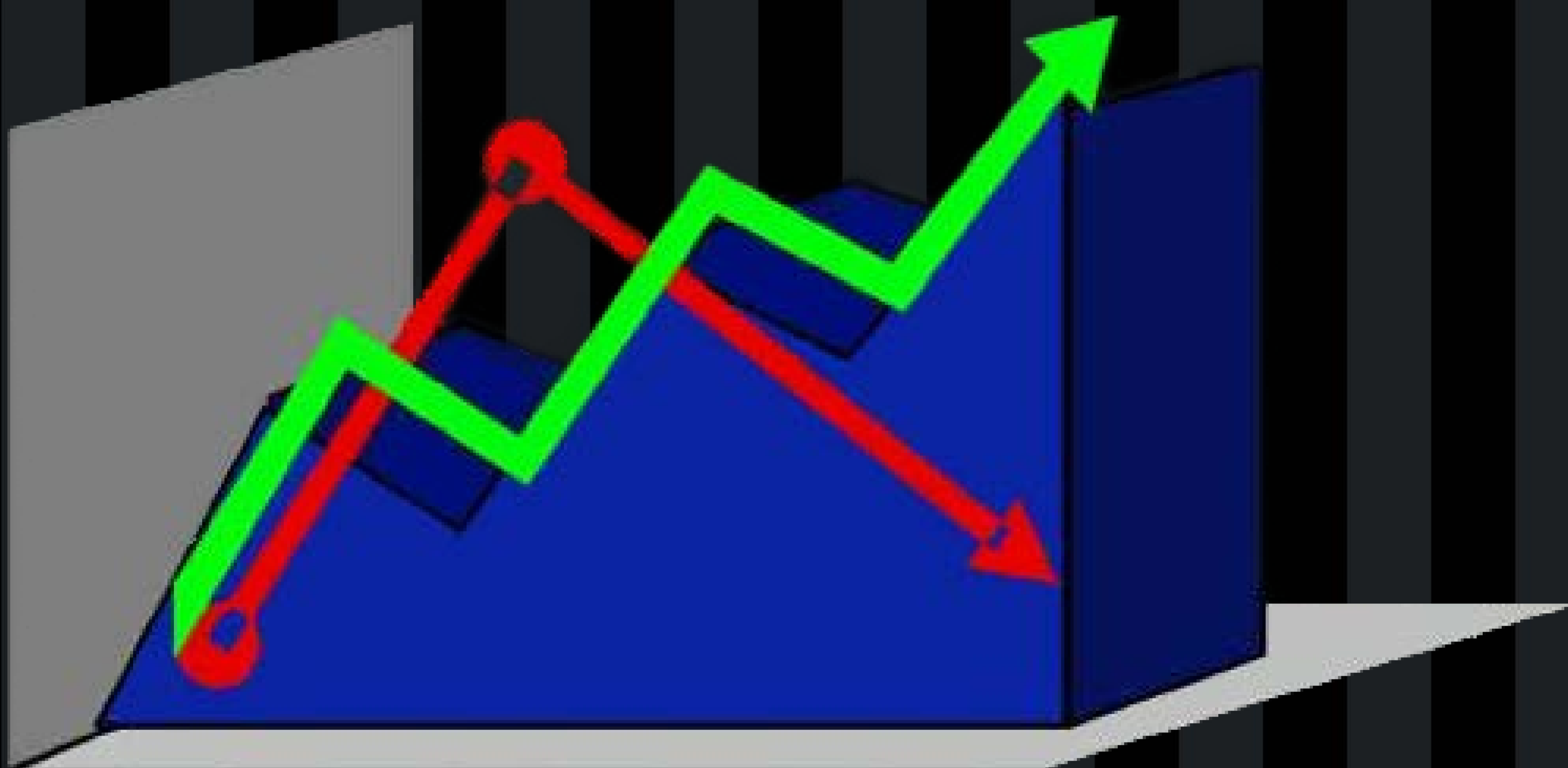
Da li osećate želju da preuzmete kontrolu nad sopstvenom karijerom?

## Ako Tražite Kratkoročni Tradicionalni Trening Prodaje, Verovatno Ovo i Nije Za Vas!

Predsednički Klub® nije jednodnevni, dvodnevni ili kratkotrajni seminar koji će ponuditi jeftina rešenja sa klišeiranim porukama koje će vas držati „nadahnutog“ na dan ili dva.

To je kontinuirani - ojačavajući program, u kojem ćete ojačavati lična Uverenja kroz promenu Ponašanja i učićete Tehnike, (ali ne tradicionalne), koje će vam dati oštrinu i prednost u odnosu na druge.

Ne zaboravite da je prodaja nauka. Primenjiva nauka. Zašto? Zato što vi niste u poslu prodaje, vi ste u poslu sa ljudima, a ljudi imaju svoje dinamičke zakone po kojima donose odluke u odnosu na sopstvena osećanja u razgovoru sa vama ili u odnosu na okruženje u kojem se nalaze.



Tradicionalni Trening  
Sandler Trening®

Ne zaboravite da odrasli ljudi uče drugačije. Ljudi vole da uče po malo, ali konstantno. Male - inkrementalne promene, dovode do velikih. Ljudi ne vole celodnevne treninge. Ljudi u prodaji ne postižu bolje rezultate jer su na nivou uverenja koja ih blokiraju, a shodno tome takve i tehnike koriste. Zašto ljudi koriste tradicionalne tehnike? Zato što su lake za upotrebu i ne traže nikakvu odgovornost.

U Predsedničkom Klubu® dobićete fantastičnu podršku jer vaše članstvo je naša odgovornost - jednostavno morate postati bolja osoba! Članstvo u klubu će vam pomoći da shvatite da iskustvo koje imate možda upravo radi protiv vas, a da ste u zabludi da je suprotno!



## Preuzmite Kontrolu Nad Svojom Sudbinom

Često smo skloni da snove pokušamo da osvojimo na prečice! Ali u prirodi ne postoje *kraći putevi* – sve se dešava kroz delovanje uzroka i posledice. Takav je i uspeh u prodaji.

Ako želimo da ovladamo bilo kojom veštinom, potrebno je vreme.

Baš kao i u prirodi gde se sve pojave odvijaju kao proces, tako je i sa našim učenjem – ličnim i profesionalnim.

Šta ćemo postati, najviše zavisi od nas i naših odluka u životu.

Možda je sad trenutak da u vašim karijerama i životima donesete jednu takvu odluku.

Da li ste spremni da se posvetite dugoročnom učenju?

Da li ste spremni da znanje pretvorite u Instinkt?

Pred vama su 16 Sandler Modula® koji čine Predsednički Klub, modula koji će vam zauvek promeniti život i vašu karijeru.

### Zašto je potreban Sistem za prodaju?

Otkrićete zašto je potreban Sistem za prodaju i zašto na taj način smanjujete sistemski rizik poslovanja. Shvatićete kako nesvesno pomažete kupcima da vas kontrolišu i kako da preuzmete kontrolu.

Vi niste u poslu prodaje. Vi ste u poslu sa ljudima! Ne trudite se da prodajete. Naučite kako se stvara odnos u odnosu na tradicionalne prodavce.

Razumećete ono što Sandler već 50 godina čini najpoželjniju kompaniju za razvoj ljudi, a to je vrhunsko znanje o ljudima. Postanite student Ljudske Dinamike, nauke o čoveku. Naučite da vas ljudi poštuju, da vas tretiraju na jednakom nivou, i nikad nećete imati problem sa cenom.

### Naučite da Prodate Danas, a Savetujete Sutra!

Šta ljude u prodaji najviše frustrira? Verovatno kad im kažu: čućemo se, pošaljite nam ponudu. Ne budite više nikad Besplatni Savetnik i osigurajte se da prvo dobijete potvrdu da ste prodali, i tek onda date prezentaciju! Naučite kako da pravite mentalno-psihološke dogovore sa ljudima gde ćete se zajedno dogovoriti kako da završite sastanak.

### Strategija postavljanja pitanja (Reversna psihologija)

Ljudi samo donose odluke racionalno, ali kupuju emotivno. Zato, naučite vrhunska pitanja koja će vam pomoći da dobijete emotivnu zrelost i hrabrost da ih postavljate. Zašto je to važno? Zato što su ljudski duboki motivi duboko skriveni, a za to vam trebaju emotivna hrabrost i tehnike.

### Kvalifikujte šansu – Naučite da istražujete Bol!

Da li ste razmišljali da kupci ne znaju da kupe vaš proizvod? Jer da znaju, ne bi nikad tražili ponudu već bi bili vrlo iskreni i otvoreni. Ali nisu, jer su većinu vremena u gardu. Zašto? Zato što dolazite iz prodaje. I bez obzira koliko se pretvarali da ste „savetnici“ i slično, znaju da hoćete njihov novac. Naučite kako da dođete do njihovog bola i učiniće sve da ga se reše!

### Kvalifikujete Šansu – saznajte Budžet!

Verovatno najveće psihološko opterećenje koje nosimo u prodajnom razgovoru jeste kada pričamo o novcu. Najjače psihološke negativne poruke o novcu smo dobili od roditelja. Te poruke nas kontrolišu čitavog života i zato imamo veliki otpor da pričamo uspešno o novcu.

Naučite moćan koncept razmišljanja o novcu i moćne tehnike o budžetu – naučite kako da unapred znate da li ćete biti plaćeni?

### Kvalifikujte šansu – saznajte Proces Donošenja Odluke.

Kada ste saznali Bol i Budžet, treba da znate da čitav trud i napor mogu biti uzaludni ukoliko razgovarate sa osobom koja nema autoritet i moć da donese odluku. Saznajte kako da se krećete u kompleksnim organizacijama gde su kompleksne odluke.

Ako želite da razgovarate sa Predsednikom koji ima moć, postavite sebi iskreno pitanje: Da li ja imam Ponašanje, Stav i Tehnike koje me mogu podržati u razgovoru sa njim?

### Napravite samo formalnu Prezentaciju jer je prodaja već napravljena.

Da li želite da napravite prezentaciju od milion dolara i jurite sagovornika za odluku? Verujem da ne. Neka to konkurencija i dalje radi.

Naučite da pre prezentacije već imate osiguran posao.

Ne zaboravite pravilo: Prodaj Danas, a Savetuj Sutra!

### Imajte Sistem za Traženje Potencijalnih Kupaca!

Ako postoji i jedan ozbiljan razlog zašto ostavljamo puno novca na stolu koji uzima konkurencija, onda je zbog nedostatka Sistema za traženje novih kupaca. Naučite da kreirate sopstveni Kuvar za Uspeh. To je vaš recept za ono što želite da postignete. Šta je uspeh kompanije u prodaji? Pomoći svakom prodavcu da ima svoj Lični Kuvar za Uspeh kojim ostvaruje lične ciljeve u kompaniji + Kuvari ostalih prodavaca i računajte na probijanje planova prodaje.

### Kako zakazivati kvalifikovane sastanke?

Naučite kako da telefonom pozivate direktore, vlasnike, i druge, kako da ne zvučite kao pretnja i kako da idete na sastanke za koje znate da možete napraviti prodaju. Naučite kako da znate da ne gubite vreme na sastancima koji nisu kvalifikovani.



### Stav, Ponašanje i Tehnike! Hm, tri elementa koja čine Predsednika.

Ako smo ambiciozni da zovemo Predsednike kompanija koji imaju moć odluke ili bilo koje druge donosiocice odluke, moramo imati Stav, Ponašanje i Tehnike kojim će nas drugi poštovati. Profesionalna prodaja može biti okrutna i moramo naučiti druge da nas poštuju. Naučite da lagano podižete Uverenja, Produktivno Ponašanje i Tehnike na mnogo viši nivo.

### Zašto smo programirani na neuspeh do 6-te godine života?

Verovatno jedan od najupečatljivijih modula u Sandler®-u, koji učenike definitivno ne ostavlja ravnodušnim. Naučićete zašto smo programirani na neuspeh od strane naših roditelja. Problemi sa cenom, ucenama, ponudama, Besplatno Savetovanje, nedostatak kontrole u razgovoru je posledica roditeljskih štetnih traka koje nosimo čitavog života. Naučite kako da postanete svesni tih traka i kako da ih stavite pod kontrolu. Dok ne rešite ove moćne trake, i dalje ćete ponavljati predvidive obrasce ponašanja.

### Da li imate životne-privatne ciljeve koje ste umetnuli u poslovne?

Kako prepoznati ponašanje koje nije produktivno i eliminisati ga? Kako praviti novo produktivno ponašanje koje me vodi do uspeha? U stvari, ko će mi pomoći u tome? I zato, govorimo o vašem učitelju koji vas vodi i koji postaje odgovoran za vas. Vaš Sandler® trener daće vam vođstvo i siguran put da ne zalutate.

### Sandler®-ovih 10 životnih formula za uspeh!

Radite dnevno produktivno ponašanje. Spalite mostove za sobom. Postanite mentalno i emotivno jaki. Održavajte samopoštovanje. Napravite sopstvenu grupu za podršku. Koristite znanje o proizvodu u malim količinama. Upoznajte konkurenciju. Vodite Dnevnik Uspeha. Imajte Sistem za traženje kupaca. Morate imati Sistem za Prodaju.

### Negativni Reversing® – verovatno najmoćnija tehnika Sandler Sistema®.

Zapamtite: Najbolje kontrolišete razgovor kada ne kontrolišete!

Ljudi će se pored vas osećati sigurno samo kada znaju da imaju kontrolu da vam kažu ne! Naučite verovatno najmoćniju tehniku komunikacije ikada smišljenu!

..Razmislite još jednom!

Kada se nađete na podijumu za ples, ko će započeti igranku?  
Iz našeg iskustva, to je najčešće kupac.

Prodaja se ne dobija ili gubi onda kad ste poslali ponudu, pa čekate odgovor. Ili kad ste napravili prezentaciju.

Prodaja se dobija ili gubi onog trenutka kada jedan drugom kažete „Dobar dan!“, a to je sam početak sastanka.

Zašto?

Zato što je to trenutak koji pokazuje čiji Sistem pratite, svoj ili njegov.

Ako nemate svoj Sistem za prodaju, neminovno ćete potpasti pod njegov, što naravno i želi.

Zato uvek pravimo izbor: Možemo hraniti Ego tako što će nam sagovornik zatražiti ponudu i nadaćemo se prodaji, ili možemo preuzeti kontrolu i hraniti Porodicu.

Ali ne možemo i jedno i drugo.

Izbor je Vaš!