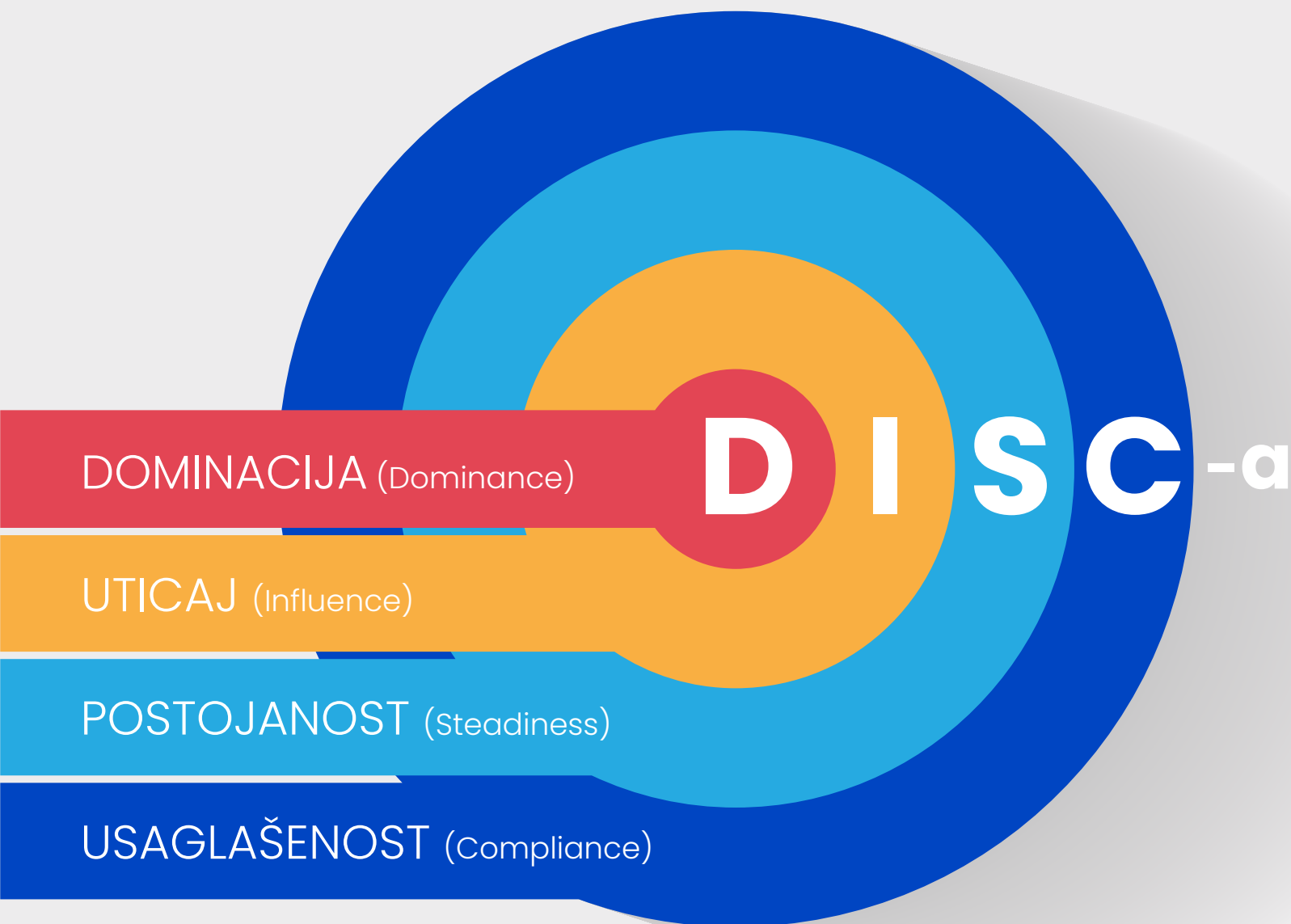


5

TAJNI ZA USPEH PRODAJE KORIŠĆENJEM



UVOD: HAJDE DA PRIČAMO O DISC ASESMENTU

Da li vam se desilo da odmah „kliknete“ sa nekim – recimo, prodavcem ili donosiocem odluka – i brzo zaključite da vas dvoje govorite istim jezikom? Možete li se setiti poslovnog kontakta sa kojim vam je bilo neverovatno lako da uspostavite i održite odnos? Da li postoji određeni prodavac ili klijent/kupac sa kojim se uvek radujete razgovoru? Većina lidera prodaje sa kojima radimo nema problema da identifikuje više odnosa koji spadaju u ove kategorije.

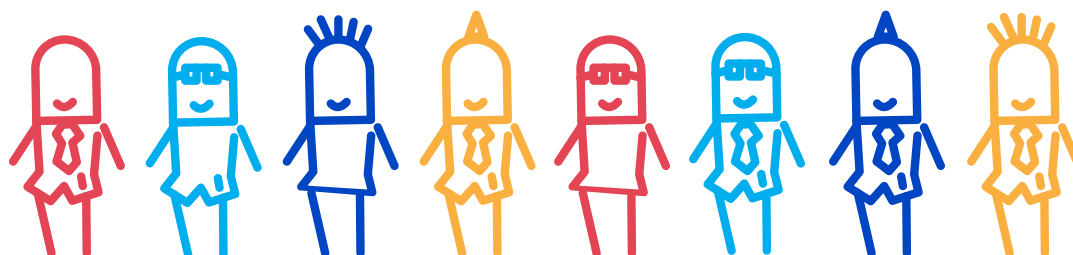
A sada, šta je sa suprotnom situacijom? Možete li se setiti nekoga sa kim vam je bilo teško da se odmah povežete? Postoji li neko u vašem svetu – klijent, potencijalni klijent ili prodavac – ko vas je iritirao od prvog trenutka i sa kim vam je uprkos vašim naporima i dalje bilo teško da se povežete?

Šta se dešavalo u tim situacijama? Kojim „jezikom“ ste govorili – ili niste govorili? Možda je još važnije – postoji li način da vi i članovi vašeg tima povratite saradnju, zajedničku priliku i vrednost u onim odnosima u kojima instinktivno „ne kliknete“ sa nekim?

Na sreću, odgovor na ovo poslednje pitanje je „da“. Jedan od izuzetnih alata koji mogu da **podignu prodajne performanse vašeg tima i performanse lidera prodaje je DISC procena.**

DISC asesment je jednostavan, ali moćan alat koji vam omogućava da **identifikujete individualni stil ponašanja** – i, što je jednako važno, identifikujete svoj!

DISC okvir se sastoji od četiri profila ponašanja: Dominacija, Uticaj, Postojanost i Usaglašenost.



UVOD: HAJDE DA PRIČAMO O DISC ASESEMENTU

Uopšteno govoreći, ispod su primarne karakteristike svakog DISC profila, iako pojedinci sigurno mogu pokazati aspekte jednog ili više profila u zavisnosti od situacije.

DOMINACIJA (Dominance)

D

- Agresivan
- Direktan
- Orijentisan na rezultate
- Nestrpljiv
- Razdražljiv
- Zahtevan
- Takmičarski nastrojen
- Voli promene
- Okrenut ka cilju

I

UTICAJ (Influence)

- Pričljiv
- Animira
- Lako se uzbudi
- Otvoren i srdačan
- Neorganizovan
- Kratak raspon pažnje
- Saradnički donosi odluke
- Pozitivan

POSTOJANOST (Steadiness)

S

- Opušten
- Smiren
- Pažljiv slušalac
- Obazriv
- Neko ko postavlja pitanja
- Ne voli promene
- Ne voli rizik

C

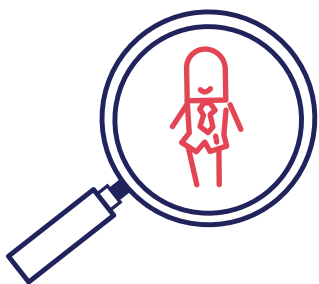
USAGLAŠENOST (Compliance)

- Orijentisan na činjenice
- Analitičan
- Voli pravila
- Tih
- Rezervisan i bojažljiv
- Istraživač
- Osetljiv na ličnu kritiku

ANakon što pojedinac uradi približno 20-minutnu anketu, DISC procena kreira detaljan izveštaj koji ispitanicima **pruža validnu procenu njihovih snaga** – i takođe identifikuje potencijalne slepe tačke koje bi mogle da se poboljšaju ako se obrati dodatna pažnja.

Kada otkrijete tajne efikasnog korišćenja DISC asesmenta:

- poboljšaćete komunikaciju sa kupcima i članovima tima
- angažovaćete prodajne timove sa visokim učinkom
- povezaćete se sa klijentima i članovima tima na dubljem nivou
- uspostavićete poslovne odnose zasnovane na poverenju
- imaćete više samopouzdanja i veću samosvest



TAJNA #1 NAUČITE NOVI JEZIK POMOĆU DISC-a

Zamislite DISC profile ponašanja kao jezike koje možete naučiti. Možda već tečno govorite sa jednim, ali zašto statiti na tome? Što više DISC jezika govorite, **to ćete biti efikasniji kao prodajni lider**.

Na primer, recimo da ste uradili DISC asesment i da se najsnažnije identifikujete sa stilom POSTOJANOST. Umesto da pretpostavite da „jednostavno ne možete da se povežete“ sa pojedincima u ostala tri DISC profila, iskoristite priliku da **prepoznate raznolikost i snage** koje ljudi koji rade u profilima DOMINACIJA, UTICAJ i USAGLEŠENOST donose vašem timu.

DISC asesmenti obezbeđuju okvir za razumevanje kako se član tima ili klijent **ponaša i komunicira u poslovnom okruženju**. Kada budete mogli da razgovarate na sva četiri DISC jezika, steći ćete vredan uvid u ciljeve pojedinca i motivacije koje će verovatno uticati na njihove odluke i postupke.

Kao prodajni lider možete **iskoristiti ove „insajderske informacije“** da gajite i negujete kulturu uključivanja, rasta i kontinuiranog učenja za članove tima, tako da se svi osećaju cenjenim zbog svog doprinosa. DISC asesmenti i profili mogu poslužiti kao važni alati koji podržavaju vašu misiju da negujete prodajne timove sa visokim učinkom – više o tome u nastavku!

TAJNA #2

POBOLJŠAJTE KOMUNIKACIJU POMOĆU DISC-a

Uspješni lideri prodaje znaju kako da **prilagode i uklope svoj stil komunikacije** kako bi se uskladili sa DISC profilom članova svog tima, podređenih i kupaca. Ispod su neki generalni primeri osobina za svaki profil. Obratite pažnju na to kako vaša komunikacija sa svakim profilom zahteva drugačiju strategiju povezivanja.

- **Dominantni** je obično samoinicijativni pokretač i rođen da rizikuje koji voli da rešava probleme i donosi odluke. Kada komunicirate sa ovim ljudima, brzo pređite na stvar i pustite ih da vode interakcije.
- **Uticajni** is je tipično entuzijastičan, pričljiv i ubedljiv. Dajte im priliku da to pokažu na društvenom i međuljudskom nivou.
- **Postojani** is je odličan slušalac koji je odan do kraja i uživa da bude timski igrač. Nemojte ih požurivati. Ne tražite od njih da zauzmu stranu. Dajte im do znanja koliko vam je važno da podržavate važne odnose u vašem životu.
- **Usaglašeni** ima visoke standarde i obično radi na veoma sistematičan, precizan i savestan način. Jasno im dajte do znanja da znate da proces i procedura postoje sa razlogom. Nikada, nikada ne tražite od njih da preskaču korake ili rade površno.

KORISTAN SAVET:

Obratite pažnju na način na koji osoba komunicira u mejlovima, telefonskim porukama i tekstovima. Posmatrajte brzinu, ton i stil ovih svakodневnih razmena i kreirajte svoje odgovore da odgovorite na sličan način.

Vaš posao lidera je da **razvijete uspešne odnose** sa članovima tima u ugodnom okruženju sa poverenjem. DISC asesmenti i analize vam omogućavaju da prikupite psihološko znanje kao gradivni blok za postizanje tog cilja. Naravno, moraćete da uložite malo energije da budete **pažljivi posmatrači članova vašeg tima**, ali trud će vam isplatiti ogromne dividende u pogledu poštovanja koje ćete zaraditi kao empatičan vođa.

TAJNA #3

ANGAŽUJTE TIMOVE VISOKIH PERFORMANSI UPOTREBOM DISC ASESENTA

Sportska analogija bi najbolje mogla da posluži da demonstrira vrednost koju DISC asesmenti mogu pružiti menadžerima prodaje koji žele da stvore i održavaju prodajni tim superzvezda.

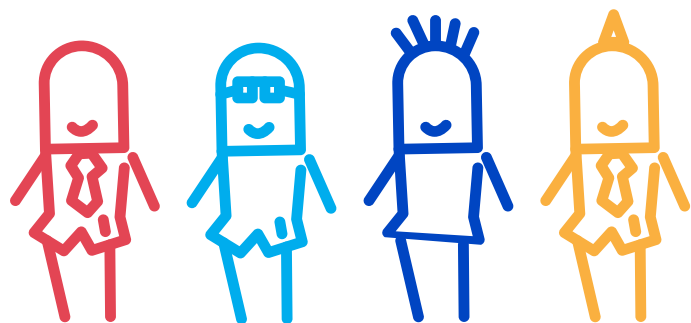
Tomu Brejdiju se često dodeljuje počasni „GOAT” kao najveći kvaterbek svih vremena. Ali da li bi trener želeo tim popunjen isključivo klonovima Toma Brejdija? Naravno da ne! Mnogi drugi setovi veština i ličnosti su obavezne komponente šampionskog tima. Posao trenera je da stavi igrače u uloge koje su u skladu sa njihovim snagama i talentima.

Zamolite članove tima da urade kratku DISC anketu u nekom trenutku procesa zapošljavanja. Anketa generiše **detaljan izveštaj od 35 stranica** o oblastima **snage ispitanika**, oblastima koje bi **možda trebalo poboljšati**, i jedinstvenom načinu na koji će ispitanik automatski razmišljati ili se ponašati u određenim scenarijima.

Nakon pregleda izveštaja DISC asesmenta, prodajni lider će imati preko potrebne podatke da **dodeli ljudima uloge ili naloge klijenata tamo gde su najpotrebniji**.

U postpandemijskom, hibridnom svetu gde menadžeri ne vide uvek članove tima licem u lice svakodnevno, sve više menadžera i lidera izveštava da cene DISC kao snažan alat za procenu koji podržava njihove odluke o timskim ulogama i odgovornostima. Asesment će vam takođe pomoći da identifikujete oblasti u kojima možete postaviti pitanja za intervju sa potencijalnim zaposlenima koja će ilustrovati koliko su dobro nadoknadili svoje lične nedostatke u prethodnim radnim okruženjima.

Dugoročni uspeh bilo kog tima zavisi od trenera – a to ste vi. Zato neka DISC bude veliki deo vašeg strateškog plana zapošljavanja osoblja.



TAJNA #4

IZGRADITE ODNOS ... POMOĆU DISC-a

Ljudi kupuju od ljudi koje poznaju, vole i kojima veruju. Ali ako niste efikasno izgradili odnos sa njima, teško im je da vas poznaju, da im se dopadate i da vam veruju!

Efikasni profesionalci u prodaji znaju kako da primene principe DISC stilova ponašanja da čitaju druge, da čitaju prostoriju i povezuju se na način koji omogućava dobru komunikaciju. Kada budete uspeli da usporite, obratite pažnju na DISC stilove u razgovoru i posvetite se tome da drugi zadovolje svoje potrebe, **stvorite okruženje međusobnog deljenja i međusobnog poštovanja** – i lakše će poverenje da se ukoreni.

TAJNA #5

UPOZNAJTE SEBE ... POMOĆU DISC-a

Stari Grci su znali da je samosvest neophodna za dostizanje punog potencijala. Izraz „Spoznavaj sebe“ bio je jedna od maksima ispisan na Apolonovom hramu u Delfima. Mnogi grčki mudraci, uključujući Sokrata i Platona, pozivali su se na citat u svojim učenjima.

DISC donosi „Spoznavaj sebe“ u 21. vek. Asesment je višestruko sredstvo koje **otkriva svesni i nesvesni stil ponašanja** i tendencije pojedinca. Zato podstičemo sve lidere prodaje da sebe procene pored članova svog tima, novozaposlenih i ključnih kandidata. Morate biti **potpuno svesni svojih snaga, potencijalnih slabosti i preferencija u ponašanju** kako biste efikasno osnažili druge.

Gledanje poslednje stranice DISC izveštaja i analiziranje vaših odgovora na DISC anketu je kao da gledate rendgenski snimak da vidite šta se dešava duboko u vašoj psihi. Jedan iskusni stručnjak za DISC zalepio je tu poslednju stranicu na ogledalo u kupatilu, a zatim se svakodnevno pitao o:

- Tri stvari koje treba da počne da radi (njegov potencijal)
- Tri stvari koje treba da prestane da radi (njegove slepe tačke koje treba poboljšati)
- Tri stvari koje treba da nastavi da radi (njegove snage)

Duboko poznavanje njegovog sopstvenog DISC profila dalo mu je dosledno dobre odgovore na ta pitanja. Oni mogu učiniti isto za vas i vaš tim

Svako od nas je nedovršeni projekat. **DISC asesmenti i profili mogu da vas podrže na vašem putovanju da ispunite sopstveni potencijal – i potencijal svog tima.**

Da biste saznali više o DISC stilovima i izvršili sopstvenu procenu, kontaktirajte svog Sandler® predstavnika.


SANDLERU

Sandler je svetski lider u programima obuke za razvoj prodaje za prodavce u malim, srednjim i velikim preduzećima, kao i za samostalne preduzetnike i nezavisne konsultante. Obavljajući oko 92000 sati obuke godišnje, Sandler se specijalizovao za rešavanje složenih poslovnih izazova kroz proverene sisteme za komunikaciju, razvoj i motivisanje ljudi.