

MENTOR - PRODAJA



Kako da ojačate Entuzijazam prodavaca

*„Postoji prava magija u pozadini entuzijazma,
ona ispisuje razliku između prosečnosti i vrhunskog postignuća.“*

Norman Vinsent Pil

ŠTA:

Predstavljamo vam tehnike i vežbanja uz pomoć kojih kod svojih prodavac možete efikasno da razvijete entuzijazam za vrednost vaših proizvoda, za značaj vaše kompanije za uspeh društva i empatiju za dobrobit vaših klijenata

ZAŠTO:

Zato što velika istina koju su milioni prodavaca širom sveta upoznali a koja neprestano mora da se ima na pameti glasi:

- *Nikada ne možete da prodate nekome bilo šta sve dotle dok vi sami ne poverujete u kvalitet toga što prodajete.*
- *Nikada ne možete da postanete vrhunski prodavac ukoliko ne verujete u vrednost koju vaša kompanija isporučuje tržištu i korisnicima.*
- *Nikada nećete postanete vrhunski prodavac ukoliko vam nije iskreno stalo do vaših klijenata i njihove dobrobiti.*

KAKO:

PRODAJA JE TRANSFER ENTUZIJAZMA

Ako nemate šta da transferišete na drugog čoveka nemate šanse da mu bilo šta prodate. Vrhunski prodavci se najpre ispune entuzijazmom pre nego krenu u prodaju.

- ✓ **Entuzijazam za proizvode je zarazna stvar i moćno sredstvo u ubeđivanju drugih ljudi da je ono što im prodajete jako dobro za njih.**
- ✓ **Stepen verovanja u vrednost proizvoda direktno je povezan sa prodajnim rezultatima.**

Zato je vrlo važno za prodavca da pre polaska u prodaju pogramira svoj entuzijazam za proizvode i da se usredsredi na samoga sebe i želju da zrači pozitivnom energijom. To oduševljenje za proizvode koje nudite prenosi se na kupce i stimuliše njihovu kupovnu odluku. Entuzijazam postaje sve značajniji što je proizvod složeniji za razumevanje i apstraktniji kupcima, na primer bankarski proizvodi ili proizvodi osiguravajućih kuća i sl. U takvim slučajevima verovanje i oduševljenje za vaše proizvode i njihove dobrobiti za korisnike je najmoćniji adut koji imate.



Dajte odgovore na sledeća pitanja i čitajte ih redovno (najmanje jednom nedeljno) kako biste kontinuirano obnavljali svoj rezervoar entuzijazma.

1. **Zašto verujem da su proizvodi koje nudim korisno i pravo rešenje za potrebe mojih klijenata?**

2. **Zašto verujem da moja kompanija radi značajan posao za društvo i omogućava velikom broju ljudi da poboljšaju kvalitet svog života?**



- ✓ **Emocija kupaca dolazi pre njihove logike i zato je brižnost prodavca kritičan element za prodaju.**

Stara izreka: Ljudi ne mare za to koliko znate sve dok im ne pokažete koliko vam je stalo do njih; u prodajnom procesu se najočitije dokazuje. Šampioni prodaje su istovremeno i stručnjaci za brigu o drugima. Morate pokazati iskreni entuzijazam za dobrobit drugoga čoveka i on to mora da oseti. Istovremeno mu pokažite sa entuzijazmom kako vaši proizvodi mogu da doprinesu njegovoj dobrobiti.

1. **Kako mogu da pokažem klijentima da mi je iskreno stalo do njihove dobrobiti?**



Ako volite svoj posao, ako ste posvećeni svojoj kompaniji, ako verujete u svoje proizvode, mnogo ćete prirodnije i iskrenije brinuti o svojim klijentima i bićete zainteresovaniji da im pomognete da donesu dobru odluku.



Kupci će to znati da cene dugoročno jer zadovoljan kupac je onaj koji daje preporuke. Niko se nije obogatio od prodaje bez bogatog protoka preporuka od strane zadovoljnih kupaca.

DO KADA:

Organizujte trening sa svojim prodajnim timom i posle popunjavanja vežbi i diskusije definišite najbolje odgovore na ova tri pitanja koje će svi ubuduće koristiti.

Datum:



Korak ka eliminaciji prepreka

#3 Njutnov zakon kretanja:

Kada jedno telo vrši silu nad drugim, to drugo telo istovremeno vrši silu iste snage u suprotnom pravcu od prvog tela. Akcija ↔ Reakcija

Ako želite da budete produktivni imate dva izbora:

1. Da uložite više napora u svoju akciju i izgurajte stvari na silu
2. Da se fokusirate na eliminaciju sile reakcije i olakšate realizaciju

Kontinuirano ulaganje dodatnog napora u silu akcije vremenom vodi ka premoru, stresu, greškama i menadžerskom sagorevanju (Burnout).

Druga opcija je manje stresna i mnogo efektivnija. Fokusirajte se na neproduktivne sile koje vas zaustavljaju i eliminišite ih jednu po jednu, strpljivo i svakog dana.

Čuvena Japanska Kaizen tehnika je upravo fokus na eliminaciju nepotrebnog utroška vremena, energije i ljudi na neproduktivne aktivnosti. Kaizen je razlog # 1 zašto su Japanci među najproduktivnijim i najbogatijim nacijama sveta.