



## Donald Tramp – 3 lekcije iz prodaje

*„Kada postanete osoba koja ostavlja impresivan i neizbrisiv utisak na svoje klijente i potencijalne kupce budite sigurni da će i vaši prodajni rezultati dramatično porasti.“ Donald Tramp*

U svojoj bestseller knjizi ***Umetnost postizanja dogovora***, Donald Tramp je izneo svoju originalnu strategiju za postizanje poslovnih dogovora. Istaknuto mesto u toj knjizi zauzimaju njegovi saveti za poboljšanje prodajnih rezultata. Iskustva jednog od najvećih preduzetnika će vam koristiti da poboljšate svoje prodajne strategije. Izdvojili smo za vas tri uvodne lekcije velikog gurua prodaje.

**„Nikada nemojte da komunicirate sa svojim klijentima i potencijalnim kupcima na skroman i neubedljiv način. Uradite to u velikom stilu ili nemojte uopšte da radite. „ Donald Tramp**

Kada Tramp povede bankare na ručak da bi razmotrili kreditne uslove za podršku njegovom projektu izgradnje on ih, po njegovim rečima, povede na nezaboravnu gozbu. On ne razmišlja o uštedama na tom ručku nego to tretira kao investiciju za pravljenje novca. Analizirajte svoj stil kada pozivate potencijalnog kupca na večeru. Da li razmišljate da pronađete neko lepo ali po cenama prihvatljivo mesto? Prihvatljivo nije reč o kojoj treba da razmišljate ako želite posao kaže tarpovo iskustvo a savet je: Uložite novac da to bude noć za pamćenje, impresionirajte klijenta i šanse za posao će vam dramatično porasti. Ako ste planirali da potrošite 200 evra povećajte fond na 400 a ako je potencijalni kupac velik podignite investiciju na 800 ili 1.000 evra. Da li je to previše ekstravagatno? Jeste, ali to je jedini način da ovladate umetnošću impresioniranja. Niko neće zapamtiti još jednu u nizu istih poslovnih večera ali ekstravagatna i uzbudljiva proslava sa stilom će učiniti da vas kupac zapamti u velikom svetlu. Tu je još i njegov osećaj zahvalnosti što ste se toliko oko njega potrudili i što ga tako visoko vrednujete. Posle ovakvog nastupa vaš rejting kod kupca neizostavno raste i vi postajete broj 1 izbor za partnera.

**„Svako voli da radi posao sa pobednicima. Bez obzira u kakvom se stanju nalazi vaš posao trenutno vi morate izgledate kao uspešan čovek.“ Donald Tramp**

To podrazumeva da obućete skupo odelo koje ostavlja utisak na prvi pogled. Čuvena je i Trampova izjava: „Ako hoćete da uspete neka vaš „posao“ bude najbolje obučen u sobi za sastanke.“ Ako nemate smisla za modu i stil siguran sam da će vam asistenti u luksuznoj radnji sa velikim zadovoljstvom pomoći da izgledate uspešno. Ako vas opet brine trošak zaboravite ga. Setite se izreke: „Nisam dovoljno bogat da kupujem jeftine stvari.“ Vrhunsko i kvalitetno odelo će izgledati sjajno godinama a jeftino neće izgledati dobro ni kada ga iznesete iz radnje. Pripišite taj trošak desetinama ili stotinama sastanaka na kojima ćete prisustvovati u velikom stilu i ova investicija će vam najednom izgledati kao prava stvar. Zapamtite da ovde nije cilj da uštedite novac nego da postignete prodajni dogovor a tome ste mnogo bliži ako izgledate kao uspešan poslovan čovek od stila sa kojim ljudi imaju više poverenja da započnu posao.

**„Ponesite svoj ego sa sobom i budite sigurni da je u punom cvatu. Nije dovoljno samo da izgledate kao uspešan čovek, morate tako i da se ponašate.“ Donald Tramp**

Po Trampu cilj je da demonstrirate svima na sastanku da ste jedan od najpametnijih i najposposobnijih ljudi sa kojima su imali prilike da rade. Samopoštovanje i uverenost u sopstvenu vrednost kao poslovnog čoveka koji može da završava stvari je nešto što mora da se oseća u svakom vašem gestu i svakoj reči. Trampov savet je: „Unesite stav i svoju ličnost za sto i nemojte da je povlačite nijednog trenutka. Ispričajte na svoj način najveća poslovna dostignuća koja ste ostvarili, koristite neku simpatičnu anegdotu da biste kao usput rekli sa kim ste obavili posao i kog obima. Uvek je dobro našaliti se na svoj račun jer to pokazuje da ste moćna ličnost ali neka podaci koje iskažete u toj anegdoti govore o vašem poslovnom formatu i ugledu. Ispričajte neku intirgantnu priču iz poslovnog ili političkog sveta da biste pokazali koliko ste u toku sa svime što se dešava u društvu. Pokrenite temu putovanja i ispričajte neko svoje ekstravagatno putovanje ili otkriće neke interesantne destinacije.“ Stidljivi i skromni poslovni ljudi će pričati o sportu i vremenu. Njihova prezentacija će izbledeti u poređenju sa izražajnim pobednikom koji impresionira svoje kupce sa zanimljivim idejama i pričama. Vaše ponašanje i priče moraju ostaviti utisak čoveka koji zna šta radi i u koga se može imati poverenje da će sa uspehom uraditi sve što zamisli i obeća.

Ove tri jednostavne lekcije iz života su veliki izazov i šansa za vas kao poslovnog čoveka. Praktikuju ih neko vreme i analizirajte rezultate Kada postanete osoba koja ostavlja impresivan i neizbrisiv utisak na svoje klijente i potencijalne kupce budite sigurni da će i vaši prodajni rezultati dramatično porasti. Zapamtite u igri prodaje prvi ključ nije ubediti kupca da kupi nešto što prodajete nego impresionirati i oduševiti kupca i dobiti lojalnog klijenta. Koristite Trampove tehnike i počnite da planirate na veliko.



Zašto:

**Zato što su ovi saveti potvrđeni u praksi Donalda Trampa koji nije samo jedan od najuspešnijih i najharizmatičnijih poslovnih ljudi na svetu nego od nedavno i Predsednik najmoćnije države sveta.**

**Ima velikih i uspešnih prodavaca na svetu čiji su saveti dragoceni ali ne postoji nijedan koji je uspeo da bude podjednako uspešan i u biznisu i politici kao Donald Tramp i zato njegovi prodajni saveti (nezavisno od njegovih političkih stavova) imaju najveću težinu.**