

Svi smo mi prodavci

Četvrtak, 23. 09. 2010. | 13:31 | Izvor: eKapija



Kad god govorimo o prodaji, uvek postoji određeni broj ljudi, koji će vam reći - Ja ne bih mogao da se bavim prodajom ni jedan dan u svom životu! Ukoliko ste možda i sami nekada izgovorili ovu rečenicu, evo novosti za vas: Svi smo prodavci i bavimo se prodajom svakodnevno! Ovde ne mislimo samo na prodaju proizvoda ili usluga. Ovde govorimo o prodaji sebe – prodaji svojih ideja, vrednosti, želja i ciljeva. Ne postoji ni jedno pozitivno iskustvo koje ste do sada imali, a stekli ste ga bez korišćenja prodajnih veština ili veština uticaja.

Mi naučimo da prodajemo, pre nego što progovorimo. Bebe odlično znaju kako da privuku pažnju svojih roditelja. Ponekad je to neodoljiv osmeh, a ponekad plač. Bebe takođe znaju da se prilagode situaciji i koriste oba metoda alternativno, zavisno od osobe koja je ispred njih. Setite se toga kada vam se prijatelji budu žalili idući put kako su celu noć proveli noseći svoje novorođenče u naručju i prepoznaćete uspešno zatvorenu prodaju od strane jednomesečne bebe.

Deca su takođe odlični prodavci. Ona tačno znaju koju prodajnu tehniku da koriste u prodavnicama igračaka kako bi zatvorili prodaju. Deca pitaju prava pitanja, znaju da prevaziđu vaše odbijanje, ne prihvataju ne kao odogovor i tačno znaju ko je osoba koja odlučuje o kupovini. Tinejdžeri nemaju ništa lošije prodajne veštine, jer veoma vešto uspevaju da roditeljim prodaju ideju produženog izlaska, odlaska na rođendan ili izbora sporta koji nije baš po roditeljskim željama.

Kada odlučite šta ćete raditi u životu i dalje ostajete u prodaji. Možda vaša pozicija u kompaniji ima naziv umetnički direktor, programer ili generalni direktor, ali svakog trenutka vi ste prodavac. Kada je vaše mišljenje prihvaćeno od strane kolega, imali ste uspešan intervju ili je vaša drugarica prihvatila da sa vama ide u pozorište, lista vaših uspešnih prodaja se nastavlja.

Ne prodajete ideje samo ljudima iz vašeg okruženja, nego i sami sebi. Kada želite da vam drugi veruju, onda je neophodno da zračite samopouzdanjem i verom u sebe. Ako sebe prvo ne uverite, ne prodate sebi svoju istinu, nećete u tome uspeti ni u komunikaciji sa drugima. Ponekad to znači da

ćete se ponašati iskusnije i sigurnije, čak i kada niste baš na poznatom terenu.

Prepoznaćete prodaju idući put kada umesto Hvala, ja to nikad nisam radio, pomalo sam nesiguran, možda je bolje da i ne počinjem, svom pretpostavljenom kažete - "Ovaj projekat predstavlja izazov koji sam spreman da prihvatim" - kada kao pravi uspešan prodavac uradite upravo to što ste i obećali!

(Autor teksta: Gordana Berger, generalna direktorka, "Action Management Consulting")

Više o prodaji i samo-spoznavi na:

<http://www.amc.rs/content/action-aktivna-prodaja>

<http://www.amc.rs/content/napredne-action-pregovaracke-vestine>