

# Cogito ergo prodajem



“Kakvi ste u latinskom?”. Pitanje je pomalo zaskočilo Gorana, dok je zajedno s gospođom Tarleutti šetao kroz jedan od velikih shopping centara kakve se može naći u glavnom gradu na svakom koraku.



Danijel Bičanić

Njegova mentorica je običavala redovito obilaziti takva mjesta. Međutim, ne radi kupovine, nego, kako je ona znala reći, radi upoznavanja ljudske psihe... Što god to značilo. Njihovo poznanstvo se zadnjih nekoliko mjeseci pretvorilo u interesantno prijateljstvo u kojem su oboje uživali. Mladi prodajni predstavnik je dobio mentora, a direktorica česte prilike da konzumira svoju očitu želju za prenošenjem vlastitih znanja i iskustava na mlađe kad je u pitanju svijet prodaje.

“Kakve veze ima latinski s filmom o kojem pričamo?” Oboje su, naime, nedav-

no pogledali dokumentarni film na temu života ljudi u prapovijesti i komentirali fascinantne životne priče naših predaka.

“Latinski nema veze samo s poviješću nego i s prodajom”, zagonetno će gospođa Tarleutti. Goran je već naučio da njegova mentorica voli dramatične ulaske u prodajne priče, stoga je samo zašutio i okrenuo se prema sugovornici, spreman za nove lekcije.

## MISLIM, DAKLE JESAM

“Sigurno ste čuli za onu latinsku izreku “Cogito ergo sum – mislim, dakle jesam”. Film nam govori kako su se naši preci počeli izdvajati i napredovati u svojoj okolini kroz razvoj inteligencije i kognitivnih sposobnosti. Jednom riječju, praljudi su posta-

li **kreativni!**”. Gestikulacija gospođe Tarleutti postala je življa: “Kreativnost je postala njihovo glavno oružje u preživljavanju u surovim uvjetima i među različitim opasnostima”.

Goran se kratkim kimanjem glave složio, a direktorica je nastavila: “Uzevši to u obzir, Vi se Gorane kao prodavač po ničemu ne razlikujete od prapovijesnog lovca. I jedan i drugi morate neprekidno biti aktivni, stalno razmišljati o svojoj poziciji, o mogućnostima kako osigurati opstanak. Možda je on nosio luk i strijele u ruci, a Vi aktovku, možda je on nosio krzno oko struka, a Vi nosite poslovno odijelo, ali ono što vas povezuje jest snaga kreativnosti koja proizlazi iz razmišljanja i promišljanja o situacijama u kojima se nalazite!”.

Goran se morao nasmijati u sebi zbog pomisli na to, kako bi slijedeći njegov klijent reagirao kad bi Goran došao na sastanak obavijen krznom i premazan jelenском mašču.

Mentorica ga je naglo vratila u sadašnjost direktnim pitanjem: “Gorane, smatrate li Vi sebe kreativnom osobom i prodavačem?”.

## KREATIVAN PRODAVAČ

Nakon kratkog tajca, Goran odgovori potvrdno. “Hm, jeste dakle...?”, sumnjičavo će njegova sugovornica.

“Idemo provjeriti ovu Vašu tvrdnju. Ako možete odgovoriti na slijedeća pitanja sa DA, onda uistinu jeste kreativan prodavač:

- Da li postoji barem jedan Vaš klijent koji će spremno, i na spomen Vašeg imena, reći: Goran Sviličić je uistinu kreativna osoba i po tome jedinstvena u odnosu na sve njegove konkurente!
- Da li, Vi Gorane svakodnevno, ali uistinu svakodnevno, posvećujete dovoljno vremena razmišljanju o tome kako unaprijediti svoj prodajni nastup?
- Da li uvijek bavate svoju kreativnost redovito čitajući knjige, odlazeći na poslovne seminare i radionice, prateći najnovije trendove u prodaji putem medija i interneta te promatrajući ljude oko sebe?
- Da li na noćnom stoliću pored kreveta držite papir i olovku kad Vam prije ili usred spavanja sine neka dobra ideja, kako biste je mogli zapisati?
- Da li Vašim klijentima za Božić i Novu godinu kao i druge posebne prilike poklanjate interesantne i originalne



Olinka Pavić Perović  
olinka.pavic@narodni.hr

■ Festival tržišnog komuniciranja **FESTO 2009.** održat će se od 21. do 23. svibnja u Opatiji u organizaciji Hrvatskog oglasnog zbora, krovne udruge hrvatske industrije tržišnih komunikacija. FESTO je ove godine tematski vezan za odrednicu "Križa kao komunikacijski poticaj". Temeljna pitanja na koja će se tražiti inozemna i domaća gledišta su tko će nestati, tko opstati, a tko nastati zbog utjecaja krize. Novost zanimljiva lokalnim i nacionalnim radijskim i televizijskim postajama je poseban izbor i zasebno ocjenjivanje radijskih i TV najava te identifikacijskih *jinglova*.

■ **Imago UVIJEK I SVUGDJE** kada je u pitanju kreativna. Nova kampanja i web za Cedevidu GO lansirani prošlog mjeseca nagovorit će vas da probate Cedevidu Go, čak i ako niste Cedevida *junkie*. Cedevida GO – novi Atlantičev produkt već je dobio prve tisuće obožavatelja. Imagov duhoviti rukopis možete prepoznati i u kampanji **VRIJEME JE ZA PAN!**

■ **Kako učiniti emocije svojim saveznikom** i postati osoba na koju će se organizacija osloniti na putu izlaska iz recesije i ostvarivanja uspjeha, naučit će vas **škola RAMIRO, prof. psih. Tanje Purete**. Naučite kako iskoristiti svoje potencijale u svrhu postizanja zajedničkih ciljeva i budite osoba na koju se organizacija oslanjanja na putu ka uspjehu.

■ **HGK nastavlja i svoju akciju "Kupujmo**

**hrvatsko" u 21 hrvatskom gradu**, gdje će organizirati prigodne događaje i prodaju hrvatskih proizvoda od travnja do rujna 2009. godine. Promicanje kvalitetnih domaćih proizvoda neće imati posljedica na hrvatsko članstvo u EU jer akciju financira Hrvatska gospodarska komora odnosno hrvatsko gospodarstvo te ona ne tereti državni proračun.

■ "Proljeće je doba veselja, buđenja, rasta, stvaranja novog života, novih nadanja i mogućnosti, vrijeme ljubavi...", kažu u **Wine & Gastro Akademiji** pozivajući na uživanje u životu i naravno hrani. Želeći dati svojevrsni doprinos propupaloj prirodi, stvoriti su jedan novi 'cvat' -novi WGA Newsletter.

■ **Četvrto savjetovanje poslovnih tajnica** održat će se od 13. do 15. svibnja u prostorima tvrtke Filaks d.o.o u Zagrebu. Cijena ove trodnevne edukacije za pomoć u radu, u koju su uključena brojna predavanja, sveukupno u trajanju od 18 sati, je 1.940 kn. Na ovogodišnjem savjetovanju poslovnih tajnica izlagat će: Elvira Mlivić-Budeš, Ljiljana Buhač, Nataša Trojak, Mila Vlajo, Radovan Budeš, Božo Prelević, Saša Petar, Marija Novak-Ištok.

■ **Pozivamo vas na Dane poslovne edukacije** koji će se 28. svibnja održati u kongresnom centru hotela Westin u organizaciji časopisa Poslovni savjetnik, a pod pokroviteljstvom predsjednika Republike Hrvatske Stjepana Mesića. U sklopu događaja bit će postavljeno pedesetak izlagačkih štandova najznačajnijih edukacijskih tvrtki te održana dva okrugla stola uz renomirane govornike.

znakove pažnje, a ne uvijek iste blokove za pisanje, kemijske olovke, šalice, kalendare i slične "neposebnosti"?

Goran je, uz pomalo stidljiv osmijeh, morao priznati kako nije uspio nareda-

## Savjeti Poslovnog savjetnika

- Biti jedinstven cilj je svakog prodavača. Jedinstvenost se među ostalim temelji i na kreativnom nastupu u prodaji.
- Budite kreativni jer kreativnost je zabavna i čini posao zanimljivijim. Ako smatrate da vaša radna okolina, kolege i radno mjesto guše vašu kreativnost, onda pogotovo morate biti kreativni da se izvučete iz takve sredine i učinite nešto!!!
- Odlične knjige o kreativnosti: Edward de Bono – Six thinking hats, Michael Michalko – Thinkertoys.

ti dovoljno DA odgovora. "Shvaćam Vas, nije lako biti uvijek kreativan", utješno će na to gospođa Tarleutti. "Ali, kreativnost je jedan od glavnih faktora koji će Vam pomoći u prodajnom uspjehu. Osim toga, zabavno je biti kreativan. Morate biti kreativni jer se tako možete razlikovati od konkurencije te biti zanimljivi klijentima. Kreativnost Vam je potrebna i pri dogovaranju sastanaka preko telefona, pri prvom susretu s novim klijentom, pri postavljanju pitanja i prezentaciji vlastite ponude itd. itd. **Kreativnost je sastojak bez kojeg svako prodajno jelo gubi svoj ukus i za klijenta postaje pomalo bljutavo.**"

Goran se grohotom nasmija: "Dakle, **cogito ergo prodajem!**"

Njegova mentorica mu uzvratila osmi-jehom te usmjeri svoj pogled na bračni par ispred njih. Mužu je očito nedostajalo kreativnosti u pokušaju da nagovori svoju suprugu na ulazak u trgovinu sportske opreme. Ona je, naime, demonstrativno mahnula rukom i uputila se dalje čvrstim koracima...

## POSLOVNI AFORIZMI

### Znanje i učenje

“Igra se ne završava zadnjim sučevim zviždukom. Igra završava onda kada ste iz nje izvukli pouke.”

— Steve Smith

“Tko želi učiti, svugdje nađe školu.”

— Grčka

“Pametni uče i od budala, budale ni od pametnih.”

— Katon

“Bio je na seminaru.... Pusti, proći će ga.”

— Goran Tudor

“Imanje propada, znanje ne.”

— Latinska

“Moraš priznati: znanje koje se ne primjeni, nije znanje.”

— Kineska

“Profesionalan savjet potraži od profesionalca, a ne od prijatelja.”

— Peter de Savary

“Nije pametno biti pametan, ali je potrebno.”

— Quinault

“Idu nam na živce ljudi koji sve znaju. Nama koji sve znamo.”

— Grafit

“Mozak je čudnovat organ. Uključi se čim se probudimo i radi sve dok ne stignemo na posao.”

— Robert Froisi

“Ljudi misle dva do tri puta godišnje. Postao sam svjetski poznat misleći dva do tri puta tjedno.”

— Bernard Shaw

Misli priređuje i uređuje M.E.P. d.o.o. /Centar menadžerske knjige, na temelju knjige MENADŽERSKA ZLATNA KNJIGA / Moderni menadžment kroz prikaz poslovnih slučajeva, poruke najuspješnijih ljudi, načela poslovno-sti, aforizme i grafite, autora Gorana Tudora

