

# Druženje je sveta dužnost za trgovačku branšu



Druženja uz hranu koja je bogata proteinima ubrzava razmišljanje i reakciju. Riba, crveno meso, piletina, jaja povisuju razinu dopamina i noradrenalina za manje od 30 minuta. To su pokretački kemijski spojevi u mozgu koji izazivaju uzbuđenost i brze misli. S druge strane, mliječni proizvodi sadrže ugljikohidrate koji povećavaju serotonin, važan za osjećaj sreće i srodnosti, ali mlijeko i sir kao visoko-proteinski proizvodi ne povećavaju razinu serotonina značajno. Kada je razina serotonina preniska mišljenje se usporava i otupluje, osjećate se izolirani i beskorisni za posao.

ma, potrebne kao kisik za naše emocionalno zdravlje.

S koliko ljudi možete izaći na kraj ako se s nekim nađete nasamo? Naravno, ne očekujte da vaš posao raste strelovito, jer time trošite jako puno vremena.

### IMPRESIJA NASTUPA

Izvršavanje poslovnih zadataka na takvim druženjima s puno ljudi ima više prednosti nego kad se nalazite samo s jednom osobom. Prvo, tu se stvara grupna dinamika i kredibilitet za posao. Možete misliti: "Sve sam to već čuo, znam sve napamet, neću naučiti ništa novo", ali ipak je važno sudjelovati. Majstori protokola i ceremonija znaju i mogu dobro surađivati s publikom, izaživati smijeh, aplauze, a također i cinizam.

Nakon okupljanja, čak ako je bilo najgore za vas do tada, nemojte to pokazivati. Uvijek ima netko tko je možda impresioniran, jer nikad nije do tada bio na sličnoj prezentaciji i ne zna za nešto bolje.

Možda će i komentirati: "Moglo je i bolje." Tada možete reagirati: "Zaista, biste li vi mogli bolje?" Mi, zapravo, ne želimo profesionalne majstore protokola, tako da ljudi misle kako sami mogu bolje ili su jed-



Nadina Cvetko Borota,  
dipl. oec.

### DRUŽENJA STVARAJU "HORMONE SREĆE"

Kad samo gledaš - najviše saznaš. U opuštenoj atmosferi nastaje prava borba tko će glasnije iznijeti problem koji ga muči, poslovni ili privatni. Tu je zgodno primijetiti kako uzvanici gledaju jedni druge preko pune i bučne dvorane u mahnoj potrazi za onima čija je vrijednost društveno potvrđena. Na takvim se mjestima puno toga rješava uz pravilo igre: **Tko kaže da morate voljeti okupljanja – samo morate doći na njih!**

To su poglavlja iz životne škole o prodaji kakvu nigdje nećete naći i događa se samo jednom.

Dakle, postoji niz vrlo vrijednih razloga za okupljanja, naprosto zato, jer vam pomažu u izgradnji posla. Uobičajeno pitanje prije takvih okupljanja, a i inače si ga postavljamo: Kako ću izaći na kraj s tolikim ljudima? Kolikim? Unaprijed zamišljamo čopor vukova, ili što? Nepregledan niz, bujicu ljudi kao da hodaju Ilicom? Uvijek ti grandiozni umišljaji straha i nepovjerenja u samoga sebe i druge ljude na samom startu nas mogu oneraspoložiti. Najčešće, nema pravog razloga.

Uglavnom, možete imati petero ili 50-ero ljudi oko sebe – ne zaboravite – mi smo ljudi ograničeni – uvijek možemo razgovarati samo s jednom osobom – ali možemo slušati, biti prisutni tuđem razgovoru, uključiti se u razgovor, kucnuti se s nekim i sl. Tako se šire vibracije među ljudi-

nostavno zavidni da je netko dobio mogućnost kakvu oni nisu nikada.

U stvari, ako su takvi profesionalci pre-dobri, može se još pomisliti: "Ako moram biti toliko dobar da bih uspio u poslu, nikad to neću moći." Dobro je izbjegavati takve misli i jednostavno zapljeskati za nagradu, sebi za strpljenje, a drugome za uloženi trud. Budite sigurni, važno je biti prisutan, da ste ostali kod kuće, možda bi si predbacivali da vam je nešto sigurno promaklo i da to nećete moći nadoknaditi. Prislušajte tuđe razgovore, ako vam je dosadno, jer kako god okrenete - druženja su dobitne kombinacije za posao i prijateljstva - samo ako ste ondje!

### IGRA BROJEVA

Marketinški posao je posao brojeva. To je kontakt s mnogo ljudi i isto toliko poslovnih mogućnosti. Dan za danom, neprestano. Uvijek je bitno s koliko ste ljudi kontaktirali, a manje je važno koji su to ljudi. Da biste bili uspješni u poslu prodaje, trebate duboko zaroniti i prakticirati učestalost u kontaktiranju s ljudima.

Možda isprva nećete imati sve odgovore na pitanja o proizvodima i ljudima. Možda nećete razviti savršenu prezentaciju. No, ne možete dopustiti da vas to zaustavi, jer u protivnom, nikada nećete početi. S vremenom ćete steći vrijedno iskustvo i postepeno naučiti što je djelotvorno, a što ne.

Uskoro ćete razviti osjećaj za posao i za razgovor s ljudima. Što će biti veći broj ljudi s kojima ste razgovarali, to ćete se ugodnije osjećati, a iskustvo će vam pomoći za pregovaranje i bolje ćete se snalaziti s prigovorima, odbijanjima i naučiti ih pretvarati u svoju korist. Kada odlučite kontaktirati nekoga, nikada ne ocjenjujte ljude unaprijed. Ako imate izravne veze s nekom osobom, ali ako i nemate, trebete ju kontaktirati i govoriti joj o svom poslu i proizvodima. S takvim naporom možete nastaviti samo ako se to odražava na vaše proizvode, tvrtku i mogućnosti. Tu ne mislimo na lažno samopouzdanje motivacijskih okupljanja koje vas u potpunosti prelije i zagrije. Samopouzdanje mora doći iznutra. Morate istinski vjerovati da nudite vrijedan proizvod i vrijednu mogućnost – morate iskreno željeti pomoći drugim ljudima. Kada nudite nešto, najmoćnija kombinacija jest spoj po-

nude ili vrijednog proizvoda i vaše iskrene želje da pomognete drugima.

Takav pristup odaje iskrenu, samopouzdanu i učinkovitu osobu, a pomaže vam da prebrodite prošla odbijanja i pođete prema novoj osobi s popisa. To je motivacijski pristup koji pojačava vaše napore neophodne u izgradnji ovog posla.

### UTVRĐIVANJE CILJEVA – ISPRAVNO DJELOVANJE SISTEMA

Najbolji način da svoj posao razvijete, jest napismeno utvrditi ciljeve, a potom objektivno utvrđivati sve što je potrebno da bi se oni postigli. To vam daje unutarnju motivaciju i plan akcije koja je potrebna za uspjeh.

Evo primjera kako to izgleda u praksi: cilj je dobiti 15 suradnika ovaj mjesec. Iz iskustva je znano da je potrebno razgovarati s barem 10 ljudi kako bi se dobio jedan suradnik. Dakle, jednostavno je zaključiti da morate razgovarati s 150 ljudi ovog mjeseca kako biste imali 15 ugovora. Nadalje, odlučite koliko vremena morate uložiti u ovaj posao – ako odredite 4 dana u tjednu za kontaktiranje, 4 sata na dan, to znači da ćete to raditi približno 17 dana u mjesecu. Uzevši u obzir 150 ljudi s kojima morate razgovarati, to znači da tijekom 17 dana svakodnevno treba razgovarati s 9 ljudi. Sada razvijate plan akcije koji će biti djelotvoran. Kako biste razgovarali s 9 ljudi u 4 sata, trebete razgovarati s 2,25 čovjeka u sat vremena. To nije teško, zar ne? Ključ svega je jasan plan akcije i dosljednost. Manje od 3 čovjeka u sat vremena je lako kontaktirati, no to morate stalno održavati kako biste uspjeli.

Nastavite s radom dok ne dostignete 9 ljudi toga dana i tako nastavite svaki dan, sve dok ne razgovarate s 150 ljudi u mjesec dana. Dobit ćete tih 15 suradnika, upravo kako ste planirali.

Većina ljudi postavlja ciljeve na početku mjeseca. Potom osjećaju kako im dobro ide sve dok se ne približi kraj i shvate da nisu ni blizu postignuću zadanih ciljeva.

Oni imaju cilj, ali nemaju specifičan plan za njegovo postizanje. Oni naporno rade, no njihovom radu nedostaje usmjerenje. Neki ljudi mogu uspjeti i na ovaj način, to je istina. To su ljudi s dobrim poslovnim vezama i karizmom. No, ako niste tako nadareni s dobrim poznavanjima –

## Savjeti Poslovnog savjetnika

### 8 koraka za sastavljanje protokola druženja

- 1. Uspostaviti osjećaj potrebe za druženjem** (ispitati raspoloženje djelatnika i odnose između djelatnika).
- 2. Osnovati grupu za izradu protokola druženja** (poticati djelatnike na timsku zabavu i natjecanja usmjerena na opuštanje nakon posla).
- 3. Kreirati viziju druženja** (kreiranje vizije kako bi se odredio smjer druženja).
- 4. Priopćavanje vizije** (koristiti se svim mogućim kanalima i mogućnostima za priopćavanje nove vizije i strategije).
- 5. Ovlastiti druge da rade na viziji** (promijeniti grupu za izbor mjesta druženja svakih mjesec dana).
- 6. Planiranje ostvarivanja kratkih druženja** (prepoznavanje i nagrađivanje zaposlenika koji su zaslužni za ta unapređenja).
- 7. Ujediniti unapređenja i proizvoditi inicijative** (zapošljavati, unapređivati i obučavati zaposlenike koji pokazuju motiviranost i učinkovitost na poslu).
- 8. Formaliziranje novih pristupa** (analiziranje i procjenjivanje veza između novog ponašanja i uspjeha poduzeća).

morate ih tek steći – zato je važno biti sistematičan.

To će biti novo iskustvo u praksi od kojeg se nećete opeći. Uspjeh će biti obostran. Visoka učinkovitost se uvijek magično razvija i donosi korist i jednoj i drugoj strani.

Važno je da shvatite da je to evolucijski proces. Suradnik nalazi nešto što djeluje i počinje ostvarivati uspjeh. Okolina uvijek pozitivno djeluje i podržava takve pothvate. Sistem se ponekad čini trivijalnim i pojednostavljenim, zato mnogi ne iskoriste njegove prednosti. Ne razumiju da sistem predstavlja kombinaciju dosadašnjeg iskustva svih ljudi u sistemu, učinkovitosti i povjerenja u nove poslovne partnere. To je put posut trnjem koji vodi do zvijezda.



**Strah od kritike i rizika da nećemo ispuniti tuđa očekivanja blokira našu spontanost, urođene dobre namjere i druželjubivost.**