

KAKO PRODAVATI RAZLIČLITIM TIPOVIMA LJUDI?

Jednom kada ovladamo vještinom prodaje, naučimo istraživati potrebe klijenta, usavršimo korake prodajnog lijevka, izvježbamo postavljati prava pitanja i zaključivati prodaju, kao da se sve počne komplicirati.

To se prvenstveno događa zbog dvije stvari. Prvo, zbog toga što uđemo u to intrigantno područje prodaje i rada s ljudima i sad kada njime koračamo, shvaćamo koliko toga ne znamo da ne znamo. Prije, kada smo znali manje, bili smo nekako samopouzdaniji i činilo nam se da možemo prodati puno više, nego sada. Paradoksalno, zar ne? A drugo, zbog toga što smo u tome koračanju otkrili da postoje različiti tipovi ljudi i tu se nakon početnog entuzijazma otvorilo more pitanja. A i s pravom.

Svaki dan gubite ¾ potencijalnih klijenata

Odavno znamo da nisu svi isti, ali nekako mislimo da ako budemo izvježbali onu ultimativnu tehniku uvjeravanja, ni različitosti neće

moći odoljeti, jer ionako svi smo u konačnici ljudi i padamo pod utjecaje primjenjene psihologije, zar ne? E pa ne. Svaki dan zbog te nefleksibilnosti gubite ¾ potencijalnih klijenata. Kažem nefleksibilnosti jer jednodostavna matematika govori, da ako od pamtivijeka postoje četiri osnovna tipa ljudi a svima pristupamo jednako, dotaknut ćemo samo onaj tip čijim smo jezikom pričali.

Ne razumiju vas!

Stvar je u tome da smo mi kao ljudska bića kompletni i u sebi imamo sva četiri stila ponašanja. Međutim, jedan nam je dominantniji, pa

zaboravljamo da su nam i oni drugi na raspolaganju. Uđemo u rutinu ponašanja na određeni način, jer nam je tako najjednostavnije i ne pokušavamo se prilagoditi drugome. Isprva zato što nam je teško, a kome i ne bi bilo na početku, a kasnije zato što zaključimo da nam je neprirodno i da jednostavno to „nismo mi“, to nije „moj stil prodaje“.

Hm, na taj način malo ulažemo, a očekuje-

elevate 

UZDIGNITE
VAŠE 
POSLOVANJE

Osobno i poslovno uzdizanje

COACHING, TRENING, RAZVOJ TIMA, LEDERSHIP,
ŠKOLA TRENERA

www.elevate.hr