

PRODAJNI PRISTUP ZA 4 RAZLIČITA TIPA LJUDI



mo velike dobitke. Malo se rastežemo, a očekujemo da se suprotna strana rastegne više. Najlakše je sjesti i domišljati se kreativnim izgovorima zbog čega nam ne ide ili zbog čeka nam ne ide još bolje, umjesto da počnemo od sebe. Da mi budemo ti koji će se prilagoditi. Da ako znamo da četiri tipa ljudi govore različitim jezicima, zamislimo da se radi o ruskom, kineskom, svahiliju i tamilu, onda ono što garantira uspjeh je da s rusom pričamo ruski, a s kinezom kineski. U protivnom će nas samo ljubazno gledati, kimati glavom i pobjeći glavom bez obzira. JER NAS NE RAZUMIJE!

4 osnovna tipa ljudi

Još su u staroj Grčkoj bila poznata 4 temperamenta, koja su dala podlogu modernim psiholozima da ih razrade detaljnije tijekom godina: kolerik, sangvinik, melankolik i flegmatik. Danas su se razvili poglavito u smjeru komunikacijskog stila odnosno stila ponašanja. A to je ono što je važno za prodaju. Jer ponašanje je nešto što možemo vidjeti, a ako možemo razabrati nečije ponašanje, možemo mu se i prilagoditi. A ako se možemo prilagoditi nečijem ponašanju, to znači da smo pronašli ključ koji otvara sva vrata. Četiri različita ključa, ustvari.

Prema DISC metodologiji postoje četiri različita stila ponašanja, nazovimo ih crveni, žuti, zeleni i plavi.

1. CRVENI – DOMINACIJA

Crveni odlučnije i agresivnije reaguju na izazove. Ljudi s visokim crvenim faktorom rade stvari na svoj način. Vole pobjeđivati i mrze gubiti. Radije vole izdavati narednja nego da ih primaju. S obzirom da su vrlo orijentirani prema rezultatima i vrednuju efikasnost oni puno ne okolišaju i gube strpljenje s ljudima koji okolišaju. Oni su direktni i mogu se obratiti drugima na pogrešan način. Nekada ih drugi doživljavaju kao hladne i netaktične ili tvrde. Postaju frustrirani kada su prisiljeni da idu do najsitnijih detalja. Visoki crveni preferiraju delegiranje detaljnog posla drugima.

Vrlo je dobro imati ljude crvene kategorije u organizaciji jer oni su izvršioi, obavljaju stvari i motiviraju ljude. Kada ih je previše dolazi do konflikta. Aktivni, formalni i usmjereni na zadatak.

2. ŽUTI – UTJECAJ

Ljudi koji imaju visoku žutu težu da utječu na druge i uvjere druge upotrebljavajući vještinu, toplinu i entuzijizam. Ljudi sa visokom žutom težu druželjivosti, dobri su timski igrači, prijatelji, živahni, mogu inspirirati i uvjeriti druge. Oni su ljudi od ideja i vide veliku sliku često nauštrb detalja. Vrlo brzo im dosadi rutinski posao i uvijek žele ići na novi projekt. Oni su taktični i diplomati u odnosima s ljudima, ali njihov fokus na ljude nekada može

biti prepreka da se dovrši posao. Aktivni, neformalni i usjereni na druge ljude.

3. ZELENI – USTRAJNOST

Krasi ih sposobnost i želja za prilagodbom drugima. Ljudi s visokom zelenom ne vole brze i nagle promjene. Najveći broj ljudi pripada ovoj skupini. Iako su tipično manje otvoreni, kad razviju s nekim odnos, vrlo su lojalni i povjerljivi. Vole rutinski posao za razliku od visokih crvenih i žutih. Uporno će raditi cijeli dan i održavati *status quo*. Nisu inovativni i teško donose odluke. Ne vole poduzimati rizike ukoliko na taj način neće pomoći prijatelju. Pasivni, neformalni i usmjereni na druge ljude.

4. PLAVI – PRECIZNOST

Ljude s visokom plavom karakterizira želja za radom, preciznosti i točnosti. Ljudi u plavoj skupini vole pratiti pravila i detaljne procedure. Ljudi iz ove skupine vole raditi rutinske poslove, detaljne i ponekad poslove koji se ponavljaju. Oni će to obaviti s više preciznosti i točnosti nego zeleni, ali s manje upornosti. Oni preferiraju i su najčešće osjetljivi i tvrdoglavi i ne reaguju dobro u konfrontirajućim situacijama. Nalazimo ih u zanimanjima koja zahtijevaju detaljan i uzbuđljiv rad prateći uspostavljena pravila i procedure kao što su financije i inženjerski poslovi. Pasivni, formalni i usmjereni na zadatak.

Tihana Dragičević