

Cuprins

Cum să folosesc această carte	4
1. Azi am o zi incredibilă, am încheiat un contract de succes	5
2. Eu nu vreau să mă duc la serviciu	6
3. Clienți nu sunt, însă cândva aceștia au fost	8
4. Clienți nu sunt și nu cred să apară	10
5. Clienții mei nu au bani, iată de ce nu am vânzări	11
6. Eu nu voi reuși să deservesc atâtea clienți	12
7. Șeful meu îmi spune că eu lucrez puțin și nu am rezultate	13
8. Trebuie să caut clienți, însă nu vreau	14
9. Minteă îmi este ocupată doar de bani	16
10. Sunt obosit de muncă în vânzări. Vreau să-mi schimb domeniul de activitate	17
11. Îmi vine greu să vând pe sume mari de bani	18
12. Eu nu pot găsi clienți noi	20
13. Toți cumpărătorii mei refuză să cumpere de la mine	21
14. Eu nu pot vinde acest produs/ serviciu	22
15. Nu-mi ajung bani nici pentru mâncare	23
16. Compania mea are niște clienți foarte serioși și eu nu-i voi putea vinde	25
17. Nu am dispoziție	26
18. Clienții mei consideră că îi propun ceea, de ce nu au nevoie	27
19. Acum nu e sezon, criză sau situația politică nefavorabilă, anume din acestea cauze nu sunt vânzări	29
20. În curând e salariu, iar eu practic nu am ce primi	30
21. Poate să mă îmbolnăvesc și să stau vreo săptămână acasă	31
22. Unul din administratorii companiei mă tratează pe nedrept	32
23. Eu nu cunosc acest produs/serviciu și chiar nu vreau să-l studiez	34
24. La mine nimeresc clienții cei mai dificili	35
25. De unde aş putea găsi cumpărători, care ar cumpăra de la mine produse/servicii cele mai scumpe	36
26. Vânzările mele s-au transformat doar în niște coborâșuri și urcușuri	37
27. Vânzări-nu e pentru mine sau nu e ceva al meu	38

Cum să folosesc această carte.

Citind cartea aceasta pentru prima dată, citiți-o până la sfârșit. Dacă citind-o ați întâlnit un cuvânt necunoscut sau nu vă este clar sensul propoziției, folosiți-vă de dicționare. Este important să consultați dicționare la orice cuvânt necunoscut.

Fiecare din noi vrea să aibă dreptate. De aceea, citind unele articole din cartea aceasta, cineva poate să nu fie de acord, să nu recunoască greșelile comise, să simtă dorința de a critica pe cineva sau pur și simplu să evite lecturarea acestei cărți. Evadare- este o metodă cea mai răspândită între oameni pentru a soluționa o problemă. Semnele acestea ne demonstrează că Dumneavoastră neapărat trebuie să îndepliniți exercițiul practic din articolul, ce V-a sustras atenția.

Când va veni momentul, și Dumneavoastră veți fi într-o situație complicată ce ține de domeniul vânzărilor și de relațiile cu alți oameni. Deschideți conținutul acestei cărți. Găsiți în conținutul acesteia o situație asemănătoare. Găsiți pagina cu descrierea detaliată a acestei situații și citiți până la urmă exercițiul practic, propus pentru soluționarea acestei probleme. Urmați pașii cu exactitate și în ordine, în care sunt prezentate.

Toate exercițiile practice din aceasta carte sunt orientate spre un lucru individual. Uneori, acestea trebuie repetate de mai multe ori, pentru a aduce la perfecție una sau o altă abilitate.

În aceasta carte sunt descrise recomandări. Deciziile principale Vă aparțin. Dumneavoastră decideți cât de riguros și necondiționat veți urma indicațiile acestea. Atât în situațiile ce țin de vânzări, cât și în viața personală, Dumneavoastră sunteți cea persoana, care dirijează lucrurile. Trebuie să știți să asumați aceasta responsabilitate.

Dacă știți de o modalitate mai bună pentru a se descurca în una sau alta situație, descrisă în prezenta carte, vom fi bucuroși să auzim sfaturile și recomandările Dumneavoastră.

În cazul în care nu ați găsit în aceasta carte răspunsul pentru problema sa, atunci formulați detaliat situația și o trimiteți la compania "Maestru în vânzări SRL". Vom face tot posibilul pentru a Vă ajuta.

Cel mai reușit pas ce îl fac vânzătorii cu plăcere - acționează!

Acționați!

1.

Azi am o zi incredibilă, am încheiat un contract de succes.

O astfel de zi rămâne întotdeauna în memorie și ne aduce multe momente plăcute. Într-o zi ca aceasta, simți dorința de a dansa, distra și să te bucuri de viață. Așa și se întâmplă. Mulți din vânzători vor fi de acord, că n-ar fi rău ca zile ca acestea să se repete cât mai des. Ce trebuie să faci pentru aceasta? Cum să menții senzația aceasta de drive și spiritul jocului? Anume despre aceasta este articolul dat.

 **Scopul:** creșterea zilelor incredibile și numărul tranzacțiilor de succes.

Exercițiul practic:

În primul rând, încheind o tranzacție de succes nu trebuie să Vă opriți. Unii vânzători în acest moment se opresc și consideră că planul pentru toată luna a fost îndeplinit și se poate să te odihnești.

Acțiunea cea mai nereușită va fi anume aceasta. Să vă relaxați.

Când aveți o dispoziție la maxim-este momentul cel mai potrivit pentru a încheia încă câteva tranzacții bune.

Anume în acest moment, când ați

simțit că ați realizat ceva neobișnuit. Da, da. Anume în momentul acesta trebuie să intrați în contact cu clienții noi. Acum e momentul când aveți multe șanse să Vă mai găsiți câțiva clienți buni.

Închipuți-Vă. Fiind într-o stare bună de spirit ați continuat să căutați clienții noi și ați găsit încă câțiva clienți buni, precum era primul. Știți ce se va întâmpla? Aceasta zi nu o veți uita niciodată. Veți fi întotdeauna mândri de rezultatele acestea. Chiar dacă veți decide să Vă schimbați locul de muncă, angajatorul Dumneavoastră cu plăcere va angaja lucrătorul cu astfel de rezultate. Căci angajatorii sunt interesați să-și găsească anume lucrătorii rezultativi. Lucrătorii care au rezultate înalte, nu rămân mult pe piața muncii.



2.

Eu nu vreau să mă duc la serviciu.

Aceasta dorință este una dintre cele mai frecvente la lucrători. Și nu se referă doar la lucrătorii din domeniul vânzărilor. Mulți o argumentează prin condițiile de lucru nefavorabile, îi învinuiesc în toate pe colegii săi și găsesc o mie de motive să nu se ducă la serviciu. În realitate, acestea sunt doar niște scuze rezultatul cărora este – evadare. Cauza principală se ascunde în lucrătorul însuși.



De exemplu, lucrătorul nostru de câteva ori a întârziat la serviciu. Își conștientizează că n-a procedat corect, căci astfel el încalcă regulamentul companiei. Prima ce o face, își caută o scuză. Își caută o scuză doar din motivul că nu vrea să fie acea persoană, care încalcă reguli. De exemplu, lucrătorul nostru, în cursul săptămânii, a întârziat de trei ori la serviciu. Firește că acesta conștientizează că nimeni nu mai crede în basmele și scuzele lui. Acum el nu se simte să fie membru al echipei, de aceea, el poate să înceapă să-i critice pe colegii săi. Și fiind atât de social, el nu înțelege că întârzierile lui influențează negativ echipa. El vrea să se depărteze de echipă ca cu întârzierile sale să nu aducă mai multe pierderi și să nu creeze și un haos mai mare. Și iată, lucrătorul nostru nu mai vrea să se ducă la serviciu. Dacă ați trăit cândva astfel de senzații, vă felicităm- Dumneavoastră sunteți o persoană socială.

Cauza cea mai răspândită pentru eschivarea de la serviciu este faptul că lucrătorul a încălcat unele reguli sau condiții în privința sa, companiei, clienților companiei sau în privința altor persoane, legate nemijlocit de companie. Citind propoziția precedentă, unii pot spune că n-au încălcat nimic sau că nu poartă vina pentru acestea încălcări.

Fiecare din noi conștientizează, că cel mai greu e să-ți recunoști greșelile. Desigur, această informație se referă la lucrători, care din proprie inițiativă au decis să activeze în cadrul acestei companii. Și dorința de a nu se duce la serviciu a apărut după o perioadă de lucru în cadrul acestei companii.

Scopul: restabilirea dorinței de a se duce la serviciu cu plăcere.

Exercițiul practic:

Analizați sincer și obiectiv acțiunile sau inacțiunile recente ale sale care în mod direct sau indirect au legătură cu activitatea Dumneavoastră în companie. Găsiți acele reguli, care ați încălcat în privința sa sau echipei în cadrul căreia activați.

Recunoașteți, că erau cazuri, când și Dumneavoastră ați cauzat ca aceste reguli să fie încălcate. Într-adevăr, nu este ușor să recunoști, că cândva tu nu aveai dreptate. Acest lucru trebuie făcut neapărat.

Acum ne-a rămas să rezolvăm aceasta problemă.

Găsiți acele persoane, împotriva cărora ați făcut ceva incorect. Recunoașteți în fața lor acțiunile sau inacțiunile sale. Descrieți-le detaliat. Indicați, dacă e posibil detaliat: data, locul, fapta făcută, descrieți evenimentul și definiți aceasta întocmai.

Nu scrieți „am luat fără permisiune”. Scrieți cum este „am furat”.

Acum, restituiți-i ceea ce i-ați luat sau echivalentul acestuia.

Exemplu, cum trebuie realizat:

Faptă: Ați observat că în fiecare zi întârziați la serviciu.

Recunoaștere: Recunoașteți că este un comportament incorect. De asemenea, recunoașteți că cândva ați decis singur să întârziați la serviciu.

Coordonare: Descrieți această faptă pe hârtie. Indicați exact zile în care ați întârziat și intervalul de timp, pentru care ați întârziat. Apropiați-vă de șeful Dumneavoastră și transmiteți-i cele scrise.

Rămâneți după lucru atâta timp, pe cât timp ați întârziat. Rămâneți chiar și mai mult timp și îl informați despre aceasta șeful Dumneavoastră.

În momentul în care problema va fi soluționată, Veți simți o ușurare, ameliorarea stării sufletești și Veți simți din nou dorința de a veni cu plăcere la locul de muncă al Dumneavoastră preferat.



3.

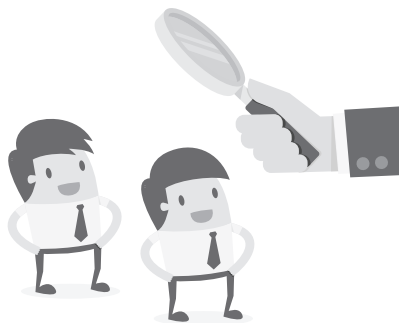
Clienți nu sunt, însă cândva aceștia au fost.

O astfel de situație poate fi urmărită la unii vânzători sau la un număr mare de departamente de vânzări. Nu vom analiza situații ce apar în cadrul echipelor. Pe noi ne interesează un lucrător anume (vânzător).

Cel mai des o astfel de situație poate fi urmărită în câteva cazuri. În primul rând, clienții dispar atunci, când vânzătorul nu trăiește cele mai fericite momente din viața sa.

În al doilea rând, situațiile neplăcute apar cel mai des când lângă vânzător apar oamenii mai puțini buni. Aceștia pot fi clienți, administrația nouă, prieteni și apropiați. Oamenilor aceștia îi place să aducă știri neplăcute, să-i devalorizeze pe alți oameni, să critice și să influențeze negativ mediul său. În al treilea rând, probabil că vânzătorul însuși a luat o decizie să nu-și bată capul și să nu caute clienții noi.

Firește că mai sunt câteva situații din cauza cărora dispar clienți. În articolul acesta, vom analiza doar acestea trei motive întâlnite cel mai des.



Scopul: creșterea numărului de clienți la un vânzător concret sau la un manager de vânzări.

Exercițiul practic:

Aduceți-vă aminte perioada în care ați avut foarte mulți clienți.

Acum, reamintiți perioada înainte de aceasta și găsiți ceea ce ați făcut înainte ca să apară clienți.

Determinați acțiunile Dumneavoastră de succes în acea perioadă, ce au influențat creșterea vânzărilor.

Acum repetați pașii aceștia cu exactitate.

E de dorit să sporiți numărul acțiunilor de succes. De exemplu, dacă ați telefonat mult înainte să apară mulți clienți, atunci luați telefonul și îi telefonați și mai mulți clienții săi potențiali.

Dacă varianta descrisă mai sus, propusă pentru rezolvarea situației create, nu V-a ajutat, atunci realizați pasul următor.

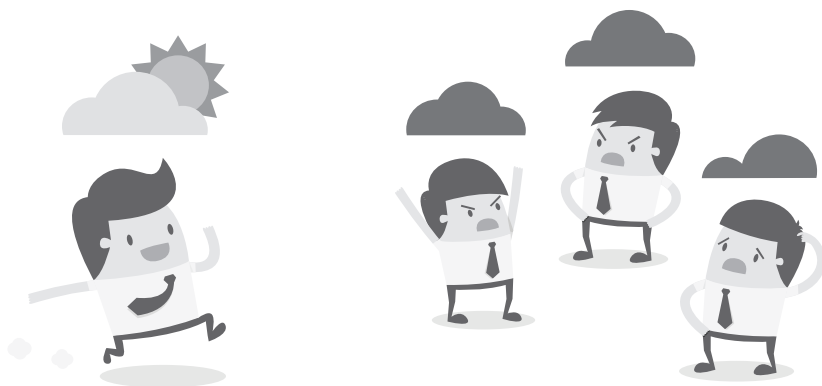
• Găsiți momentul în care numărul de clienți a început să scadă și veți găsi cu siguranță, exact înainte de acest moment, un eveniment interesant. Acest eveniment se datorează faptului că în viața Dumneavoastră exista o persoană care a început să afecteze negativ, pe ascuns sau direct, starea Dumneavoastră mentală sau emoțională. Găsiți această persoană și întrerupeți definitiv comunicarea cu aceasta. Dacă ați întrerupt comunicarea cu aceasta, iar numărul clienților nu a crescut și viața nu s-a îmbunătățit, atunci astfel de oameni sunt mai mulți în viața Dumneavoastră și veți fi nevoit să rupeți orice legătură cu toți cei care vă influențează negativ.

• Dacă situația nu s-a îmbunătățit și de data aceasta, atunci realizați exercițiul practic descris în articolul 2 al acestei cărți. În timp ce realizați acest exercițiu, acordați atenție acțiunilor sau inacțiunilor Dumneavoastră față de clienții Dumneavoastră. Când veți finisa de scris, sunați sau întâlniți-vă cu clienții cu care relația Dumneavoastră a fost întreruptă. Spuneți-le că anterior ați încălcat anumite reguli de comunicare. Întrebați fiecare client ce vor să obțină de la Dumneavoastră în schimbul încălcării făcute. Finisați schimbul cât mai repede posibil.

De exemplu, anterior vânzătorul nu era în starea bună de spirit, de aceea când comunica cu clienți și-a permis să se certe cu ei. Aceștia erau niște clienți foarte importanți, care îi aduceau vânzătorului nostru vânzări mari. Firește, vânzările au scăzut.

Deci, iată ce trebuie să facă vânzătorul nostru.

Să înceapă de la sine. Să-și amintească când aceasta s-a întâmplat pentru prima oară. Să-și admită, că din cauza lui a pierdut clientul. Descrieți pe hârtie în detalii acest caz. Întâlniți-vă sau contactați acest client și mărturisiți că Dumneavoastră (vânzătorul) ați făcut o greșeală și va-ți permis să fiți nepoliticos. Să dobândiți o oarecare ușurință în comunicare cu clientul dat.



Întrebați clientul ce trebuie să faceți ca vânzătorul să poată continua relația fructuoasă cu clientul său. Îndepliniți aceste cerințe în cel mai scurt timp. Îndepliniți aceste cerințe dacă acestea sunt rezonabile și admisibile. Continuați colaborarea cu acest client. Această consecutivitate a acțiunilor trebuie să fie îndeplinită în cazul fiecărui client, cu care Dumneavoastră ați rupt legătura de cumpărător – vânzător.

4.

Clienți nu sunt și nu cred să apară.

Da, această opinie nu se întâlnește foarte des, dar uneori mai apare. Este foarte ușor să rezolvați această problemă.

 **Scopul:** depistarea cui îi aparține această idee și cât e de rezonabilă.

Exercițiul practic:

Luați o foaie de hârtie și un stilou.

Scrieți pe (ștergeți cuvântul «acesta») foaie numele tuturor persoanelor care au avut anterior o opinie similară.

După aceea, scrieți exact toate frazele și cuvintele pe care oamenii aceștia vi le-au spus despre lipsa clienților.

Amintiți-vă cine v-a spus această opinie pentru prima dată.

Amintiți-vă momentul când ați fost de acord cu această opinie. Analizați atent acest moment. Fiți atenți la toate detaliile acestui caz. Descrieți în detaliu acest caz din experiența Dumneavoastră.

La sfârșitul descrierii, scrieți într-o singură frază părerea Dumneavoastră. Admițeți, că nu ați avut o astfel de idee înainte.

Rupeți această bucată de hârtie în bucăți mici și uitați ideea că nu sunt clienți.

Acum acceptați opinia Dumneavoastră despre existența clienților. Plimbați-vă afară timp de cel puțin 30 de minute, analizând obiectele îndepărtate.

Dacă ați făcut tot ce este scris mai sus, veți observa că concluzia anterioară a fost făcută sub influența altor oameni. Și cel mai important, veți înțelege că acest lucru nu este adevărat.



Clienții există întotdeauna, ei trebuie doar să fie căutați în mod regulat.

Realizați exercițiul practic din articolul 12.

5.

Clienții mei nu au bani, iată de ce eu nu am vânzări.

O scuză foarte interesantă. Este distinctiv prin faptul că indică abilitatea vânzătorilor de a se uita în buzunarele clienților lor. Vânzătorii care au o astfel de opinie despre clienții lor, cel mai des au dificultăți cu bani. Foarte des se gândesc astfel: - «Dacă nu am bani, cum ceilalți oameni îi au?».

Deci, primul de la care trebuie să începeți rezolvarea acestei situații este proprietarul acestei idei. Da, nu este ușor să recunoaștem. La urma urmei, atunci vânzătorul va trebui să recunoască faptul că greșește, acest lucru nu este întotdeauna ușor de făcut. Dar, aceasta va fi decizia corectă.

Există o lege a vieții: - "Două jumătăți la fel se atrag una spre alta". Noi atragem pe cei asemenea nouă, de aceea schimbarea mediului nostru se începe de la noi înșine.

Scopul: să ne schimbăm astfel, încât să atragem clienții care au resurse financiare.

Exercițiul practic:

Descrieți acțiunile pe care le puteți face pentru a găsi mai mulți clienți noi. Începeți să acordați în fiecare zi cel puțin o oră pentru a găsi noi clienți. Posibil că la început, cineva va trebui să se forțeze să o facă.

Schimbați-vă, exteriorul. Faceți-vă o tunsoare într-un salon de frumusețe scump. Îmbrăcați-vă astfel, cum se îmbracă clienții Dumneavoastră, care cumpăra mult și nu aduc probleme. Aranjați-vă locul de muncă și locul unde țineți prezentări. Fiți gata să primiți clienți în orice moment.

Vizitați locurile unde cel mai des găsiți cei mai buni clienți. Faceți cunoștință cu aceștia și la început discutați cu dâșii subiecte care prezintă un interes pentru aceste persoane. Nu vă impuneți părerea. Nu vă certăți și nu corectați potențialii voștri clienți.

Cel mai important lucru pe care trebuie să-l mențineți e: - «Clienții care au bani vor apărea în momentul în care veți începe să îi contactați. Ei vor începe să cumpere de la Dumneavoastră atunci când ei vor simți confortul și bine voința din partea Dumneavoastră». Citiți mai multe despre aceasta în articolul 25 al acestei cărți.



6.

Eu nu voi reuși să deservesc atâtea clienți.

Sunteți bravo, că ați reușit să adunați atâtea cumpărători. Acum a venit timpul să strângeți roadele, lucrului făcut anterior.

Acum aveți mulți clienți, iar Dumneavoastră nu vreți să lăsați în urmă pe nici unul din ei, fiindcă de aceasta depinde salariul Dumneavoastră.

 **Scopul:** să reușiți să primiți un bonus la salariu pentru fiecare client deservit.

 **Exercițiul practic:**

Găsiți un agent de vânzări sau o altă persoană competentă în vânzări care nu are clienți sau are puțini. Și el vă va putea ajuta în deservirea clienților pe care i-ați găsit.

Înțelegeți-vă cu el că sunteți gata să-i dați o parte din bonusul Dumneavoastră. Este mai bine să împărțiți clienți, decât să-i pierdeți. O parte din bonus este mai bună decât nimic.



Acum, introduceți potențialii clienți, pe care sunteți gata să oferiți pentru o perioadă colegului Dumneavoastră. Asigurați pe acești clienți că colegul Dumneavoastră este la fel de competent ca și Dumneavoastră. Continuați vânzările.

Dacă aveți astfel de situații în mod regulat, atunci informați conducerea Dumneavoastră că aveți nevoie de un partener.

Împărtășiți-vă abilitățile și experiența altor angajați și, după un timp, conducerea Dumneavoastră va înțelege că sunteți demni de o poziție mai înaltă.

Vom fi foarte fericiți dacă veți putea ameliora situația departamentului de vânzări prin abilitățile, cunoștințele, talentele și alte calități personale.

7.

Șeful meu îmi spune că eu lucrez puțin și nu am rezultate.

O expresie comună a nemulțumirii printre lideri. Unul dintre lideri poate decide că aici găsiți o soluție pentru Dumneavoastră. Vă reamintim, că cele prezentate sunt scrise pentru personalul de vânzări obișnuit, deci toate soluțiile și sfaturile din această carte sunt pentru vânzători, manageri de vânzări, agenți de vânzări și toți cei care vând și nu administrează alți angajați.



Scopul: vânzător cu rezultate.

Exercițiul practic:

Cel mai simplu lucru pe care îl puteți face în această situație. Să plecați de la serviciu. Dar nu există nici o șansă ca această situație să nu se repete în alt loc de muncă. Prin urmare, rezultatele ar trebui să fie.

Revizuiți cu grijă cifrele de vânzări și comparați-le cu rezultatele celorlalți angajați care dețin aceeași funcție sau îndeplinesc sarcini similare în compania Dumneavoastră sau în alte companii similare. Dacă observați că managerul spune adevărul, că rezultate nu sunt sau sunt mai puține decât la ceilalți vânzători. Trebuie să faceți următoarele.

Observați ce fac ceilalți angajați care au rezultate mai bune. Încercați să aplicați metodele de succes ale celor mai buni vânzători. Dacă nu puteți aplica metodele de succes, atunci trebuie să exersați pe voi înșivă. Acest lucru se întâmplă atunci când calitățile personale ale unei persoane îl împiedică să devină mai bun. Acest lucru necesită consultația specialiștilor.

Contactați compania "Maestru în vânzări". Treceți teste speciale și aflați ce trebuie să fie corectat.

Dacă v-ați schimbat și ați obținut o creștere a numărului de vânzări, iar superiorul continuă să vă deprecieze. Rămâne să trimiteți managerul Dumneavoastră la testare, iar noi îl vom ajuta fără necesitatea participării Dumneavoastră.

Liderii sunt acei oameni care de asemenea pot face greșeli, și lor poate fi acordat un suport dacă sunt deschiși la aceasta.

8.

Trebuie să caut clienți, însă nu vreau.

Această nedorință este des întâlnită între vânzătorii care activează de mult timp în domeniu. Printre vânzătorii experimentați. De asemenea, aceasta se întâlnește la persoanele care au dificultăți de comunicare cu societatea din afară.

Dorința de a nu intra în contact cu clienți este una foarte interesantă.

Cel mai des aceasta se întâmplă în modul următor. Agentul de vânzări novice cheamă clienți, se întâlnește cu clienții sau cumva, în felul său, intră în contact cu potențialii clienți. Dar evident, el personal primește uneori refuzuri. Acest lucru este normal. Acest lucru devine anormal dacă managerul de vânzări primește numai refuzuri de la fiecare client.

La etapa de căutare a clienților se întâmplă și eșecuri, deoarece nu fiecare persoană are nevoie de produsul sau serviciile pe care agentul nostru le oferă. Niciunul dintre noi, vânzătorii sau managerii de vânzări nu simte plăcerea de a primi refuzuri.

Vânzătorul, care se întâlnește mai des cu refuzuri, după un timp nu mai vrea să primească un alt refuz, hotărând să nu mai intre în contact cu clienții, pentru a nu mai avea de a face din nou cu sentimentul neplăcut de respingere.

Acum managerul nostru de vânzări cu experiență așteaptă clienți noi să vină la el. Iar ei nu vin. El realizează că este necesar să caute potențiali clienți, dar absolut nu dorește să primească refuzuri.

Așa că avem de a face cu o sabie cu două tăișuri. Pe de o parte a lamei, subiectul nu dorește să simtă senzația neplăcută de eșec, iar pe de altă parte, produsele trebuie vândute pentru a obține un câștig și pentru a supraviețui.

 **Scopul:** creșterea dorinței de a intra în contact cu potențialii clienți.

 **Exercițiul practic:**

Înainte de a se ocupa cu căutatul clienților trebuie să faceți următoarele:

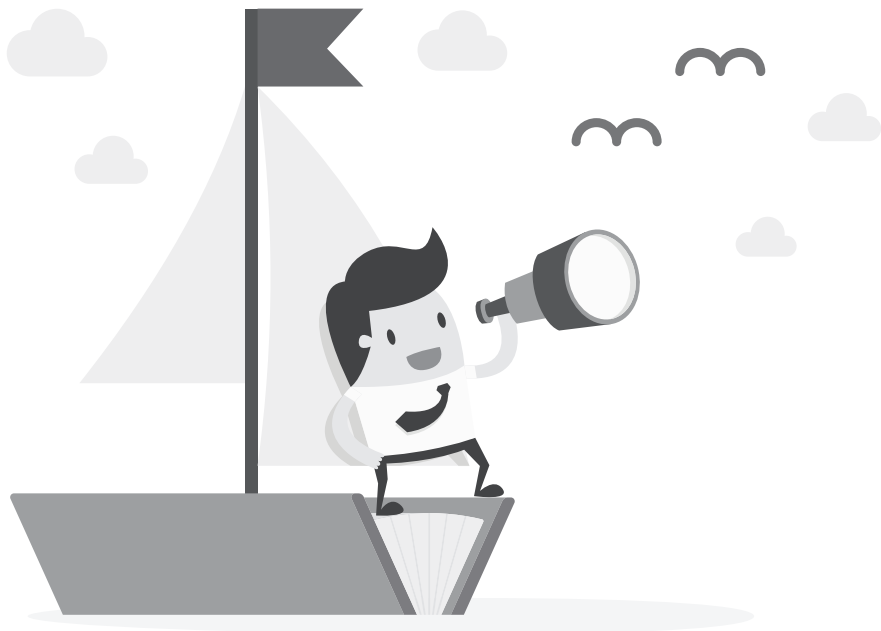
1. Ridicați-vă dispoziția, citiți vreo glumă, priviți un video haios;
2. Comunicați cu colegii de lucru care au o dispoziție mai ridicată
3. Vorbiți puțin cu clienții care vă sunt



prietenoși. Vanzătorii experimentați au întotdeauna clienți fideli, mulțumiți și pozitivi;

4. Faceți o plimbare pe o stradă mai aglomerată, unde se plimbă mai mulți oameni. Plimbându-vă analizați atent fiecare persoană. Iar când veți simți că vreți să comunicați cu trecătorii atunci acest exercițiu este îndeplinit.

Ocupați-vă imediat de căutarea clienților noi. Executați exercițiul practic din articolul nr. 12



În cazul în care vă ocupați de căutarea clienților cu ajutorul căilor de comunicare (Telefon, Calculator, etc.). Și vă confrunțați cu starea când Dumneavoastră nu doriți să vă apropiați sau să atingeți telefonul (căi de comunicare). Atunci contactați compania "Maestru în vânzări" și veți beneficia de o consultație individuală pentru rezolvarea acestei probleme. Datele companiei "Maestru în vânzări" pe ultima pagină a acestei cărți.

Dacă Dumneavoastră petreceți mult timp în încăperi închise sau în fața calculatorului, atunci după cină neapărat plimbați-vă câteva ore.

9.

Mintea îmi este ocupată doar de bani.

Cui și ce nu-i ajunge, la ceea și se gândește. Este adevărat. Insuficiența finanțelor poate fi oprită doar când noi acordăm acestor gânduri și idei o importanță majoră. Și dacă vânzătorul se gândește doar la problemele sale, atunci când vorbește cu clientul său, el va comite multe greșeli. De exemplu, nu află toate necesitățile, prezintă produsul în general sau fără nici un folos pentru client și alte greșeli. De unde să apară vânzările și venitul vânzătorului, dacă el nu va vinde nimic? Astfel problema se va agrava.

Pentru ca, vânzătorul să poată să deservească calitativ cumpărătorii, trebuie sustrasă atenția cumpărătorului de la această problemă.



Scopul: sustragerea atenției cumpărătorului de la gândurile serioase legate de bani

Exercițiul practic:

Luați un pachet de bancnote. Este de dorit ca banii să fie de aceeași valută cu care lucrați. Mergeți într-o cameră separată, unde nimeni nu vă va deranja. Deși acest exercițiu este cel mai bine de făcut într-un grup.

Luați o bancnotă din pachet, rupeți-o și aruncați-o pe podea. Luați o altă bancnotă, o rupeți și aruncați-o pe podea. La fel, faceți cu toate celelalte bancnote din pachetul de bani. Strângeți toți banii de pe podea și aranjați-le atent. Apoi din nou rupeți o bancnotă și aruncați-o pe podea. Și din nou, aranjați banii în pachet.

Va fi un moment în care vă veți gândi: - «De ce fac aceste prostii?». Aceasta înseamnă că trebuie să continuați acest exercițiu.

Faceți acest exercițiu până în momentul în care simțiți ușurința și indiferența către bani. Acest lucru poate dura de la 30 de minute la câteva ore.

Acest exercițiu nu este singurul care poate ajuta în această situație. Erau cazuri că exercițiul practic nr. 12 a ajutat la rezolvarea acestei probleme. Prin urmare, vă recomandăm să contactați compania "Maestru în vânzări" pentru a obține o pregătire mai profundă pentru Dumneavoastră, un exercițiu individual sau un întreg program de exerciții.

10.

Sunt obosit de muncă în vânzări. Vreau să-mi schimb domeniul de activitate.

Mai devreme vă plăcea foarte mult să vă ocupați de vânzările. Ați simțit pasiunea acestui joc când încheiați vânzarea sau prezentarea. Credeați că vânzarea – este ocupația cu care sunteți gata să vă ocupați toată viața. Și iată că ați ajuns la momentul celand când nu vreți să vă mai vedeți clienții. Nu mai vreți să vă ocupați de vânzările. Credeți că trebuie să schimbați domeniul de activitate. Atunci acest articol este pentru Dumneavoastră.

Scopul: restabilirea pasiunii jocului de vânzări și dorinței de a lucra în domeniul comerțului.

Exercițiul practic:

S-ar putea să existe multe motive pentru care a-ți ajuns la această condiție. Prin urmare, mai jos veți găsi o singură soluție la această problemă. Trebuie să știți că nu este unică soluție.

Schimbați atmosfera. Mergeți în vacanță, într-o altă țară. Preferabil pe un alt continent. În locuri unde există mult spațiu liber. În munți, la mare sau în deșert. Acolo unde vreți să mergeți. Este foarte important, călătoria ar trebui să fie activă, și nu să stai culcat la soare. Călătoriți prin orașe și țări. Nu rămâneți mai mult de două zile în același oraș.

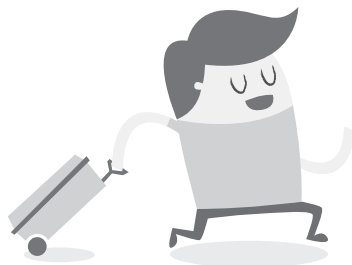
Relaxați-vă, călătoriți, comunicați cu alte popoare și națiuni. Observați și luați notițe la toate detaliile vieții și comportamentul acestor popoare. Concediul nu trebuie să aibă oarecare limite.

Momentul când veți dori să vă întoarceți acasă, va veni neapărat. Pentru a finisa acest exercițiu, cineva va avea nevoie de câteva zile, altcineva va avea nevoie de câteva săptămâni sau luni. Îndată ce ați simțit că vreți să vă întoarceți acasă, întoarceți-vă. Cineva dintre voi, executând acest exercițiu va realiza cu ce vrea să se ocupe. Majoritatea oamenilor decid că trebuie să continue să vândă.

Faceți întotdeauna ceea ce ați decis să faceți. Iar apoi, în fiecare zi lucrătoare vă veți aduce bucurie, plăcere și satisfacție de viață.

Apropo, vreți să trăiți fără ca să lucrați? Întotdeauna ocupați-vă de lucrul iubit.

Apropo, în unele situații, exercițiile practice din articolele nr. 8 sau nr. 2 Vă pot ajuta.



11.

Îmi vine greu să vând pe sume mari de bani.

Vă mulțumim mult pentru faptul că ați reușit să recunoașteți această problemă de sine stătător. Felicitări, sunteți o persoană puternică. Cei mai mulți oameni nu pot să recunoască acest lucru. De aceea nu pot face față acestei situații. Pentru fiecare persoană, aceeași sumă de bani poate fi mare sau mică. Pentru Bill Gates, 100 de dolari nu sunt bani, dar pentru un aborigin african, 100 de dolari este o avere.

Pentru a rezolva o problemă, aceasta trebuie văzută și recunoscută. Apoi trebuie să existe dorința de a o rezolva. Iar acum a ajuns timpul – să o faceți

 **Scopul:** dezvoltarea abilității vânzătorului de a vinde pe sume mari de bani.
Creșterea încrederii în sine a vânzătorului.

Exercițiul practic:

Pentru a face față acestei situații, trebuie să recunoașteți limita sumelor pe care le posedați cu ușurință. A poseda nu este doar să ai bani. Înseamnă că este ușor de despărțit, ușor de păstrat în mediul înconjurător și că le puteți lăsa ușor în portofel sau în buzunar. Începeți să faceți acest exercițiu cu această sumă, măbind treptat suma.



Găsiți-vă un partener care vă va ajuta cu acest exercițiu practic. Puteți face acest exercițiu cu partenerul Dumneavoastră. Schimbați- vă cu roluri, când unul dintre voi a finalizat exersarea până la punctul final.

Situația: Studentul și antrenorul stau față în față la o distanță convenabilă - aproximativ un metru. Amândoi se uită unul la celălalt. Antrenorul ține o bancnotă în mână. Studentul stă cu tălpile pe podea. Măinile elevului sunt în genunchi.

Exersarea: Acest exercițiu se desfășoară numai cu un partener care acționează ca antrenor. Antrenorul folosește câteva cuvinte. Primul este "Start". Aceasta este comanda pentru a începe exercițiul. De fiecare dată când studentul își schimbă poziția, el devine nervos, se teme, își scutură capul, tremură, când are un tic nervos sau când studentul face ceva incorect, cum este descris în "Poziție", antrenorul spune "Am terminat", și înlătură stresul. Apoi, el spune din nou: "Gata?" și "Start" și exersarea continuă.

Studentul zice următoarea frază:- *"Tudor îmi ești dator cu 10 lei! Bani!"*

Unde "Tudor" - este numele antrenorului, iar "10 lei" este suma determinată de către antrenor.

Semnale de comandă ale antrenorului: "Gata?", "Start", "Am terminat", "Admis".

Exemplu:

Antrenor: - Gata?

Student: - Gata.

Antrenor: - Start.

Student: - Tudor, îmi datorezi 10 lei. Bani!

Antrenor: - "Am terminat" pentru scuturarea capului. Gata?

Student: - Gata.

Antrenor: - Start.

Student: Tudor, îmi datorezi 10 lei. Bani! (Ușor, fără grabă, fără anxietate excesivă, stres și fără emoții negative)

Antrenor: Admis. (transmite bancnota de hârtie în mâinilor elevului)

Partenerul - antrenorul încheie acest exercițiu, atunci când este sigur că partenerul său ușor și fără efort poate efectua acest exercițiu. După aceea, antrenorul și studentul se schimbă cu rolurile. Cel care a fost antrenorul devine student, iar studentul devine antrenor.

După ce ambii subiecți și-au oferit instruirea pentru sumele pe care le-au alocat, partenerul Dumneavoastră crește suma ușor, iar exercițiul începe de la început.

Rezultatul final: O creștere semnificativă a stăpânirii studentului asupra unei sume de bani atribuite.

Găsiți pe site-ul YouTube, canalul video al companiei "Maestru în vânzări", pentru a vedea la propriu, cum se face acest exercițiu.

În unele situații similare, un exercițiu practic din articolele 9, 5, 12 și 16 poate ajuta.

12.

Eu nu pot găsi clienți noi.

Acesta se mai întâmplă. Cel mai des aceasta se întâmplă în momentul când produsul/serviciul se folosește mai rar. De exemplu, dacă Dumneavoastră vindeți materiale de construcție, veți observa scăderea numărului de clienți în perioada iernii, fiindcă iarna mai puțini oameni se ocupă de construcție sau reparație. Desigur aceasta nu trebuie să fie o scuză de a vă opri din căutatul clienților. În astfel de situații se lasă oamenii slabi. Aceasta este un motiv că eforturile în căutatul clienților trebuie mărite.

 **Scopul:** увеличить количество новых покупателей.

Exercițiul practic:

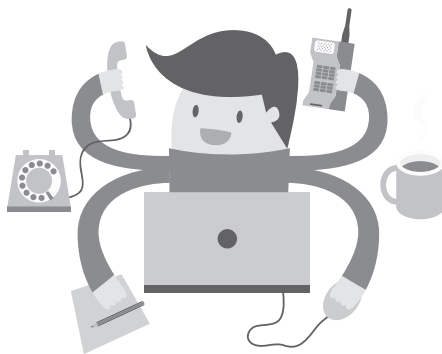
Dacă Dumneavoastră până acum ați folosit două, trei metode pentru căutarea clienților. De exemplu, ați sunat și ați dat flyere. Acum trebuie să măriți numărul metodelor de căutare, și să măriți numărul de încercări în căutarea clienților. De exemplu, la apeluri și la distribuirea flyerilor se poate de adăugat corespondența, publicitate în rețelele de socializare, luați legătura cu clienții vechi etc. Dacă ați dat 100 de flyere pe zi, atunci acum trebuie să dați 200-300 de flyere. În primul rând măriți numărul de încercări de a intra în discuție cu potențialul cumpărător. După aceasta trebuie să determinați cu ce tip de publicitate vin clienții cei mai buni, și s-o faceți mai calitativă.

Deci, pe primul loc se află cantitatea, și după cantitate, calitatea.

Unii vânzători citesc cărți, privesc filme și merg la seminare pentru a se învăța să vorbească cu clienții la telefon. Și niciodată nu au încercat să telefoneze.

Vânzătorii de succes își schimbă modul de desfășurare instruire-practică. De exemplu, telefonați pe pe mai mulți clienții potențiali. Și după 10-20 sunete, opriți-vă și analizați-vă greșelile. Învățați-vă și exersați-vă. Schimbați tactica ca aceste greșeli să nu se mai repete. Acum începeți să sunați din nou.

După necesitate repetați pașii anteriori.



13.

Toți cumpărătorii mei refuză să cumpere de la mine.

O situație tipică. Aceasta are lor, când vânzătorul face greșeli în lucrul cu clienți. Nu este problema în clienți. Cel mai des aceasta se întâmplă atunci când vânzătorul nu este experimentat sau calitățile proprii resping cumpărătorul.

 **Scopul:** obținerea de către vânzătorul nostru comenzilor.

Exercițiul practic:

Invitați pentru ajutor cel mai bun agent de vânzări sau antrenor din compania Dumneavoastră.

Cereți să se uite la procesul Dumneavoastră de vânzare.

Lăsați-l să vă arate ce trebuie corectat. Rugați-l să vă spună ce exerciții sau corecții trebuie să îndepliniți pentru a afla cum să atrageți clienții și să le vindeți produsul.

Executați aceste exerciții până în momentul în care îl puteți efectua cu ușurință și fără stres.

Cereți antrenorului sau celui mai bun vânzător să se uite din nou la modul în care vindeți. Ar putea fi necesar să faceți mai multă pregătire.

Dacă simțiți că nu aveți destule abilități în vânzări sau doriți să deveniți profesionist în vânzări, contactați cel mai apropiat centru de instruire și faceți studii.

Compania "Maestru în vânzări" este la dispoziția Dumneavoastră. Contactele companiei "Maestru în vânzări" sunt pe ultima pagină a acestei cărți.



14.

Eu nu pot vinde acest produs/ serviciu.

Acest lucru este resimțit de vânzătorii care nu sunt siguri de produsul lor. În calitățile sale, proprietăți, avantaje și utilitate pentru client.

 **Scopul:** obținerea încrederii în produs care îl vindem.

 **Exercițiul practic:**



Găsiți un dicționar explicativ și studiați cuvintele «proprietate», «calitate», «avantaj», «utilitate», «beneficii».

Luați o foaie de hârtie și un stilou. Împărțiți foaia de hârtie în două coloane. În coloana din stânga, scrieți în coloană toate proprietățile cunoscute, calitățile și avantajele produsului pe care nu-l puteți vinde. În coloana din dreapta, în dreptul fiecărei proprietăți, calitatea și avantajul, scrieți o utilitate sau un beneficiu pentru cumpărător din ceea ce ați scris deja în coloana din stânga. În coloana din dreapta și din stânga ar trebui să existe cel puțin 30 de puncte.

În continuare, un exemplu de realizare a acestui exercițiu:

Proprietăți, calități, avantaje - produs (servicii)	Beneficii pentru client
Instalăm ferestre din sticlă de economisire a energiei.	• Economisiți 30% din banii lunari pe care îi cheltuiți pentru încălzirea casei, plătind o singură dată. • Copiii Dumneavoastră se pot juca în timpul iernii chiar și pe pervazurile ferestrelor, și nu se vor îmbolnăvi de răceală.
Acest detergent conține mai mulți constituenți naturali decât alte prafuri de spălat.	• Dumneavoastră și membrii familiei Dumneavoastră. veți fi mai sănătoși, iar acest lucru vă va economisi banii și timpul pentru vizitele la medic și pentru cheltuielile pentru medicamente.
La benzinăria noastră puteți mânca oricând.	• Chiar și atunci când toate restaurantele, cafenelele și magazinele sunt închise, voi și pasagerii dvs. veți fi întotdeauna sătui. Acest lucru vă va ajuta să economisiți timp și sănătate.
Personalul nostru de vânzări tot timpul continuă să învețe	• Veți primi sfaturile cele mai competente care vă vor ajuta să economisiți timpul și banii.

Dacă aveți dificultăți în descrierea produsului, consultați surse de încredere care au o mulțime de informație despre produsul Dumneavoastră. Sursele de încredere sunt vânzătorii care au vândut mult timp acest produs, producătorul, instrucțiunile pentru utilizatori, resursele online etc.

15.

Nu-mi ajung bani nici pentru mâncare.

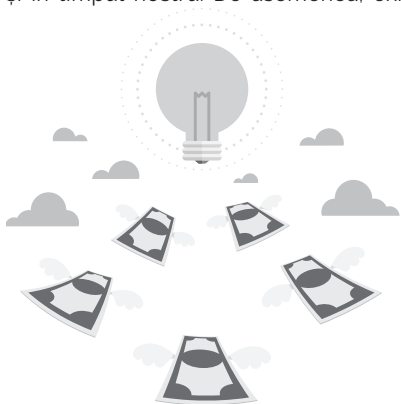
Banii nu vor fi de ajuns, dacă nu-ți gestionezi corect bugetul sau din dorința de a nu căuta clienți noi și să-i vindeți.

Despre originea banilor: Cândva demult, când nu existau bani pe planeta Pământ, a existat un schimb natural. Cineva avea găini care se oua. Celălalt avea vite care dădeau lapte. Cel care a avut găini a vrut să bea lapte. Cel care avea vaci, a dorit dimineața să mănânce o omletă. Astfel făcând un schimb reciproc. Laptele a fost schimbat pe ouă. Carnea de pui pentru carnea de vită. Și așa mai departe.

La un moment dat, cineva a vrut să aibă o barcă, pentru care au cerut cinci mii de ouă în schimb. Frigiderele nu erau acolo și ouăle nu puteau fi păstrate atât de mult încât nu putea să adune atât de multe ouă. Oamenii au început să caute o cale de ieșire din această situație. Și în acel moment oamenii au observat că există lucruri care pot fi păstrate timp de secole și nu se vor deteriora (metale, pietre etc.). Oamenii au convenit între ei că o sută de ouă pot fi schimbate pentru o monedă de argint iar aceste monede pot fi colectate.

Acum puteți să colectați monede și după un timp cumpărați o barcă. Când statele și guvernele au apărut pe planeta noastră, ele au început să imprime bancnote de hârtie. Valoarea acestor bani fiind garantată de guvern. Monedele metalice au ajuns și în timpul nostru. De asemenea, există și bani electronici. Și pot fi inventați și alte tipuri de bani. Doar că banii vor servi pentru schimb. Ai ce să schimbi pentru bani?

Concluzie: Banii sunt un mijloc de schimb între indivizi și grupuri de indivizi. Dacă aveți nevoie de o mulțime de bani - trebuie să aveți capacitatea de a produce o mulțime de bunuri sau servicii care au valoare pentru clienții Dumneavoastră. Și atunci cumpărătorii Dumneavoastră vor fi încântați să vă dea banii, pe care ei i-au primit prin schimb.

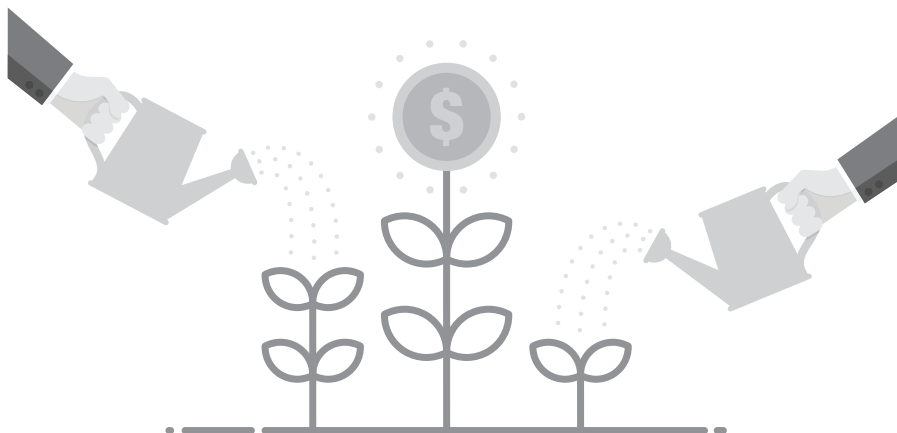


Scopul: dobândirea banilor pentru cheltuieli zilnice.

Exercițiul practic:

Dacă vedeți motivul în planificarea greșită a bugetului și înțelegeți că nu aveți cunoștințe suficiente în ceea ce privește gestionarea corectă a finanțelor, găsiți cursuri practice similare și treceți un curs. Asigurați-vă că aplicați cunoștințele și aptitudinile din aceste cursuri în practică.

Dacă observați că nu ați căutat clienți noi o perioadă lungă de timp, atunci găsiți în această carte articolul 12 - "Eu nu pot găsi clienți noi". Și urmați toate opțiunile posibile pentru găsirea clienților noi. Creșteți treptat timpul folosit pentru a găsi clienți noi. Îndată ce clienții încep să apară, începeți să le acordați mai multă atenție, interesați-vă cu sinceritate de problemele lor. Atașați-vă cu sinceritate și cu dorința de ai ajuta pe potențialii cumpărători ai Dumneavoastră și ajutați-i să facă alegerea potrivită.



Un angajat în vânzări este un membru al unei companii care este utilă companiei sale în realizarea de profituri. Adunați un profit obișnuit și veți observa că banii nu mai dispar din portofelul Dumneavoastră.

Banii se termină numai atunci, când o persoană nu produce nimic de valoare societății, în care trăiește.

16.

Compania mea are niște clienți foarte serioși și eu nu-i voi putea vinde.

Clienții, care au obținut mai mult decât restul oamenilor, pot prezenta o barieră pentru vânzător. Cum să procedați? Deveniți la fel ca acești clienți. Cum?

 **Scopul:** transformarea vânzătorului asemenea cumpărătorilor săi.

Exercițiul practic:

Investigați stilul de viață al clienților Dumneavoastră. Observați cum se îmbracă. Unde își petrec timpul. Unde trăiesc. Cum arată ambianța lor. Ce fel de oameni au încredere în ei. Și veți observa semne interesante. Adesea se îmbracă nu ca restul oamenilor. Ei se odihnesc unde se odihnește cei mai buni. De aceea, va trebui să vă schimbați stilul de viață, hainele, cercul Dumneavoastră social și multe altele.

- Cumpărați haine identice sau similare cu care clienții Dumneavoastră se îmbracă. Cel mai probabil sunt haine scumpe.

- Duceți-vă la un salon de frumusețe mai scump.

- Cumpărați-vă încălțăminte de calitate mai înaltă

- Faceți curățenie estetică în locul în care țineți prezentările.

- Aranjați-vă locul de muncă astfel încât acești clienți să se simtă confortabil atunci când se află în biroul Dumneavoastră.

- Elaborați un model pentru documente pe care le trimiteți clienților, la un designer bun (contracte, facturi, oferte comerciale).

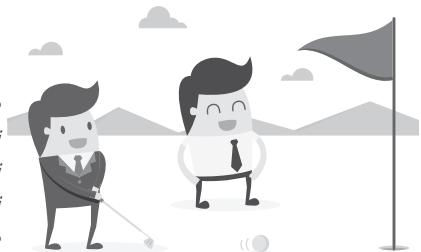
- Fiți prieteni cu persoanele și organizațiile cărora clienții noștri le acordă importanță majoră și cu care le place să comunice.

- Protejați astfel de clienți de posibile probleme. Elaborați mai multe tipuri de garanții pentru produsul Dumneavoastră și includeți-le în contractul Dumneavoastră.

- În locurile în care țineți prezentările, plasați mulțumirile și scrisorile de recomandare de la clienți similari.

- Duceți-vă la evenimentele la care merg clienții Dumneavoastră. Expuneți-vă. Fiți observat.

Acestea sunt doar principalele schimbări pe care trebuie să le întreprindeți la moment. Veți observa că după aceste schimbări veți deveni cineva diferit. Veți avea prieteni mai influenți care vor cumpăra și vă vor recomanda pe Dumneavoastră și produsul Dumneavoastră.



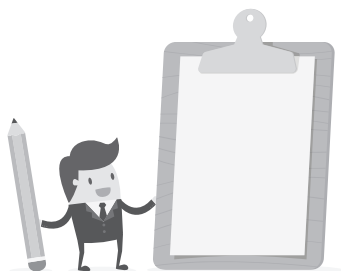
17.

Nu am dispoziție.

Viața este constituită din mai multe emoții. Un vânzător indispus va vinde rău și puțin, sau va atrage cei mai problematici cumpărători. Aceasta nu este cea mai plăcută experiență.

 **Scopul:** ridicarea dispoziției vânzătorului.

 **Exercițiul practic:**



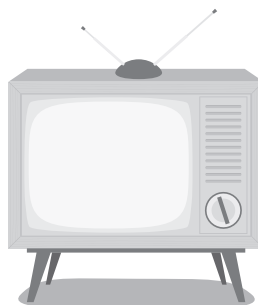
• Începeți cu cea mai simplă acțiune. Luați câteva foi de hârtie și găsiți un loc unde nu veți fi deranjat. Descrieți cazul care a afectat starea Dumneavoastră de spirit. Descrieți în detalii. Scrieți până când vă simțiți ușurați sau indiferenți față de această situație. Rupeți în bucăți mici și aruncați aceste înscrisuri.

• Amintiți-vă cel mai plăcut moment al vieții voastre. Amintiți-vă emoțiile pe care le-ați trăit. Amintiți-vă reacția mediului. Ce fel de oameni au fost acolo?

• Vizionați un film amuzant sau ascultați muzică veselă. Citiți câteva bancuri.

• Dacă pașii anteriori nu v-au îmbunătățit starea de spirit. Atunci începeți să vă curățați locul de muncă. Porniți

muzica voastră veselă și faceți curat. Dansați și cântați, fredonând muzica veselă. Forțați-vă să faceți asta. Veți observa că în câteva minute nu va trebui să vă forțați. Veți deveni cu adevărat veseli.



18.

Clienții mei consideră că îi propun ceea, de ce nu au nevoie.



Când nu știți cum să vindeți corect, lăsând în același timp cumpărătorii mulțumiți, atunci apare o problemă similară.

Pentru a afla adevăratele probleme ale clienților, trebuie să le poți pune întrebările corecte și să asculți cu atenție răspunsurile. La acest capitol, mulți vânzători, după ce pun câteva întrebări, încep imediat prezentarea. Nu ne vom aprofunda în aceste probleme. Vom încerca să le rezolvăm pe cele existente.

Întrebările sunt de diferite tipuri. Noi avem sarcina de a dezvolta capacitatea vânzătorului de a pune cu ușurință diferite tipuri de întrebări.

Scopul: învățarea vânzătorului să se intereseze cu sinceritate de problemele clienților, astfel încât să puteți face o prezentare și să finalizați vânzarea pe baza problemelor identificate.

Exercițiul practic:

Încercați să vă interesați sincer de problemele clienților și vindeți exact acela produs, care îi va ajuta la rezolvarea problemelor cumpărătorului.

Luati un dicționar și studiați următoarele cuvinte: "întrebare", "generală", "personal", "afaceri".

Acum, luați o foaie de hârtie și scrieți 30 sau mai multe întrebări de afaceri din domeniul Dumneavoastră de activitate. Scrieți întrebări de afaceri până în momentul în care vă simțiți ușor să scrieți acest tip de întrebări.



Aceasta se va întâmpla în felul următor: Dumneavoastră scrieți o întrebare și știți de întrebare va fi următoare. Exemple de probleme de afaceri pentru vânzătorul care vinde mobilă. "Ce culoare este interiorul bucătăriei Dumneavoastră?", "Ce înălțime are podul în casă?".

La fel procedați și cu întrebările de caracter personal. Întrebările de caracter personal se referă la client sau la apropiații lui. De exemplu, "Câți ani aveți?", "Aveți copii?"

Acum scrieți întrebări generale. Întrebările generale sunt întrebări despre ceea ce se discută cel mai des oamenii din țara Dumneavoastră. De exemplu, "Cum este vremea afară?", "Cine a câștigat concursul Eurovision?".

Acordați cea mai mare atenție tipurilor de întrebări care au fost cel mai dificil de scris. Scrieți-le de mai multe ori. Nu credeți că nu veți pune această întrebare clienților Dumneavoastră. Pur și simplu scrieți-le până vă veți simți liniștit.

Iar acum, începeți să adresați aceste întrebări clienților Dumneavoastră pentru a afla adevărata problemă și apoi prezentați produsul care îi va ajuta cu siguranță în rezolvarea acestei probleme.



19.

Acum «nu e sezon», «criză» sau situația politică nefavorabilă, anume din acestea cauze nu sunt vânzări.

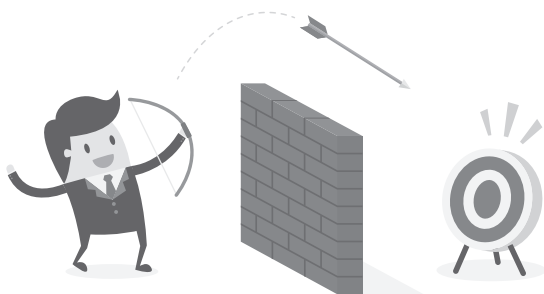
O scuză cea mai bună pentru a te lăsa bătut și pentru a nu vinde. Există un număr mare de date false prin rândurile oamenilor. "Că nu e sezonul", "criză" și situația politică - acestea sunt date false care sunt folosite de personalitățile influente pentru a aduce oamenii în stare de apatie și să aibă o senzație că nu se poate face nimic în această privință. Rămâne doar să te dai bătut. Vanzătorii slabi, în această situație renunță. Pentru a ieși din această situație, trebuie să deveniți mai puternici, să vă debarasați de datele false și să aflați date corecte despre ceea ce vă împiedică să vindeți.

Scopul: depistarea datelor false despre "off-sezon", "criză" și situația politică. A deveni mai puternic spiritual.

Exercițiul practic:

Duceți-vă într-un loc izolat pentru ca nimeni să nu vă deranjeze. Luați o hârtie și scrieți toate datele false pe care le cunoașteți, pe care le-ați auzit vreo dată despre "off-sezon", "criză" și despre situația politică. Nu contează unde sau când ați aflat despre aceasta. Datele false pe care le-ați auzit din sursele în care aveți încredere sau sunt oameni de autoritate pentru Dumneavoastră. Cel mai des veți observa că ați fost de acord cu aceste informații, fără a le lua în considerare în detaliu. Acceptarea a avut loc numai pentru că nu vă îndoiiți de veridicitatea acestei surse de informații. De exemplu, ar putea fi părinții Dumneavoastră, profesori, ziare, Internetul, prietenii apropiați etc.

După ce ați scris toate datele false de care va-ți adus aminte în acel moment, luați această listă și rupeți-o în bucăți mici, și aruncați-o cât mai departe.



Acum, luați propria decizie cu privire la modul în care veți trata "off-sezon", "criză" sau alte date false. Acest exercițiu poate dura de la 30 de minute până la câteva ore.

Iar acum, încercați să examinați în detaliu datele pe care le-ați verificat și să vă gândiți cum puteți găsi o soluție pentru orice

situație dificilă. Întotdeauna căutați mai întâi soluția și apoi vedeți ce se poate face pentru a împiedica ca această situație să se întâmple din nou.

20.

În curând e salariu, iar eu practic nu am ce primi.

În caz că decideți că acum veți găsi o modalitate magică de a face față acestei situații, atunci putem spune doar "Vă mulțumim!" Pentru aprecierea atât de înaltă a sfaturilor noastre. Dar oricum va trebui să depuneți efort. Există mai multe modalități de a realiza planul de vânzări în această lună. Însă toate aceste modalități, sunt legate de faptul că va trebui să lucrați personal. Una dintre cele mai ușoare și mai simple modalități este descrisă mai jos.

 **Scopul:** îndeplinirea planului de vânzări în cel mai scurt timp, pentru a primi un salariu demn.

Exercițiul practic:

Telefonați sau întâlniți-vă în cel mai scurt timp cu toți clienții fideli care cumpără numai de la Dumneavoastră și aduc un profit bun. Asigurați-vă că comunicați cu persoanele care iau decizii rapide.

Întrețineți o mică discuție cu ei "de la suflet la suflet". Povestiți despre produsele/serviciile noi sau recent apărute. Apoi, cereți-le să vă ajute și să cumpere ceva mai mult în această lună decât au cumpărat mai devreme.

Indiferent dacă au cumpărat ceva acum sau nu au cumpărat nimic, trebuie să faceți următorul pas.

Rugați-i să vă recomande câțiva clienți care ar putea cumpăra acum sau în viitorul apropiat produsul Dumneavoastră.

În timpul executării acestei sarcini, este posibil să existe îndoieli în cazul unor clienți obișnuiți. Unii dintre vânzători ar putea crede că acel sau alt client nu va cumpăra sau nu are sens să atragă clienți. Nu fiți tentat de raționalitate. Sunați și / sau întâlniți-vă cu TOȚI clienții bine cunoscuți.

Reamintim! Numărul de acțiuni făcute de Dumneavoastră întotdeauna este o acțiune principală.



21.

Poate să mă îmbolnăvesc și să stau vreo săptămână acasă.

Încălcarea normelor și regulilor etice este principalul factor de ce oamenii evită să fie într-un loc sau altul. Unii oameni sunt gata să sufere singuri, doar să nu meargă la serviciu.

Probabil că ați observat că unii copii inventează boli și suferă de ele, doar ca să nu meargă la școală. Se întâmplă și cu adulții. Doar adulții își inventează bolile mai "calitativ" și "veridic".



Scopul: redobândirea dorinței de a merge la serviciu cu plăcere.

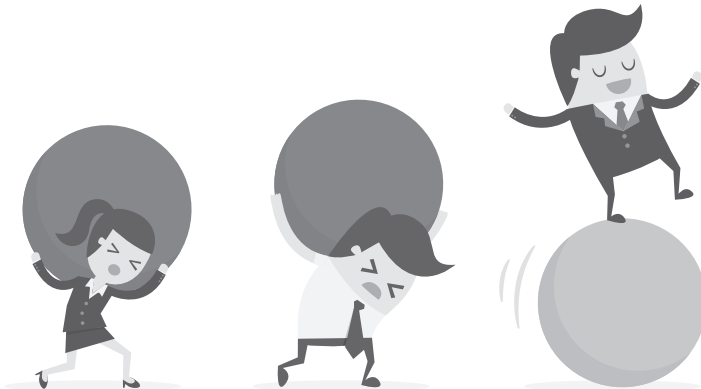
Exercițiul practic:

Găsiți în această carte articolul nr.2, "Eu nu vreau să mă duc la serviciu".

Finalizați sarcina practică descrisă în articolul 2.

Nu încălcați regulile și legile cu care ați fost de acord anterior. Și nu va trebui să repetați din nou acest exercițiu.

Nu permiteți altora să încalce propria lor etică, pentru a le arăta și lor cum să experimenteze bucuria și plăcerea din munca lor.



22.

Unul din administratorii companiei mă tratează pe nedrept.

O opinie foarte răspândită în rândul angajaților. Apropo, când toate detaliile sunt clarificate, nu întotdeauna este administratorul care poartă vina. Și dacă problema este de fapt în administrator, atunci o modalitate de ieșire din această situație ar fi următoarea.

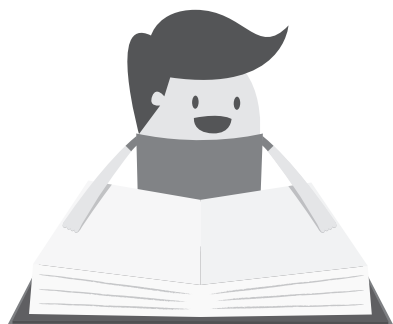
Scopul: depistarea unei modalități de ieșire din situația necinstită. Depistarea cauzei. Schimbarea situației date, ca să nu se mai repete.



Exercițiul practic:

În această situație, cel mai rău și simplu ce ați putea face este a tăcea și răbda în continuare.

Găsiți o regulă, Lege sau Codul moral pe care managerul Dumneavoastră a încălcat-o. Întrebați-l pe superiorul dacă se conduce după această regulă și dacă această regulă funcționează în compania Dumneavoastră.



Prima variantă.

Dacă managerul confirmă existența acestei reguli în compania Dumneavoastră, cereți-i să vă arate această regulă. Citiți-o și analizați toate cuvintele din dicționar. Apoi, descrieți în detalii situația în care această regulă a fost încălcată și o

transmiteți-o superiorului. Includeți în descriere data, locul, persoanele și alte detalii despre ceea ce s-a întâmplat. Transmiteți scrisoarea supervisorului. Dacă administratorul respectă normele etice, atunci scrisoarea Dumneavoastră îl va deranja și poate își va căuta scuze. De asemenea, acesta va dori să se schimbe și până la urmă vă va accepta

mesajul. Dacă administratorul respectă mai puțin normele etice, atunci nu va simți nici o remușcare și, în acest caz, vă recomandăm să vă găsiți un nou loc de muncă.

Varianta a doua.

Dacă managerul nu confirmă această regulă. Dar Dumneavoastră credeți că au fost încălcate anumite reguli, legi și norme de etică. Căutați această lege sau normă în documentele legislative ale organizației și țării Dumneavoastră. Dacă nu este încălcată nici o lege sau un cod moral, decideți dacă sunteți gata să acceptați situația. Dacă o acceptați, atunci liber puteți continua să lucrați.

Dacă regula sau legea au fost încălcate atunci procedați în modul următor. Citiți aceasta și analizați toate cuvintele din dicționar. Apoi, descrieți în detalii situația în care această regulă a fost încălcată și o transmiteți superiorului. Includeți în descriere data, locul, persoanele și alte detalii despre ceea ce s-a întâmplat. Transmiteți scrisoarea supervisorului. Dacă administratorul



respectă normele etice, atunci scrisoarea Dumneavoastră îl va deranja și poate își va căuta scuze. De asemenea, acesta va dori să se schimbe și până la urmă vă va accepta mesajul. Dacă administratorul respectă mai puțin normele etice, atunci nu va simți nici o remușcare și, în acest caz, vă recomandăm să vă găsiți un nou loc de muncă.

Sperăm mult că activați într-o companie condusă de un administrator etic și social. Iar împreună puteți face față situației cu mult mai rapid.

Dacă încălcarea a avut loc, atunci după rezolvarea acestei situații, adoptați împreună cu întreaga echipă o regulă fermă care nu va permite nimănui altcuiva să vă dezonoreze în compania Dumneavoastră. Puteți emite un

ordin în acest sens. Acest lucru poate fi inclus în politica de organizare a companiei. Sau îl puteți include în contractul de muncă. Totul depinde de situație.



23.

Eu nu cunosc acest produs/serviciu și chiar nu vreau să-l studiez.

Pentru a învăța, a face ceva sau a aplica studii obținute în viață, trebuie să știți că acest lucru se datorează unui număr mare de încercări și, ca urmare, cu dificultăți și obstacole.

Petru a vă învăța să scrieți trebuie să scrieți multe cuvinte. Posibil cu un număr oarecare de greșeli. Profesorul poate să le vadă și vă va ajuta să le corectați. Și iarăși din nou să mai scrieți multe cuvinte. Adică în învățatură putem da de obstacole și greutăți.

Dacă am putea face acest lucru cu ușurință, atunci nu am studia-o. Mulți oameni preferă să meargă pe calea cea mai ușoară. De aceea, vânzătorii nu doresc întotdeauna să treacă prin dificultăți. Dar vrem să vă informăm că cei mai buni vânzători nu renunță la dificultăți, ci continuă să facă față. Deși există oameni care sunt pur și simplu leneși. Acest articol nu este pentru oamenii leneși. Este pentru cei care sunt gata să-și depășească lenea și să facă față neplăcerii de a învăța sau de a se autoinstrui.

 **Scopul:** redobândirea dorinței de a învăța sau studia produse/servicii oferite.

Exercițiul practic:

Recunoașteți-vă că nu știți ceva despre noul produs.

Găsiți informația despre acesta cu ajutorul tuturor surselor de informație care vă sunt disponibile. Întotdeauna țineți mai aproape câteva dicționare bune. În careva cazuri veți avea nevoie de dicționare cu termeni tehnici sau de specialitate.

Începeți să studiați această informație începând de la cel mai simplu pentru Dumneavoastră și apoi sporiiți cu încetul dificultatea.

Începeți de la analiza cuvintelor din dicționar care sunt incluse în descrierea produsului și în privința cărora aveți dubii.

Când studiați, utilizați obiectele reale care sunt utilizate în produsul sau serviciul studiat. De exemplu, dacă studiați informații despre un nou tip de frigider. Trebuie să vă apropiați de un astfel de frigider sau, cel puțin, să vedeți o fotografie sau un video care reprezintă acest frigider.

Dacă studiați despre o oarecare tehnologie de producție a bomboanelor, atunci mai bine observați la propriu cum funcționează această tehnologie la o fabrică de bomboane.



Puteți viziona imagini video sau imagini care descriu procesul de producție a acestora.

Trebuie să studiați până în momentul în care vă simțiți mai încrezuți în acest produs / serviciu sau dacă remarcați că îl înțelegeți mai bine.

Dacă ați studiat toată informația și încă nu ați obținut încredere, atunci ar fi logic să mai căutați alte cuvinte mai puțin clare din descrierea pe care ați studiat-o. Apoi, este necesar să găsiți aceste cuvinte în dicționar și să le clarificați. Când clarificăm cuvintele, practicăm fiecare definiție a unui cuvânt clarificat. Faceți mai multe propoziții utilizând fiecare definiție a cuvântului explicat.

Vă mulțumim pentru că ați îndeplinit toate aceste etape conștiincios și că înțelegeți mai bine ceea ce vindeți.

24.

La mine nimeresc clienții cei mai dificili.

Clienții Dumneavoastră refuză să cumpere de la Dumneavoastră? Clienții spun că produsul Dumneavoastră este scump? Ați observat că nu mai doriți să comunicați cu clienții Dumneavoastră? Vreți să scăpați de vânzări? Nu simțiți plăcerea sau spiritul jocului în activitatea vânzătorului?

Astfel se de sentimente atrag după sine ceva similar. Dacă majoritatea clienților Dumneavoastră erau atât de dificili înainte, și acum au început să fie și mai dificili, atunci problema nu este doar în clienți.

 **Scopul:** schimbarea până la momentul în care veți putea atrage cei mai buni clienți iar mai apoi, să găsiți cei buni clienți.

Exercițiul practic:

Acest lucru este adesea rezolvat cu ajutorul exercițiilor practice din articolele 2 sau 17 (din această carte).

Dacă ați efectuat aceste exerciții în mod consecvent și pe deplin și problema nu a fost rezolvată, efectuați exercițiul practic descris în articolul 5. Făcând acest exercițiu, veți căuta clienți noi, așa că atunci când îi căutați, acordați atenție clienților potențiali cei mai veseli, productivi și mai fericiți. Străduiți-vă ca ei să devină clienții Dumneavoastră fideli.

Este ca o transfuzie de sânge. Dacă tot sângele nu este de bună calitate, în corp se introduce sânge nou și sănătos.

Aici este foarte important ca exercițiile să fie efectuate în consecutivitatea specificată. În primul rând, o sarcină practică din articolul 2, apoi din articolul 17 și, dacă este necesar, și din articolul 5. Faceți aceste exerciții în această consecutivitate până la momentul când fluxul de clienți pe care l-ați așteptat va apărea.

25.

De unde aş putea găsi cumpărători, care ar cumpăra de la mine produse/servicii cele mai scumpe.

O informație succintă despre aceasta a fost deja scrisă în articolul numărul 16. Pentru mai multe detalii și pentru o informație mai amănunțită despre cum să atrageți clienți pentru vânzarea de bunuri sau servicii de valoare înaltă, citiți mai departe.

Există o opinie printre vânzători că clienții bogați cumpără doar de la manageri. Unii vânzători cred că astfel de clienți au apărut și în țara noastră.



Știți, așa cum a spus

Ostap Bender, în celebra lucrare a lui Petru și Ilif "Mielul de aur"? El a spus: "Dacă există semne de bogăție în țară, înseamnă că este cineva care deține această bogăție."

🏆 Scopul: însușire de către Dumneavoastră și compania Dumneavoastră a abilității de a atrage clienții care sunt dispuși să plătească pentru produsele sau serviciile Dumneavoastră mai scumpe.

🔪 Exercițiul practic:

Începeți de la sine. Modificați-vă exteriorul așa cum este scris în exercițiul practic din articolul 5 și îndepliniți exercițiul practic din articolul 16.

Recitiți toate punctele din articolul 16. Citind aceste puncte, atrageți atenția la acele puncte a căror descriere nu este potrivită pentru Dumneavoastră sau compania Dumneavoastră. Spre exemplu dacă ați observat că în magazinul Dumneavoastră nu tot timpul este curat, stabiliți o regulă prin care veți urmări ordinea și curățenia în această încăpere.

Acum schimbați totul pentru a atrage clienții care se despart cu ușurință de sumele mari de bani.

26.

Vânzările mele s-au transformat doar în niște coborâșuri și urcușuri.

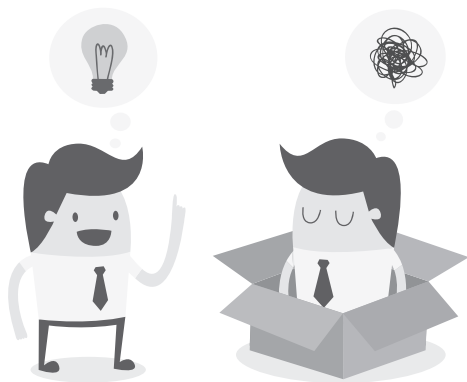
În cazurile acestea se întâmplă foarte des că nu numai rezultatele se transformă în coborâșuri și urcușuri, ba chiar și întreaga viață personală a vânzătorului a devenit similară benzilor alb-negru.

Din păcate, acest lucru se datorează faptului că lângă vânzător este o persoană sau mai multe persoane care urmăresc să distrugă viața fericită a vânzătorului. Nu este cea mai plăcută personalitate. Deși se ascund sub măști, pot fi recunoscuți sau determinați.

 **Scopul:** transformarea vieții personale și a rezultatelor vânzătorului într-o creștere stabilă.

Exercițiul practic:

Este important ca, fiind în această stare, nu fiecare vânzător va putea face față acestei situații. Mai ales dacă nu știe caracteristicile unor astfel de personalități. Prin urmare, pentru a face față acestei stări, trebuie să începeți prin a căuta astfel de "bine-voitori" în mediul vânzătorului.



Pentru a face acest lucru, aveți nevoie de un specialist, deoarece s-a observat că vânzătorul însuși într-o astfel de stare justifică astfel de oameni și trece pe partea lor. Deci, îi protejează pe cei care îi transformă viața în eșecuri și probleme solide.

Pentru a face acest lucru, apălați compania "Maestru în vânzări" și înscrieți-vă pentru un test special. Apoi, cereți unui specialist să vă informeze despre rezultatele testelor. În cazul în care situația este confirmată, asigurați-vă că mergeți la compania "Maestru în vânzări" treceți un program special care vă va ajuta să faceți față situației existente.

Informațiile de contact despre compania "Maestru în vânzări" pot fi găsite pe coperta acestei cărți.

27.

Vânzări - nu e pentru mine sau nu e ceva al meu.

Acest articol nu este pentru cei care nici măcar nu s-au gândit să se ocupe de vânzări. El este pentru acei vânzători cărora le plăcea să lucreze în domeniul vânzărilor iar, într-o zi "cu soare" - acest sentiment a dispărut.

Există mai multe motive care au cauzat aceasta. De exemplu, există vânzători care cred că vânzările sunt o impunere continuă și "forțată". Fiindcă aceasta contravine percepției lor de relații interpersonale, ei cred că vânzările nu sunt pentru ei.

Există un tip de vânzători cu experiență care s-au aprofundat atât de mult în problemele lor, și în dificultățile vieții lor, că novicii îi întrec foarte repede. Sunt cunoscuți foarte mulți vânzători cu o experiență enormă în vânzări, care au fost întrecuți de novici în câteva zile. Mai des aceasta se întâmplă din cauza datelor false sau ideilor străine pe care vânzători experimentați le-au acceptat fără a fi analizate.

De exemplu, noi am avut un vânzător- novice care se ocupa cu vânzarea ferestrelor care nu știa că cu venirea iernii vânzarea ferestrelor se stopează. Deci acest novice a vândut iarna mai multe ferestre decât oricare alt vânzător experimentat din aceeași companie. Înțelegeți de ce?

Fiți atent la ce dați acordul. Acceptați ceea ce vă va ajuta și nu vă va încurcă să atingeți succesul. Gândurile noastre se materializează. Când suntem de acord cu ceva ce există, noi îl avem. Noi creăm viitorul nostru, iar apoi viitorul creat de noi se întâmplă. Vreți un viitor mai bun? Creați-l pentru început în mintea voastră.

 **Scopul:** sporirea stării de spirit și dorinței de a lucra în domeniul vânzărilor.

 **Exercițiul practic:**

Îndepliniți exercițiul practic din articolul 19. Executați-l până când simțiți o creștere a plăcerii pentru vânzări.

Îndepliniți exercițiul practic din articolul 17. Continuați să-l faceți până în momentul în care vă simțiți mai fericit și mai vesel.

