

B. Spraw, że zaczniesz sprzedawać

Powiedzieliśmy już sobie jakie są cechy idealnego sprzedawcy. Jednakże musisz wiedzieć, że możesz posiadać nawet pełną charakterystykę idealnego sprzedawcy i ogromny potencjał, ale nadal nie osiągać zadowalających rezultatów.

Powiemy sobie teraz o rzeczach, które zależą tylko od Ciebie i masz na nie rzeczywisty wpływ. Posiadanie tych walorów jednak będzie wymagało od Ciebie wysiłku. Przygotuj się na nie i otwórz swój umysł na prawdziwy potencjał :)



1. Twoja postawa zwycięzcy

Jedną z prostych rzeczy, która pomoże Ci sprzedawać jest właściwe nastawienie. Właściwa postawa cechuje każdego dobrego handlowca. Jeżeli masz pozytywne nastawienie na sukces, będziesz myślał o tym jak coraz lepiej idą Ci np. rozmowy z klientami.

Skupiając się na swoich atutach, w obliczu wielkiego wyzwania sprzedażowego, wiadomo, że szybciej osiągniesz sukces niż osoba która przejmując się porażkami i zastanawia się co chwila co zrobiła źle.

Odrobina analizy, tego co się dobrze udało w danym spotkaniu biznesowym, a co można byłoby poprawić jest dobre. Jednakże przesadne fokusowanie się na swoich słabych stronach, może przeszkodzić w dobrej realizacji celu.

Te dwie postawy są kompletnie do siebie przeciwstawne i uważam że najlepiej byłoby wybrać tą gdzie widzimy szklankę do połowy pełną. Takie nastawienie świadczy o naszej pewności siebie i przyciąga nowych klientów do naszej osoby.

Pozytywne nastawienie nie tylko możesz mieć do siebie. Ważne jest także nastawienie wobec produktu, który sprzedajesz. Uwierz, że to co oferujesz jest dobre. Nawet jeśli widzisz, że twój towar sprzedawany ma jakieś cechy, które mogą się nie spodobać klientom, znajdź takie cechy, które mogłyby przypaść do gustu potencjalnym użytkownikom. Skup się na nich i podsyć wewnętrzną wiarę, że to co sprzedajesz może być naprawdę atrakcyjne dla klientów.

To samo powinno dotyczyć miejsca, w którym pracujesz. Jak przypominam sobie na początku kariery handlowca w firmie eksportowej, walkę o sukces bardzo podsycało to, że naprawdę lubiłem i wierzyłem w miejsce, w którym pracuję. Widziałem całe mnóstwo plusów swojej nowej pracy, a ludzie, często bardziej doświadczeni w zawodzie robili na mnie duże wrażenie. To mnie bardzo napędzało i pomagało w walce o jak największe sukcesy. Musicie też wiedzieć, że na sukces długo nie musiałem czekać. W ciągu kilku miesięcy, stałem się handlowcem, który najszybciej zaczął osiągać pozytywne wyniki sprzedażowe w pracy.

Poza tym jedną z lepszych rzeczy, które można zastosować w rozmowie z klientami jest nasz optymizm. Zawsze kiedy rozmawiam przykładowo z moim ulubionym klientem z Senegalu mówię o tym, że wszystko mi się uda zrobić bez problemu, aby nasza transakcja poszła pomyślnie. Nie jestem tego pewien do końca, ale słowami przekonuję nie tylko klienta, ale również siebie, że uda nam się wspólnie załatwić towar na czas i obie strony skorzystają. Taki optymistyczny dialog sprzyja budowaniu wartościowych relacji z klientami, a także tworzeniu sukcesów na przyszłość.

Jeżeli mówisz w sposób optymistyczny, to tak samo działasz i to wtedy staje się naturalne.

Od dzisiaj kiedy będziesz w swojej pracy rozmawiać z klientami i współpracownikami, mów o tym jak się wam we wszystkim uda.

Ćwiczenie

Prostym ćwiczeniem, które nadal stosuję w życiu codziennym, jest myślenie o jednej rzeczy, z której jestem zadowolony i sprawiła mi przyjemność w ciągu dnia w porze przed snem. Wyobraź sobie tę sytuację i poczuj jeszcze raz te emocje.

Pozytywne myślenie to jest nawyk. Wieczorem kiedy masz chwilę czasu pomyśl, że jesteś wdzięczny i cieszysz się, że cię to spotkało. To sprawi, że twój dobrostan życiowy wzrośnie i będziesz bardziej dostrzegał, że często szklanka w twoim życiu jest do połowy pełna niż pusta.

Podobnie możesz nadawać pozytywne znaczenie porażkom. Jeśli coś Ci nie wyszło danego dnia zaobserwuj co się z tego nauczyłeś i jak mógłbyś to w przyszłości wykorzystać, żeby zrobić to lepiej.

Dzięki takiemu nastawieniu twój optymizm w słowach będzie widoczny bez problemu w rozmowie z klientami :)

2. Pozytywna energia jest w Tobie

Kolejnym ważnym elementem naszej postawy jest nasza energia. Jeżeli jesteśmy radośni, starcza nam mocy, aby przebrnąć przez kolejne wyzwania. Jak mamy energię łatwiej nam się rozmawia z ludźmi i dzięki temu osiągamy olbrzymie sukcesy.

Aby mieć energię trzeba o nią dbać. Zaobserwuj w swoim codziennym życiu czy robisz takie rzeczy, które lubisz, a najlepiej byłoby żebyś jak najwięcej rzeczy po prostu kochał robić.

Jeżeli czujesz, że sprzedaż Ci nie pasuje najlepiej zrezygnuj z niej jak najszybciej i będziesz mi wdzięczny, że to napisałem w ebooku. Długofalowo nie warto robić rzeczy, które mają służyć wyłącznie zarabianiu pieniędzy czy sprawianiu, że inni ludzie będą się dobrze czuli.

Staraj się ułożyć życie w ten sposób, aby było jak najmniej negatywnych bodźców i nieprzyjemności. Obserwuj uważnie co pomaga Ci w życiu, a jakie przykre sytuacje utrudniają i szukaj sposobu, aby się od nich odciąć.

Poza rzeczami, które sprawiają Ci przyjemność, otaczaj się ludźmi, którzy poprawiają twój stan ducha i z nimi dobrze się bawisz. Twoja energia jest ściśle związana z twoim życiem osobistym. Właściwe dobranie przyjaciół wokół Ciebie, pomoże Ci pośrednio w osiągnięciu celów.

Dobre samopoczucie jest jednym z najbardziej podstawowych elementów szczęścia i sukcesu.

Zaczynaj od dzisiaj o nie dbać.

Dobra energia w kontakcie z klientem objawia się przez nasz uśmiech. A także przez naszą pozytywną mowę ciała. Jak ktoś ma "dobrą energię" to nawet gdy pozostaje bez ruchu, widać po tej osobie, że jest pełna sił i ochoty do życia. To przyciąga później do nas nowych klientów i nowe szanse na biznes.

Ćwiczenie

W kontekście energii dobrym ćwiczeniem jest zorganizowanie sobie weekendu, w którym nie będziesz miał żadnych zobowiązań. W te dwa dni wolnego załóż sobie, że będziesz robił tylko rzeczy, które będą Ci sprawiały przyjemność i będziesz miał ochotę je robić. Postaraj się też, aby ten czas mimo wszystko był w miarę urozmaicony, żeby nie było to tylko wielogodzinny seans z serialami oraz pizza, ale także inne rzeczy na przykład spotkanie z przyjaciółmi, wyjście na rower czy do kina. W ten weekend zainwestuj trochę w przyjemności, nie

olbrzymie pieniądze, ale wyjdź na przykład do ulubionej restauracji czy przejdź się do parku linowego. Cokolwiek co sprawi Ci przyjemność. Po takim weekendzie zaobserwuj jaką masz energię i jak się czujesz. Jeśli dobrze to staraj się raz na jakiś czas pożądnie odpocząć od sprzedaży :)

3. Działaj z instynktem

Działanie instynktowne w sprzedaży jest bardzo ważne. Mało osób się nad tym zastanawia, ale tak na prawdę bardzo często w relacjach międzyludzkich, a przecież sprzedaż produktów klientom jest takimi relacjami, bardzo dobre rezultaty osiąga się działając według własnej intuicji.

Właściwie całego ebooka można byłoby zacząć od tego rozdziału, bo każdy może w sobie wypracować taki instynkt. Najlepszym sposobem, aby stać się naturalnie dobrym w sprzedaży jest zdobycie solidnego, pozytywnego doświadczenia sprzedażowego.

Kiedy doświadczysz różnych sytuacji z klientami, uda Ci się pozyskać wiele nowych zamówień, nabierzesz intuicji handlowej, o której nawet nie byłeś świadomy. Pewne zachowania w kontakcie z klientem staną się automatyczne, a Ty będziesz potrafił/potrafiła instynktownie zareagować.

Sam doświadczyłem tego sprzedając klientom eksportowym, że po pewnym czasie czułem, że klient jest realnie zainteresowany zakupem mojego towaru, mimo że mówił, że nie pasuje mu na przykład cena. Pewne rzeczy po prostu czuje się w rozmowie z klientem. Taka intuicja pomaga nam zdecydowanie sprzedawać.

Wielu ludzi mówi, że nie warto kierować się emocjami w biznesie, ale to nie jest prawda. Emocje doradzają nam w bardzo wielu rzeczach w codziennym życiu. Na przykład uczucie lęku, może nam podpowiadać, że nie warto zaufać danej osobie.

Tak samo uczucia w kontakcie z klientem dają nam często bardzo dobre wskazówki. Czując, że ten klient nas przekonuje swoją osobą oraz potencjałem jest dobrym tropem do dalszego działania.

Wiadomo jak zaczynamy dopiero przygodę ze sprzedażą nasz instynkt sprzedawcy może właśnie przesłaniać lęk albo niepewność w rozmowie.

Uważam, że od początku przygody ze sprzedażą należy kierować się uczuciami, ale jednak najlepsze rezultaty w tym aspekcie osiągniemy będąc już doświadczonymi w handlu.

Ćwiczenie

Jak w takim razie można zdobyć takie doświadczenie jeśli nam go brakuje? W najprostszy sposób, czyli rzucając się na głęboką wodę w świat sprzedaży. Jeżeli jesteś właścicielem firmy, możesz celowo wziąć przez jakiś czas udział w procesach sprzedaży i zaobserwować zwykły kontakt z klientem. Jeżeli jesteś

młoda osoba, nie masz wielkiego doświadczenia zawodowego, jest to dobry moment na pracę bezpośrednio z klientem. Praca jako początkujący handlowiec albo sprzedawca w sklepie może wiele nas nauczyć. Nawet jeśli nie jest to spełnienie twoich marzeń, samo uświadomienie sobie, że to co robimy jest bardzo cenne pod kątem doświadczenia, może nam dać dużo motywacji do dalszej pracy. W życiu na różnych konferencjach spotkałem wielu właścicieli dużych firm i biznesów, którzy zaczynali kiedyś swoją życiową karierę jako zwykły sprzedawca albo biorąc udział w biznesie typu MLM co jest często bardzo trudnym i niewdzięcznym wyzwaniem.

Jednak samo doświadczenie trudów sprzedaży i namawiania innych do współpracy sprawiło, że stali się tym kim są w dniu dzisiejszym. Ty też się nad tym zastanów planując swoją dalszą karierę.