

Jak dobrze sprzedać?

W trakcie szkoleń lub warsztatów ze sprzedawcami, zadaję im pytanie: „Co to w ogóle znaczy – **dobrze sprzedać?**”. Wśród najczęściej powtarzających się odpowiedzi pojawiają się: dobrze sprzedać to dobrze zarobić, to również tak sprzedać, aby klient był zadowolony, to też tak sprzedać klientowi, aby chciał u mnie kupić ponownie... Zasadniczo każda z tych odpowiedzi jest prawidłowa, wyzwaniem jest jednak doprowadzić do tego, żeby tak rzeczywiście było. Spróbuję dziś „sprzedać” kilka wskazówek, które mogą Tobie w tym pomóc...



Sprzedawanie polega na zadawaniu pytań. Każdy doświadczony sprzedawca doskonale zdaje sobie z tego sprawę. Zauważam, że wiele osób interpretuje to pierwsze zdanie wyłącznie, jako zadawanie pytań klientowi, po to by poznać jego potrzeby, a w konsekwencji również znaleźć na nie odpowiedź. Moje doświadczenie podpowiada mi jednak, że te pytania to nie tylko pytania, które należy zadać klientowi. To również pytania, które każdy sprzedawca powinien zadać samemu sobie, przed przystąpieniem do zadawania pytań klientom. Może brzmi to trochę lakonicznie, ale chyba warto zadać sobie kilka podstawowych pytań, np. takich jak:

1. Tak właściwie to **dlaczego chcę sprzedawać?**
2. **Jaki cel zamierzam osiągnąć** w wyniku transakcji sprzedaży dla organizacji, którą reprezentuję, a jaki dla siebie?

W/w pytania może i nie są „błyskotliwe”, ale dotyczą one niezwykle istotnej kwestii jaką jest motywacja sprzedawcy. Podejrzewam, że wiele osób, czytających ten tekst, jak już tutaj dotrze pomyśli sobie „O czym ten gość (tzn. ja) p*****y?!”. Liczę jednak, że będą i tacy handlowcy, którzy przez pryzmat swoich doświadczeń dokonają pozytywnej oceny tego kontekstu, z uwagi na to, że podobnie, jak i ja są zwolennikami świadomego prowadzenia sprzedaży. Każdego dnia spotykam sprzedawców, którzy „niby” sprzedają, mają jakieś wyniki, co miesiąc jest pensja i to im wystarcza, działają (trochę) rutynowo. Co miesiąc „od nowa” i tak w kółko. Na szczęście są i tacy, którzy się tym zadowolają, ale jeśli rzeczywiście chcesz – DOBRZE SPRZEDAWAĆ – to powinieneś zastanowić się po co chcesz sprzedawać? Co chcesz osiągnąć? Sugeruję wziąć do ręki długopis, ołówek, cokolwiek co pisze i napisać na kartce szczerze odpowiedzi na w/w pytania. Zasymuluję „prawdopodobne odpowiedzi” – zakładam, że na pierwsze pytanie odpowiedziałeś: „Chcę dużo zarabiać”, a na drugie pytanie „Chcę, żeby organizacja zrealizowała swój cel, bo dzięki temu

mogę dostać więcej kasy, a jak mi to zacznie wychodzić mogę jej mieć jeszcze więcej”...

Skoro już odpowiedziałeś na oba pytania, pójdźmy krok dalej i zadajmy kolejne pytania – oczywiście sobie:

1. Co należy zrobić, **żeby klient był zadowolony?**
2. Co należy zrobić, żeby został twoim klientem?

Już nie będę próbował za Ciebie na nie odpowiadać, bo Ty na pewno lepiej ode mnie sobie z tym poradzisz. To co chciałem Tobie pokazać to pewien mechanizm, który pozwala na zbudowanie pozytywnej motywacji, dzięki której odnajdziesz wiele inspiracji do tego by rzeczywiście dobrze sprzedawać... Czego ja Tobie bardzo gorąco życzę.

Pobrano z www.azbiuro.pl