

URODZONY SPRZEDAWCA

„**Super sprzedawca, wrodzony talent, wzór**”, takie opinie słyszałem o jednym z uczestników mojego szkolenia. Sprzedawca ów, był podziwiany przez kolegów i doceniany za swoje osiągnięcia przez pracodawcę. Nic dziwnego, skoro sam jeden wypracowywał ok 50 % obrotów firmy. Potrafił umiejętnie wykorzystywać różne techniki sprzedażowe, komunikatywny, bystry, otwarty itp. „Trafił nam się „samorodek”, mówili jego szefowie.

Pewnego wieczoru, już po szkoleniu zaczęliśmy luźne rozmowy nt. stosowania różnych technik sprzedaży podczas spotkań. „Chcesz wiedzieć, dzięki czemu jestem tak skuteczny?” w pewnym momencie zapyta jeden z nich. Nie czekając na moją odpowiedź, kontynuował. „**Sprzedawać nauczyłem się na pamięć**”. Zanim trafiłem do obecnej firmy, pracę w sprzedaży zaczynałem kilka lat temu w branży budowlanej. Podobała mi się taka praca, ale niestety moje wyniki były średnie. Starłem się jak mogłem, ale pewnego poziomu nie potrafiłem przeskoczyć. W desperacji poszedłem do księgarni i kupiłem pierwszą z brzegu książkę z tematu Techniki sprzedaży. Przeczytałem i porobiłem sobie zakładki na tematach, które opisane były w książce. Na początku korzystałem z książki podczas rozmów telefonicznych. Trzymałem ją na kolanach, bądź w szufladzie tak, by nikt nie widział i ... czytałem klientowi. Sprawdzałem wszystkie opisane mechanizmy, zadawałem pytania, które miały wysondować potrzeby klienta, parafrazowałem itp. Największym zaskoczeniem i zdziwieniem było, że to co było opisane, TO SIĘ SPRAWDZAŁO !! Następnym krokiem były ściągawki z którymi jeździłem do klientów na spotkania. Jak przed wejściem na egzamin, tak jak przed wejściem do klienta, szybko przypominałem sobie najważniejsze treści. Ściągawki miałem nawet poukrywane w firmowym kalendarzu. Moje wyniki sprzedażowe, znacznie się poprawiły, a ja zacząłem piąć się w górę drabiny kariery. Po kilku miesiącach ściągawki nie były mi już potrzebne, poznane mechanizmy i techniki zacząłem stosować automatycznie. Wraz z doświadczeniem nabyłem pewności siebie, a do sprawdzonych technik dodawałem swoją naturalność i zacząłem improwizować. Mogłem już sobie na to pozwolić. Wtedy zostałem

najlepszym sprzedawcą w owej firmie. Później zacząłem szukać innych wyzwań i trafiłem tutaj. Branża i produkt zupełnie inny, ale nie ma to dla mnie znaczenia. Bowiem jestem przekonany, że mechanizmy w sprzedaży są takie same, niezależnie od produktu. A ja potrafię je umiejętnie wykorzystywać w zależności od sytuacji. Ot, cały mój sekret „urodzonego sprzedawcy”. Wszystkiego nauczyłem się na pamięć.” Podziwiałem go za tak szczere wyzwanie.

Opowiadam tę historię podczas szkoleń, gdy słyszę narzekania handlowców na „rynek, konkurencję, wysokie ceny własnych produktów, niskie widełki rabatowania itp.”, ale nic do tej pory nie robiących, by to zmienić. Trafiłem na badania, które mówią, że Polacy są największymi czytelnikami wszelkiego rodzaju poradników: jak zyskać szczęście w życiu, 5 kroków do sukcesu, 10 kroków do mistrza negocjacji, jak być kochaną przez cały świat, jak zyskiwać przyjaciół itp. itd. Badania te z ironią mówią, że wystarczy napisać w tytule „poradnik” i to wystarczy by osiągnąć sukces na rynku księgarskim. Niestety czytanie nie idzie w parze z wdrażaniem. Gdy podczas szkoleń poruszam jakiś temat, czasem słyszę z dumą w głosie „czytałem książkę na ten temat”. „Świetnie, będziesz moim wsparciem w takim razie” proponuję. „Ale już dawno, niewiele pamiętam” i szybkie uniknięcie weryfikacji wiedzy.

Jak wielu jest takich ludzi jak opisany sprzedawca, którzy poznają wiedzę potrafią, a przede wszystkim CHCĄ wykorzystywać? Wiele w sprzedaży zależy przede wszystkim od nas, tylko musi nam SIĘ CHCIEĆ. Technik sprzedaży można i trzeba się uczyć, by być stale z przodu. Trzeba się rozwijać.

Tak jak w wielu dziedzinach, by osiągnąć poziom mistrzowski, tak i w sprzedaży najpierw trzeba mieć dobrą „bazę” by móc sobie pozwolić na improwizację.

„Kto przyjmuje wszystko w takiej postaci w jakiej to na niego spada ten nie kieruje swoją pracą lecz jest przez nią kierowany”

L. Seiwert