

De ce dau gres agentii de vanzari ?

Scris de Daniela Irimia

Duminică, 16 August 2009 19:59

Am recitit zilele astea cateva capitole din “Biblia Vanzarilor” de J. Gitomer . M-am oprit la titlul asta si am vrut sa vi-l impartasesc si voua; cred cu tarie in teoria prezentata de Gitomer.

“ 50% din succes reprezinta increderea ca poti sa reusesti. Mai simplu spus, devii ceea ce crezi ca poti sa fii” . Eu am trait asta pe propria piele. Acum cativa ani , cand toti cei care ma cunosteau spuneau ca sunt visatoare ,si ca drumul “drept” e cel spre succes si implinire, eu am crezut in mine si am ales drumul “mai interesant” . Am crezut ca pot , cred ca pot , si merg mai departe . Sa vorbim totusi despre vanzatoride ce dau gres cei mai multi dintre noi? Pentru ca la e teama sa nu piarda, sa nu fie refuzati.

Atitudinea pozitiva te ajuta intotdeauna, e molipsitoare si este esentiala pentru atingerea succesului . Totusi, doar unul dintr-o mie are cu adevarat atitudinea unui invingator .

Cateva sondaje arata cauzele din care dau gres agentii de vanzari :

15% – pregatirea insuficienta – atat in ceea ce priveste produsul cat si in ceea ce priveste strategiile de vanzare .

20% – abilitati slabe de comunicare verbala si scrisa

15% – sef sau management slab, sau cu probleme

50% – atitudine

Putem influenta toti factorii enumerati mai sus. Prin training , practica si motivare , ne putem imbunatati abilitatile de comunicare , putem sa invatam tehnici de vanzare si beneficiile pe care produsul meu le poate aduce clientului . Cel mai dificil , dar si cel mai important este sa ne putem schimba atitudinea. Asta nu se intampla peste noapte, e nevoie de vointa si exercitiu.

Gitomer ne da si cateva idei pentru a ne schimba atitudinea . Hai sa crestem cu 50% sansele de reusita !

*Cand ceva merge prost , adu-ti aminte ca este doar vina ta .

*Intotdeauna ai avut si vei avea de ales

*Ignora informatiile inutile. Lucreaza la un proiect care sa merite efortul, fa un plan ca sa-ti usurezi munca.

*Timp de un an citeste doar carti si materiale pozitive

*Daca te afli in fata unui obstacol sau daca ceva merge prost , cauta partea buna

*Asculta casete despre atitudine , participa la seminarii si cursuri in domeniu

*Nu ii lua in seama pe cei care iti spun “Nu vei reusi”

*Spune de ce iti plac anumite lucruri , oameni , slujba sau familia . Nu de ce nu iti plac .

*Numara in fiecare zi calitatile cu care ai fost binecuvantat.

De ce dau gres agentii de vanzari ?

Scris de Daniela Irimia
Duminică, 16 August 2009 19:59

Pe mine m-au ajutat , si le aplic intotdeauna. Vor devenii un mod de viata , si cu siguranta veti culege beneficiile si voi.

Pentru o mana de ajutor in procesul de invatare , recomand **cursul de inteligenta emotionala in vanzari.**

<http://visionconsulting.ro/Info/51/Curs+Inteligenta+Emotionala+in+Vanzari>