

Razmišljajte pozitivno

Odprtost in pripravljenost za delo vodi v povečanje prodaje, več poznanstev in boljšo plačo

Natalia Ugren
trgovina@finance.si

Štiri petine prodajalcev so malodušne in brez motivacije, v službo pa hodijo le še zaradi plače. Raziskava kaže, da ne marajo ne strank ne šefa. Ničesar ne naredijo na svojo pobudo, za nič se ne trudijo, posel pa ne teče, kot bi moral. Kaj storiti?

Povprečen prodajalec se veliko pritožuje. Nad plačo, nad šefom, nad zahtevnimi in nestrpnimi strankami, sodelavci in delovnim časom. In ker nenehno razmišlja, česa v življenju noče, ravno to dobi. Tako namreč razmišljajo neuspešni ljudje, v primerjavi z uspešnimi, ki razmišljajo, kaj v življenju hočejo. Brian Tracy pravi: »Na kar

F INFO

► Natalia Ugren je lastnica in direktorica podjetja Skrivnostni nakup.

se osredotočate, to v življenju dobite.«

Naredite prvi korak

Prvi korak k izstopu iz začaranega kroga je, da ste pri vsem prvi. Povprečen prodajalec zagovarja mnenje, da bo s stranko prijazen le, če bo takšna tudi ona do njega, ob tem pa pozablja, da ima prav zaradi nje delo in plačo. Po tem se vrhunski prodajalec razlikuje od povprečnega. Povprečni najprej počaka na višjo plačo, šele potem je pripravljen storiti kaj več, vrhunski pa naredi tudi kaj, za kar ni plačan, in tudi takrat, ko v bližini nima nadrejenega.

Opazi vas tako nadrejeni kot stranke

Profesionalni prodajalec si nenehno prizadeva narediti kaj več za stranko, za kolektiv in za podjetje, v katerem je zaposlen. Opazi se ga že na daleč, priložnosti za delo dobiva tudi v drugih podjetjih, stranke sprašujejo



Barbara Reya

► **Natalia Ugren, Skrivnostni nakup:** »Povprečni prodajalec najprej počaka na višjo plačo, šele potem je pripravljen storiti kaj več, vrhunski pa naredi tudi kaj, za kar ni plačan, in tudi takrat, ko nima v bližini nadrejenega.«

po njem in prihajajo v prodajalno takrat, ko je v službi. To prodajalcu zvišuje ceno. Vsako podjetje želi zadržati vrhunske prodajalce, saj se vsi zavedajo, da je bolje imeti enega bolj plačanega vrhunskega prodajalca, ki

zna hkrati postreči več strank, kot pa tri povprečne, ki imajo težave že sami s seboj. Vrhunskim prodajalcem, ki jih je za zdaj zelo malo, se napovedujejo boljši časi. Postali bodo iskan kader, ki bo tudi bolj plačan.