



www.konteksthr.pl

KLUCZOWA KOMPETENCJA

*Jesteśmy tym, co robimy wielokrotnie.
Zatem doskonałość to nie jednorazowy akt, lecz nawyk.*
Arystoteles

Z e-booka dowiesz się:

- Które trzy kluczowe kompetencje decydują o sukcesie w sprzedaży?
- Dlaczego pozytywne nastawienie jest najważniejsze?
- Z czego powinieneś być dumny?
- Co możesz zrobić, aby wzmacniać w sobie pozytywne nastawienie?
- Jak stworzyć inspirującą afirmację?
- Co to jest zasada Partenonu? Dlaczego warto ją znać i stosować?
- Dlaczego jesteś WAŻNY?



KLUCZOWA KOMPETENCJA

Parę dni temu byłem na szkoleniu prowadzonym przez Richarda Denny'ego, uważanego za jednego z najlepszych trenerów sprzedaży na świecie. Przedstawił on wykres, który nazwał „kołem sukcesu w sprzedaży”. Koło sukcesu składa się z trzech równych części, a każda z nich symbolizuje jedną z trzech najważniejszych – zdaniem Denny'ego – kompetencji doskonałego sprzedawcy. Jakie to kompetencje? Wiedza, umiejętności oraz najważniejsza z nich – nastawienie. To od odpowiedniego nastawienia do sprzedaży zależy, czy będziemy skutecznie sprzedawać.

NAJWAŻNIEJSZE ODKRYCIE

Jednym z najważniejszych odkryć psychologii ostatnich lat jest fakt, że każdy może dowolnie wybrać sobie nastawienie do wszystkiego. Wyobraź sobie, że gdzieś obok ciebie otwarto sklep z nastawieniami. Na półkach wyeksponowano w nim całe mnóstwo różnorodnych nastawień. A ty wchodzisz i wybierasz to, które jest najlepsze dla ciebie. Pozytywne, pełne wiary we własne siły i szczodrość świata.

Nastawienie jest kluczem do sukcesu. *Na dłuższą metę nikt nie jest w stanie odnieść sukcesu większego niż ten, w który sam uwierzył* – powiedział Bruce Barton. I to prawda. W powszechnym przekonaniu jedni ludzie „z góry” nadają się do sprzedawania, a inni nie. Problem w tym, że jeszcze nikt nie udowodnił tej tezy, nie znalazł przekonujących dowodów na jej potwierdzenie. Miałem to szczęście być kilka razy na porodówce i wiecie co? Nigdzie nie znalazłem na karteczce przywiązanej do rączki dziecka takiej z napisem *SPRZEDAWCA*.

A jaka jest prawda? Na świecie od lat prowadzi się setki badań dotyczących skuteczności sprzedaży. Ich celem jest wyodrębnienie czynników, które z ludzi czynią doskonałych sprzedawców. Wyniki są jednoznaczne. Jedynym, powtarzam: jedynym elementem różniącym liderów sprzedaży od tych, którym się nie wiedzie w handlu jest... nastawienie. To nastawienie czyni z jednych ludzi maszynki do zarabiania pieniędzy, a z innych nieudaczników bez pięciu złotych przy duszy. To w głowach tkwi źródło naszych przyszłych sukcesów w sprzedaży.

KLUCZOWE NASTAWIENIE

Zapewne zastanawiasz się, które nastawienie jest potrzebne, aby stać się wspaniałym sprzedawcą? Zaraz tobie powiem. Ale zanim to zrobię, pozwól, że opowiem pewną historię.

Działo się to w Stanach Zjednoczonych, w drugiej połowie XIX wieku, w okresie „gorączki złota”. Pewien Australijczyk przyjechał do USA i za sumę 5 dolarów kupił niewielką działkę ziemi z nadzieją na znalezienie złota. Przystąpił do kopania i wkrótce natknął się na kilka złotych samorodków. To dodało mu energii. Z jeszcze większym zacięciem drążył szyb i po jakimś czasie uzbierał



w sumie około 1 kg cennego metalu. A potem wszystko się skończyło. Przez następne kilka metrów nie znalazł ani grama złota. Z przekonaniem, że złotonośna żyła się wyczerpała, odsprzedał swoją działkę za 10 dolarów i zadowolony z całego przedsięwzięcia wyjechał. Świat już nigdy o nim nie usłyszał. I dobrze! Bo wiecie, co się okazało? Tylko 10 cm poniżej miejsca, w którym przestał kopać bohater naszej opowieści, wkrótce odnaleziono największą żyłę złota w całej historii górnictwa!

Jedni nazwą to pechem, inni przypadkiem. A tak naprawdę jest to dowód, że najważniejsze w życiu są **żelazna konsekwencja** i **niepoddawanie się żadnym przeciwnościom losu**. Jak powiedział wspomniany przeze mnie Bruce Barton: *Kiedy wychodzisz z domu, kiedy wchodzisz do windy, kiedy rozdierasz kopertę lub podnosisz słuchawkę telefonu, nigdy nie wiesz, co nowego ma w zanadrzu los. Każdy dzień to nowe przygody; za rogiem może czaić się coś, co całkowicie odmieni twoją karierę.*

Jeśli chcesz zostać wspaniałym sprzedawcą, musisz po pierwsze, postanowić, że nim będziesz. A potem – to po drugie – mocno uwierzyć, że tak się stanie. Pamiętaj maksymę Henry’ego Forda? To moja ulubiona: *Jeśli uważasz, że możesz, masz rację. Jeśli sądzisz, że nie zdołasz – też masz rację.* Tak naprawdę wszystko zależy od ciebie. I od twojego nastawienia.

Myśl jak zwycięzca. Działaj, jakby porażka była niemożliwa. Przejmij całkowitą odpowiedzialność za wyniki i konsekwentnie dąż do celu.

JESTEM SPRZEDAWCĄ I JESTEM Z TEGO DUMNY!

Zacznij wszystko od początku. Powiedz do siebie szczerze i z pełnym przekonaniem:

Jestem sprzedawcą! Jestem z tego dumny. Osiągam wspaniałe wyniki w sprzedaży. Moi klienci są zachwyceni współpracą ze mną i kupują coraz więcej. Jestem szczęśliwy.

Tekst powyżej to afirmacja. To jedna z najskuteczniejszych technik wzmocnienia pozytywnego myślenia. Jest to zapisana na papierze deklaracja celu, w formie dokonanej, jakbyś już ten cel osiągnął. Dzięki niej możesz naładować swoje akumulatory energią pozytywnych i ekscytujących komunikatów.

Wielu specjalistów od sukcesu uważa, że taka forma zapisu celów zwiększa wpływ na naszą podświadomość i wiarę w ich osiągnięcie.

JAK STWORZYĆ INSPIRUJĄCĄ AFIRMACJĘ?

By stworzyć skuteczną afirmację, skonstruuj ją według następujących wskazówek:

1. Zacznij od czasownika w pierwszej osobie liczby pojedynczej („ja”).
2. Użyj czasu teraźniejszego („mam”).



3. Wyraż myśl w formie pozytywnej (czego chcesz, a nie: czego pragniesz uniknąć).
4. Bądź konkretny (po czym poznam, że osiągnąłem cel?).
5. Użyj przynajmniej jednego, dynamicznego określenia, wyrażającego emocje lub uczucia („wspaniałe auto”).
6. Sformułuj zwięzłą deklarację (jak slogan reklamowy).

ĆWICZENIE NR 1: MOJA AFIRMACJA

Pierwsza wersja

Druga wersja

Trzecia wersja

MOJA AFIRMACJA



INNE, ALE RÓWNIE DOBRE POMYSŁY

Aby utrzymywać się na wysokim poziomie energii, możesz oprócz afirmacji skorzystać jeszcze z kilku narzędzi.

- **Wizualizacja.** To obrazy myślowe wytworzone w mózgu. Wszelkie pozytywne zmiany zachodzące w twoim życiu biorą początek z korzystnych przemian, które zachodzą w twoich myślach. Jednym słowem: aby coś zmienić, najpierw musimy sobie wyobrazić zmianę, której pragniemy. Albert Einstein powiedział, że *wyobraźnia jest ważniejsza niż fakty*. Dlatego ludzie sukcesu z wyprzedzeniem wizualizują sobie te dokonania, na których najbardziej im zależy. Ty też możesz tak zrobić! Karm swój umysł pozytywnymi i pełnymi szczęścia obrazami mentalnymi. Wyobrażaj sobie siebie takim, jakim pragniesz być. Zobacz to dokładnie: Jak wyglądasz? Jak się zachowujesz? Jak mówisz? Jaki jesteś, jako człowiek sukcesu? A potem zacznij wyglądać, zachowywać się i mówić jak ten TY z twojej wyobraźni.
- **Pozytywne bodźce.** Inną wspaniałą techniką, którą z łatwością możesz zastosować od zaraz są tzw. pozytywne bodźce. To zewnętrzne impulsy, które wywołują w tobie jednoznacznie pozytywne uczucia. Co może stać się takim bodźcem? Dosłownie wszystko! Czytaj pozytywne książki. Oglądaj pozytywne filmy. Słuchaj pozytywnej muzyki. Rozmawiaj z pozytywnymi ludźmi. Zadbaj o to, aby wokół ciebie wytworzył się krąg pozytywnego nastawienia do świata. Niewątpliwie zadziała, jeśli tylko spróbujesz!!!

ZASADA PARTENONU

Partenon to największa świątynia starożytnej Grecji. Poświęcona bogini mądrości Atenie, uniknęła zniszczenia przez ponad 2 000 lat! Dopiero w połowie XVII wieku została częściowo zburzona podczas wojny między Turcją a Wenecją. Ale mimo tych zniszczeń do dzisiaj zachwyca turystów swym ogromem i stabilnością. Co zdecydowało o jej długowieczności? Konstrukcja. Budowla oparta na ponad 150. kolumnach była tak stabilna i mocna, że nie skruszył jej żaden człowiek, ani jakikolwiek żywioł.

Partenon jest wspaniałą metaforą. Jest tak samo ważny dla nas dzisiaj, jak ponad 2 000 lat temu dla Greków. Choć w inny sposób. **Nasza praca, tak jak Partenon, opiera się na filarach.** Są nimi m.in.: komunikacja, zarządzanie czasem, proces sprzedaży, wiedza fachowa. Niewielka poprawa choćby w jednym z tych obszarów powoduje wzrost efektywności twojej pracy w ogóle. W dodatku tego rodzaju udoskonalenia kumulują się, tworząc efekt synergii ($2 + 2 > 4$). W rezultacie tylko 10-procentowa poprawa produktywności w każdym z obszarów twojej pracy może przynieść ponaddwukrotny wzrost twojej efektywności! To jest właśnie zasada Partenonu w całej okazałości.



Spójrz, jak to działa:

Obszar pracy	Poprawa wydajności	Efekt synergii
identyfikowanie potencjalnych klientów	10%	1,10 x 1,10
nawiązanie relacji z klientem	10%	1,21 x 1,10
budowanie relacji z klientem	10%	1,33 x 1,10
?	10%	1,46 x 1,10
?	10%	1,61 x 1,10
?	10%	1,76 x 1,10
?	10%	1,94 x 1,10

Poszukaj sposobów na poczynienie niewielkich zmian na lepsze w każdym z obszarów twojej pracy, a uzyskasz wspaniałe rezultaty.

ĆWICZ KAŻDĄ UMIEJĘTNOŚĆ OSOBNO

Jeśli zdecydujesz się na zwiększenie swojej wydajności, powinieneś wybrać jedną umiejętność i ćwiczyć nieprzerwanie ją co najmniej przez miesiąc. Nie próbuj ulepszać wielu rzeczy naraz. To jest najlepsza droga najpierw do zawodu (bo nie ma widocznych efektów), a potem do klęski (bo rezygnujemy z doskonalenia się). Wybierz więc natychmiast **jedną** umiejętność i zacznij ją ćwiczyć! W ten sposób w ciągu roku opanujesz kilkanaście nowych, użytecznych kompetencji i znacząco zwiększysz swoją wydajność.

COACHINGOWA PIĄTKA

Każdy, kto zetknął się z coachingiem zapewne wie, że istnieje pięć prostych metod na to, aby usprawnić swoją pracę i lepiej zarządzać czasem. Jest to pięć magicznych pytań zwanych niekiedy C5 – coachingową piątką:

Żeby być bardziej efektywnym sprzedawcą możesz:

1. Robić więcej niektórych rzeczy.
2. Robić mniej niektórych rzeczy.
3. Niektóre rzeczy robić inaczej, niż dotychczas.
4. Zacząć robić coś, czego dotąd nie robiłeś.
5. Zaprzestać wykonywania pewnych rzeczy.



Jeżeli uda ci się określić, co możesz zrobić w każdym z tych pięciu obszarów, potem konsekwentnie wdrożysz to w życie, zapewniam cię, że odniesiesz spektakularny sukces! Jak powiedział Arystoteles: *Jesteśmy tym, co robimy wielokrotnie. Zatem doskonałość to nie jednorazowy akt, lecz nawyk.*

Wystarczy pewne zachowania przenieść w sferę nawyku, aby poczuć pozytywną zmianę.

ĆWICZENIE NR 2: MOJA EFEKTYWNOŚĆ

Zdecyduj, co możesz zrobić, aby być bardziej efektywnym sprzedawcą?

Czego możesz robić więcej?

.....

Czego możesz robić mniej?

.....

Co możesz robić inaczej?

.....

Co możesz zacząć robić?

.....

Co możesz przestać robić?

.....

JESTEŚ MOTOREM GOSPODARKI!!!

I na koniec jeszcze jedna ważna informacja. Jesteś motorem polskiej gospodarki! Nie żartuję. To prawda. Bez sprzedaży nie byłoby firm. Bez sprzedaży klienci nie mogliby nabyć produktów, na których im zależy. Dzięki sprzedawcom napędzana jest gospodarka. Od ciebie zależy, czy będziemy rozwijali się w szybkim tempie, czy ogarnie nas kryzys.

Fajne uczucie, co?



DZIAŁANIA DO PRZEĆWICZENIA

1. Wykonaj ćwiczenie nr 1: opracuj dla siebie inspirującą afirmację.
2. Przez kolejne 21 dni codziennie rano (zaraz po obudzeniu się) i wieczorem (tuż przed zaśnięciem) odczytuj swoją afirmację. Z pełnym przekonaniem.
3. Wykonaj ćwiczenie nr 2: zdecyduj, co możesz zrobić, aby być bardziej efektywnym sprzedawcą?

WARTO PRZECZYTAĆ

- Jack Canfield, *Zasady Canfielda*, Studio Emka.
- Norman V. Peale, *Możesz, jeśli myślisz, że możesz*, Studio Emka.
- Anthony Robbins, *Obudź w sobie olbrzymia*, Studio Emka.
- Brian Tracy, *Sukces. Tu i teraz*, Helion.



Chcesz wiedzieć więcej?

Zapraszamy na WWW.konteksthr.pl

