

Predgovor

Ova knjiga je za ambiciozne trgovce koji su nestrpjivi da što pre uvećaju prodaju i zarade što više. Napisana je za one koji su, ili nameravaju da budu, među vrhunskih 10 odsto ljudi u svojoj oblasti prodaje. Svaka ideja je usmerena na superstarove prodaje današnjice i sutrašnjice.

Trgovce prvenstveno motivišu dve stvari: novac i status. Oni žele da dobro zarađuju i svoj uspeh mere veličinom sopstvene zarade u odnosu na zarade drugih. Pored toga, oni žele da budu cenjeni i priznati zbog svojih napora i uspeha. Ova knjiga će trgovcima pokazati kako da naprave kvantni skok na oba ova područja.

Većina trgovaca nikada nije profesionalno obučavana za prodaju. Celih 95 posto trgovaca može uvećati svoju prodaju uz dodatno obučavanje i dodatne veštine. Ponekad vam nedostaje samo jedna veština da postanete superstar prodaje. Ova knjiga će vam pomoći da identifikujete tu veštinu i počnete da je savladujete.

Povremeno neki seminar ili predavanje imam običaj da počnem pitanjem: „Koliko se od vas prisutnih bavi prodajom?“ Bez razlike samo nekolicina ljudi podigne ruke. Tada napravim pauzu od nekoliko sekundi, a potom upitam: „Ko se ovde *stvarno* bavi prodajom?“

Iznenada, oni shvataju. Sve veći broj ruku se podiže, dok to ne učine skoro svi u sali. Potom nastavljam: „Tako je. Svi se bavimo prodajom, bez obzira na to šta radimo. Celokupan vaš život je neprekidan proces komunikacije, ubeđivanja i uticanja na druge ljude. Jedino pitanje je: koliko ste dobri u tome?“

Sposobnost da drugima „prodate“ svoje ideje određuje uspeh u vašem životu i karijeri koliko i bilo koji drugi faktor. Ako vaša zarada i uspeh zavise direktno od prodaje, ono što ćete naučiti na stranicama koje slede promeniće vam život.

Napisao sam ovu knjigu kako bih prezaposlenim profesionalnim trgovcima pružio priručnik u kome mogu da brzo pronađu ključne ideje i tehnike koje će trenutno uvećati njihovu delotvornost i poboljšati njihove rezultate. Činjenica je da danas postoji više od 4.000 knjiga o prodaji i skoro sve su vrlo vredne.

Po čemu je ova knjiga drugačija?

Odgovor je da je ova knjiga kratka i direktna. Na stotinak stranica naučićete dvadeset i jedan najvažniji princip uspešne prodaje, koje sam otkrio obučavajući više od 500.000 profesionalnih trgovaca u dvadeset i tri zemlje. Svaka strategija opisana u ovoj knjizi testirana je i potvrđeno je da daje rezultate. Svaka ideja izneta u njoj može trenutno poboljšati vašu prodaju i zaradu.

Kada sam počeo da prodajem, da kucam na vrata, da idem od kancelarije do kancelarije, da telefoniram nepoznatim ljudima, shvatio sam „princip pobedonosnog orla“. To je simboličan naziv za jedan sjajan koncept uspeha u svim područjima života, uključujući i prodaju.

Princip glasi: *Male razlike u sposobnostima u ključnim područjima mogu dovesti do ogromnih razlika u rezultatima.*

Mala poboljšanja veština prodaje, kao što su pronalaženje potencijalnih kupaca, pravljenje ubedljivih prezentacija, prevazilaženje prepreka i zaključivanje ugovora o prodaji, mogu dovesti do ogromnih povećanja u rezultatima prodaje. Ova knjiga napisana je kako bi vam pokazala specifične tehnike koje će vam

omogućiti da napravite te skokove u poslu, da vam pruži osećaj „pobedonosnog orla“.

Evo još jedne ključne ideje za uspeh: *Vaša najslabija važna veština određuje visinu do koje možete koristiti sve ostale svoje veštine, a samim tim određuje i vašu zaradu.*

Drugim rečima, ako ste loši u nekoj ključnoj veštini, kao što je pronalaženje potencijalnih kupaca, ili zaključivanje prodaje, ta jedna slabost određuje vaše rezultate u prodaji i sumu novca koji ćete zaraditi. Jedan nedostatak u ličnim sposobnostima može vas onemogućiti da uspete, bez obzira na to koliko ste dobri u svim ostalim područjima.

Drugim rečima, vaša *jača strana* dovela vas je do tačke u kojoj se danas nalazite, ali vaše *slabosti* vam sada onemogućavaju da napredujete dalje i brže.

U ovoj knjizi naći ćete ideje kako da sami razvijete vlastite instrumente prodaje koje možete koristiti da biste prevazišli bilo koju slabost koja vas ometa u radu – prvo, pomoći će vam da je identifikujete, a drugo, pokazaće vam praktične vežbe koje možete odmah raditi kako biste ojačali svoje sposobnosti na tom kritičnom području.

Ova knjiga se istovremeno bavi *unutrašnjom* igrom prodaje, mentalnom komponentom, i *spoljašnjom* igrom prodaje, metodima i tehnikama stvarne prodaje. Kada počnete da se popravljate u oba područja, i vaša prodaja i vaše samopouzdanje uvećaće se izuzetno brzo.

Samo male razlike u stavu i sposobnostima odvajaju vrhunske trgovce od prosečnih. Kada naučite i primenite dvadeset i jedan sjajan način da budete superstar prodaje, brzo ćete napredovati do vrha u svom poslu. Vaša budućnost u prodaji neće znati za ograničenja.

Brajan Trejsi,
Solana Bič, Kalifornija,
februar 2002.