

Mi a különbség a bukás és a siker között az értékesítőknél?

Hogyan válhatsz sikeres értékesítővé?

Sikeres akarok lenni! Sikeres akarok lenni!

Nem létezik olyan tűzoltásszerű megoldás, varázspálca vagy varázsital, mely a hön áhított sikert tálcán varázsolja oda neked. Vagyis akkor mi a titka az értékesítői sikernek? Nos - ez nem egy egyedi titok - ez a titoknak egy egész formulája. Egy 18,5 alapelvből, stratégiából és cselekedetekből álló sorozat vezet el téged a sikerhez.

OK, OK, Az *értékesítési siker titkai* nem igazi titkok, hanem alapvető lépések, melyeket sikeres értékesítők és vállalkozók tettek meg immár századokon át. Ezek olyan tulajdonságok, melyekkel az igen magasra jutók mind rendelkeznek. *Íme, a Siker 18,5 Titka: (És ami még fontosabb, elsajátítottad már ezeket a tulajdonságokat?)*

1. **Hidd el, hogy tudod!** Készülj fel mentálisan a sikerre! Hidd el, hogy képes vagy elérni azt! Ennek a hitnek ki kell terjednie az ő termékére és vállalatára is. Egy erős hitrendszer nyilvánvalónak tűnik – de csak néhány ember rendelkezik vele. Túl sok értékesítő tekint inkább kifelé (a pénzre, amit csinálhat), mint befelé (a pénzre, amit megkereshet). A legnehezebb dolog elhinni azt, hogy te vagy a legjobb és elhinni azt, hogy képes vagy mindezt elérni. Ehhez minden nap időt kell fordítanod önmagad támogatására, önmagad biztatására és a pozitív belső párbeszédre. *Mennyire hiszel magadban?*
2. **Teremtsd meg a környezetet!** A megfelelő otthoni és munkahelyi környezet ösztönzőleg fog hatni. A támogató házastárs, családtagok, és munkatársak segítségével simává válik a sikerhez vezető utad. Rajtad múlik, hogy ezt megteremtsd. *Mennyire terel téged a környezet a helyes attitűd és siker irányába?*
3. **Legyenek megfelelő kapcsolataid!** Járkálj a megfelelő emberek közt! Más sikeres emberek között. Építs ki kapcsolatot ott, ahová a legjobb vevőik és vevőjelöltjeik mennek! Csatlakozz a megfelelő társaságokhoz! Barátkozz a megfelelő emberekkel! Kerüld a mérgező embereket – azokat, akikről úgy tűnik, nem jutnak sehová. Legyen egy mentorod vagy akár három is! Te kikkel járkálsz ide-oda? Mert nagy valószínűséggel olyanná fogsz válni, mint ők. *Mennyire sikeresek azok az emberek, akikkel kapcsolatban állsz?*
4. **Tedd ki magadat az újdonságoknak!** Ha nem tanulsz minden nap – majd a versenytársad megteszi. Az új információk nélkülözhetetlenek a sikerhez (hacsak nem olyan vagy, mint a legtöbb értékesítő, aki már mindent tud – te szerencsés). *Mennyi időt töltesz minden egyes nap valami új megtanulásával?*
5. **Tervezd meg a napodat!** Mivel nem tudod, hogy melyik nap következik be a siker, jobb, ha minden nap készen állsz rá. Készülj fel tanulással! Tervezd meg a célokat és az azok eléréséhez szükséges részleteket! A tanulás és a célok a legbiztosabb módszerek ahhoz, hogy készen állj a sikerre. *Előtted vannak a terveid és céljaid minden nap?*
6. **Válj értékes!** Minél értékesebbé válsz, annál jobban fog jutalmazni téged a piac. Először adj! Forrásként válj ismertté, ne értékesítőként! Az értéked arányos a tudásoddal, és az arra való hajlandóságoddal, hogy másokon segíts. *Mennyire vagy értékes mások számára?*

7. **Legyenek meg a válaszaid, amelyekre a potenciális vevőidnek és a vásárlóidnak szüksége van!** Minél inkább meg tudod oldani a problémákat, annál könnyebb lesz az utad az értékesítési siker felé. A vevőjelölteknek nem tényeket akarnak, hanem válaszokat. Annak érdekében, hogy meglegyenek azok a válaszok, kitűnő tudással kell rendelkezned arról, amit csinálsz – és oly módon kell azt elmagyaráznod, ahogyan a vevőjelölt is beszél a munkáddal kapcsolatban. *Mennyire jók a válaszaid?*
8. **Ismerd fel a lehetőséget!** Légy résen az olyan helyzetekre, melyek sikeres lehetőségeket kínálnak. Ennek a legfőbb kulcsa a pozitív attitűd megszerzése és megtartása. Az attitűd lehetővé teszi számodra, hogy meglásd a lehetőséget, amikor az beüt – mivel gyakran viszontagságos formában tűnik fel. *Mennyire jól szűrod ki a lehetőséget?*
9. **Használd ki a lehetőséget!** Először is, ismerd fel (gyakran burkoltan, viszontagságos formában tűnik fel)! Másodszor is, cselekedj! A lehetőség egy megfoghatatlan valami. Mindenhol létezik, de csak nagyon kevesen képesek meglátni. Néhányan félnek tőle, mert változással jár; a legtöbben nem hiszik el, hogy képesek a megvalósításra. *Te megragadod a lehetőséget?*
10. **Vállalj felelősséget!** Mindannyian bizonyos fokig másokat hibáztatunk. A vádaskodás a sikerrel fordítottan arányos. Minél kisebb mértékben okolsz másokat – annál nagyobb mértékben fogsz sikereket elérni. Végezd el magad a feladatot, nem számít, mi az! A kicsinyes vádaskodás elburjánozhat, és amúgy is a legnagyobb időpazarlás. Ne hibáztass másokat vagy magadat! Vállalj felelősséget a tetteidért és a döntéseidért! Másokat hibáztatni könnyű dolog, de középszerűséghez vezet. A sikeres emberek felelősséget vállalnak mindenért, amit csinálnak, ÉS mindenért, ami történik velük. *Te másokat hibáztatatsz vagy felelősséget vállalsz a tetteidért?*
11. **Cselekedj!** Csak csináld (Just do it – Nike) volt a 90-es évek kifejezése. A cselekvés az egyetlen módja annak, hogy a terveket és célokat összekössük a megvalósítással. Semmi sem történik addig, míg nem teszel valamit annak érdekében, hogy megtörténjen – minden nap. *Cselekszel vagy S.D.S.T. (sok дума, semmi tett)?*
12. **Kövess el hibákat!** A hibázás a legjobb tanító. A legkegyetlenebb kijózanodás, egyben az önelhatározás táptalaja. Ne úgy gondold rájuk, mint hibákra – gondold rájuk úgy, mint tanulási élményekre, melyek nem fognak megisméltódní. *Mennyire vagy hajlandó hibát elkövetni?*
13. **Kockáztass!** Ez a legkritikusabb tényező. Nincs kockázat, nincs jutalom – ez az üzleti világ legalapvetőbb tétele. Vagy így is lehetne mondani – nincs kockázat, nincs semmi. A rizikó vállalása a sikeres embereket összekötő közös szál. Nincs kockázat, nincs jutalom, tartja a mondás – és ez igaz. A legtöbben nem kockáztatnak, mert úgy gondolják, félnek az ismeretlentől. A valódi oka annak, hogy az emberek nem kockáztatnak az, hogy hiányzik belőlük az a felkészültség és tanultság, mely táplálja azt az önbizalmat (ön-hitet), mely a rizikó vállalásához kell. A kockázat a siker alapja. Ha sikeres akarsz lenni, jobb, ha hajlandó vagy kockáztatni, bármibe is kerüljön eljutni oda. *Mennyire vagy hajlandó kockáztatni?*
14. **Tartsd a szemed a jutalmon!** Tűzd ki a céljaidat! Koncentrálj az álmaidra és azok válóra fognak válni! Ha túl sokszor kitérsz, le fogsz tért az utadról. *Mennyire tudsz összpontosítani a sikerre? Annyira, mint amennyire a játékra van energiád?*
15. **Hozd magad egyensúlyba!** A fizikai, spirituális és érzelmi állapotod létfontosságú a sikered eléréséhez. Oszd be úgy az idődet, hogy a személyes céljaid összhangban legyenek a munkahelyi céljaiddal. *Mennyire vagy kiegyensúlyozott?*

16. **Fektess be, ne költsesz!** Egy 10-20%-os résnek kellene lennie a bevételed és a költség között. Vágd ketté a hitelkártyáidat és csinálj pár befektetést – szakértői irányítással. *Befektetsz (magadba) minden hónapban?*
17. **Tarts ki, míg nem győzöl!** A legtöbb elbuknak, mert túl hamar kiszállnak. Ne hagyd, hogy te is így végezd! Készíts egy tervet ÉS kötelezd el magad, hogy végigcsinálod a tervet – bármi is történjen. Ne állj meg a célvonal előtt! Mindent tegyél meg, hogy célba juss! *Hány projektet hagysz félbe, mielőtt azok befejeződnek?*
18. **Fejlessz ki és tarts fenn egy pozitív attitűdöt!** Meglepő módon ez nem egy általános tulajdonság. Sokan mire a csúcsra érnek, visszafordíthatatlan cinizmusra tesznek szert. Pedig pozitív attitűddel sokkal könnyebb elérni a sikert – és sokkal élvezetesebb. *Mennyire pozitív az attitűdöd?*
- 18,5. **Ne vegyél tudomást az idiotákról és a vakbuzgókról!** Ezek a 'kibicként' is ismert emberek megpróbálják majd tönkretenni a parádédát (hogy kedvedet szegjék), mivel nekik nincs saját parádéjuk. *Minden áron kerülj ezekre az emberekre!*

Látod, mondtam neked előre – semmi leleplezés. Rendben, ha ezek a tulajdonságok olyan egyszerűnek tűnnek, hogy lehet az, hogy olyan nehéz őket elsajátítani? A válasz – a saját önfegyelméd és az élethosszig tartó tanulásra való elszántságod hiánya miatt. Ó igen, emiatt.

Engem továbbra is meglep és elkeserít, hogy mennyire alacsony a száma azoknak az embereknek, akik hajlandók az egyszerű napi önfegyelmzésre, mely a siker magasabb szintjeinek eléréséhez szükséges. Tudják, hogy ez elhozza nekik azt a sikert, amiről álmodnak, mégsem teszik meg.