

Temeljna načela uspješnosti

■ Donosimo isječak iz knjige *Tajna uspjeha u izravnoj prodaji* autorice i vrhunske motivatorice prodajne mreže Dragice Korenjak. Knjiga je od travnja 2015. dostupna i na hrvatskom jeziku!

Prodaja je posebno područje, koje je otvoreno na dnu ljestvice. Na nižim ljestvicama svatko se može uključiti u prodaju. Ako želite prodavati, profesiju nije teško pronaći. Uvijek možete pronaći stvar koju je potrebno prodati. Trebate biti svjesni da nigdje ne možete uspjeti preko noći. Prvi rezultati u prodaji nude vam samo siromašnu zaradu.

Dobit ćete priliku i mogućnost da koristite svoje vrijednosti za put – uspon prema gore. Predavač za motivaciju Zig Ziglar kaže: "Lift za vrh je pokvaren. Trebate stubama."

Penjati se morate na temelju vlastitoga odlučnog truda. Za čvrsti rad nema naknade i prečaca. I sve oduševljenje i energija na svijetu neće vam pomoći ako ih nećete koristiti u poslu. Dnevno trebate učiti i mijenjati sebe. Kad se poboljšate, prodajete više i prodajete boljim i zahtjevnijim klijentima. Tako sve više i više zarađujete. Ako sve to napravite, bit će osigurana vaša budućnost. U prodaji nema zapreka, osim onih koje si sami postavimo. Ako se ponašate hrabro i samopouzđano, hrabrost će ubrzo postati vašim gorivom koje će vam služiti svaki dan. Na taj način možete krenuti na put vrhunskog prodavača.

Staza prema vrhu je duga, ali svijetla i popločana. Trebate samo odabrati traku kojom ćete voziti i poštovati znakove za sigurnu vožnju. U prodaji i na putu do vrhunskog prodavača uzimajte u obzir i osnovne zakone, te se mijenjajte. Uspjeh nije slučajnost. Uspjeh je posljedica neprestanoga, upornoga, nepopustljivog praćenja ciljeva koje ste si postavili u životu. Uspješni ljudi nisu uvijek pametniji ili sposobniji od drugih. Odlikuju se samo time što su otkrili temeljna načela uspješnosti, te ih počeli koristiti.

Načelo uvjerenja

Sve ono u što ste istinito i iskreno uvjereni, postane vašom stvarnošću. I sve što je učinio netko drugi, najvjerojatnije možete učiniti i vi. Samo, trebate doznati kako. Kako ćete u životu i poslu neprestano napredovati te se uspinjati, morate se rješavati ograničavajućih uvjerenja. Važna je svijest da nitko nije bolji i pametniji od vas. Ako je netko uspješniji od vas, to je uglavnom zbog toga što je bolje od vas razvio svoje sposobnosti.

Načelo očekivanja

Vaša očekivanja, ako se stvarno oslonite na njih, postanu kao proročanstva. Vaša očekivanja imaju utjecaj i na ljude oko vas. Ono što očekujete od ljudi, i vaš odnos prema njima, naklonost ili nenaklonost, zrcale vam se. Stoga, budite oprezni. Očekujte samo najbolje (lijepo uspjeh, proviziju). Već od samog početka želite dobro raditi, dobro odlučivati i postizati odlične rezultate. Kad nije sve onako kako biste htjeli, budite strpljivi. Sjednite sa suradnicima i temeljito se dogovorite. Svako zašto ima i svoje zato. Počnite kod kuće. Privatni i poslovni život tijesno su povezani. Osobna sreća ima najsnažniji korijen kod kuće. Ne prekidajte taj životni korijen. Partneru i djeci dajte do znanja da ste ponosni na njih i oni će biti ponosni na vas. Imajte pozitivan odnos prema suradnicima (visoka očekivanja). Najbolji prodavači su ljudi s visokim očekivanjima, a to izražavaju u odnosima prema svakome i u pogledu svega što rade. Vaša je budućnost ograničena samo vašom maštom. Živi ste magnet – u svoj život neprestano pozivate ljude, okolnosti i položaje koji su u skladu s vašim mišljenjem.

Načelo pripreme

Abraham Lincoln jednom je izjavio: "Učit ću i pripremati se, a jednog dana stići će prilika za mene". Za uspješan rad potrebna je temeljita priprema. Temeljito planiranje i razborito prosuđivanje jamstvo su uspjeha.

Načelo ustrajnosti

Ustrajnost je kamen-temeljac svakog uspjeha i najveće bogatstvo koje imate. Ustrajnost je ostvarena samodisciplina. Prema tome koliko ustrajno prevladavate različite zapreke i razočaranja vidi se koliko vjerujete u sebe i u svoju sposobnost – da uspijete. Unaprijed odlučite da se nikad nećete predati. Napišite popis izazova, pred kojima ste zapeli. Opominjte se kako "neuspjeh ne dolazi u obzir".

Načelo odgovornosti

U potpunosti ste odgovorni za sve što jeste i za sve što ćete postati i postići. Postat ćete ono o čemu većinom razmišljate. Kako primijeniti ovo načelo? Prihvatite odgovornost za svoj rad. Nikad ne pomislite,

a kamoli recite: "To nije moj posao". Kao dobrovoljci prihvaćajte dodatne zadatke i posao. Budite prvi koji će podići ruku. Dajte prijedloge. Dobro se osjećate samo ako osjetite da ste gospodari svog života

Načelo povjerenja

Povjerenje između prodavača i klijenta temelj je uspješne prodaje. Što vam više klijent vjeruje, manje će se plašiti pogrešne odluke i manje će kupnju smatrati rizičnom. Povjerenje klijenta gradite tako da ga upitate kakve su njegove potrebe (psihološke, financijske) koje može zadovoljiti uz vašu pomoć. Klijenta slušajte najmanje dvije trećine vremena, a sami govorite manje od trećine. Slušanje stvara povjerenje.

Načelo akumulacije

Svako veliko financijsko postignuće zbir je stotina sitnih nastojanja i odricanja, koje nitko ne vidi i ne cijeni. Kako ovo načelo možete neposredno koristiti?

Načelo snage

Možete razviti četiri vrste snage. Prva je snaga vještine kako ćete svoj rad obavljati uzorno. Snagom vještine osiguravate pozornost i poštovanje važnih ljudi u strukturi. Druga je osobna snaga, koja vam je dana ako vas ljudi vole i poštuju. Treća je snaga položaja. Tu snagu uživa mnogo neugodnih i nesposobnih suradnika, koji su na položaj došli iz drugih razloga, a ne zbog toga što su sposobni svoj rad obavljati brzo i dobro, odnosno dobro se razumjeti s ljudima. Četvrta vrsta snage je ona koju imate kad vam ljudi oko vas povjere područje i utjecaj nad sobom zbog vaše osobnosti. Tu snagu dobivate tako da odlično obavljate svoj posao, a ujedno vas ljudi vole i poštuju. Snaga pronađe onoga tko je može najefikasnije koristiti za postizanje željenih ciljeva. Razmislite tko u vašoj strukturi ima koju od opisanih vrsta snage.

Načelo ambicije

Voda postajete kad si postavite cilj, napravite nacrt te se svim srcem posvetite postizanju cilja. Kako možete koristiti ovo načelo? Stvorite jasnu viziju za sebe i svoje kolege. Što želite postići u tri do pet godina? Razmislite što detaljno očekujete od svog života. Što biste najviše htjeli posti-

ći kad ne biste bili ograničeni vremenom, novcem i drugim izvorima?

Načelo optimizma

Pravi vođa zrači sigurnošću da je moguće pobijediti sve teškoće i ostvariti sve ciljeve. Optimizam vođe daje ljudima snagu te ih inspirira uvjerenjem da mogu učiniti i istisnuti iz sebe više od onoga što su dosad. Kako to načelo možete koristiti neposredno? Napravite popis tri svoja najvažnija cilja u životu, i to odmah. Zapišite što bi mogli bez odlaganja učiniti kako biste se za korak približili svojem cilju. Ovom vježbom jačate osjećaj nadzora i osobne snage. Napravite popis na kojem će biti tri brige. Odlučite se za jednu mjeru kojom biste mogli započeti s otklanjanjem uzroka briga. Razmislite koje vrijedne pouke bi mogle biti u najvećem problemu kojim se u ovom trenutak bavite. Problemi ne nastupe kako bi ometali, nego poučavali.

Načelo odnosa

Svako trgovanje je trgovanje odnosom. Uspjeh u vođenju u mnogočemu ovisi o tome znate li sa suradnicima sklapati prave odnose, koji će prerasti u trajne. Kako u praksi koristite ovo načelo? Pripremite strategiju povezivanja i očuvanja odnosa sa suradnicima. Pokažite im da cijenite njihove odluke te im zahvalite što su dio vašeg uspješnog tima. Barem 20 posto vremena i sredstava posvetite njezi odnosa sa suradnicima.

Načelo nagrada

Vi ćete biti nagrađeni u svakom trenutku za obavljene rad. Živimo u svijetu meritokracije, u kojem ste uvijek nagrađeni za ono što učinite za druge. Kako ovo načelo neposredno koristiti? Uvijek se pitajte što još trebate obaviti, zašto ne želite izgubiti zaradu i uništiti karijeru. Što možete učiniti kako biste postali nezamjenjivi? Prijedite dodatni kilometar.

Načelo empatije

Vođe su dobro svjesni potreba, osjećaja i motivacija svojih suradnika, i osjetljivi za njih. Stvorite okolnosti koje ljudima daju snagu i samopouzdanje. Ljudi se potiču na rad bodrenjem i samopouzdanjem, ne strahom i prijetnjama. Napravite popis ljudi koji su odgovorni vama, i zatim razmislite kakvo vodstvo i nadzor trebaju od vas. Pitajte ljude oko sebe za savjet. Potičite ih da vam se otvore, ali onda i vi trebate biti opušteni i osjetljivi na njihove zamisli. Već danas izradite dnevni i tjedni raspored s planom da ćete raditi 50 do 58 sati tjedno. Ne gubite vrijeme na telefonske razgovore... Radite samo ono što je važno i izuzetno brzo ćete pobuditi pozornost ljudi koji vam mogu pomoći u napredovanju.

Načelo stvaralaštva (kreativnosti)

Svaki napredak u čovjekovu životu započinje mišlju u umu pojedinca. Vaš um je sposoban da se nečemu domisli, ali ujedno nema sposobnost da to učini. Čovjekov duh može postići sve što zamisli i u što vjeruje.

Načelo odbojnosti

Kako koristite i kontrolirate ovo načelo? Poslije neizbježnih razočaranja i privremenih neuspjeha koje doživljavaju u ostvarenju bilo kojeg vrijednog cilja vođe brzo odustanu. Bez krize u poslu i vođenju ne ide. Kako koristite ovo načelo? Trenirajte se u »kresanju misli«, da se u vezi sa svakim problemom, pitanjem ili ciljem, domislite nečim novom. Napišite cilj ili problem, te ih u obliku pitanja postavite na vrh lista. Zatim još napišite deset odgovora na ovo pitanje u sadašnjem vremenu (kao da taj problem već rješavate). Primjerice: Što mogu učiniti da u sljedećoj godini udvostručim zaradu? Odgovori: "Radim vlastitu produkciju". Pretpostavite koje su tri najakutnije stvari koje bi se mogle dogoditi u vašoj karijeri. Na sve budite spremni. Tražite protumjere, savjetujte se sa suradnicima na višim razinama. Pitajte se što vam trenutačno uzrokuje najviše stresa. Bez odlaganja počnite izvršavati posao te se riješite stresnih situacija. Svako postignuće rezultat je čvrstog rada

Načelo uloženog napora

Menadžeri i uspješni poduzetnici rade u prosjeku od 58 do 60 sati tjedno. Kako biste postigli više od prosječna čovjeka, trebali biste raditi dulje i jače. Kako koristimo ovo načelo? Jedan sat usredotočenoga, neprekidnog rada dat će vam više nego dva ili tri sata uobičajenog rada. Produktivnost će se udvostručiti. Svatko neka odabere jednu zamisao i razvijajte kreativnost, koja sama po sebi vodi do rješenja određenog problema. Radite jedan tjedan svakog dana, rano ujutro.

Načelo neovisnosti

Vođe znaju tko su i u što vjeruju, te razmišljaju samostalno. Hodaju svojim putem, prihvaćaju odgovornost, te se nikada ne izgovaraju na ovo ili ono. Kritike, neslaganje ili neočekivani preokreti ne izbacuju ih s kolosijeka. Kako koristite ovo načelo? Razmislite što zaista volite i u čemu uživati. Kako biste trebali raditi da bi to mogli češće obavljati? Točno razmotrite u što vjerujete i za što se zauzimate. Zatim se pobrinite da sve što činite bude u skladu s vašim najvećim vrijednostima i najdubljim uvjerenjima.

Načelo odlučivanja

Svaki veliki životni korak započinje jasnom odlukom i predanošću djelovanju. Kako



Nadahnuće za postizanje prodajnih ciljeva potražite u knjizi *Tajna uspjeha u izravnoj prodaji*

koristite ovo načelo? Odlučite se samo za jednu odluku (bolje nego nijedna). Budite odlučni i u pomoć će vam priskočiti nevidljive sile.

Načelo sposobnosti

Vaše glavne sposobnosti, gdje ste u svom radu najuspješniji, ključni su čimbenik vašeg uspjeha. Utječu na vašu životnu razinu i daljnje rezultate rada. Trgovina odlično nagrađuje samo odličan rad, a uspijete samo ako napravite više i bolje od prosječna zaposlenika. Onaj tko u životu premalo postigne, uvijek traži uzrok izvan sebe. Tko puno postiže, zna da sve ovisi od njemu samome. Izvanredan uspjeh rađa se iz željezne discipline.

Načelo emocionalne zrelosti

Emocionalna zrelost jedna je od najvažnijih i najcjenjenijih osobina vođe. Omogućuje vam da ostanete usredotočeni, uravnoteženi, smireniji, kreativniji i učinkovitiji u svemu što radite. O sebi imate pozitivnu sliku. Kritike i neodobranje drugih ljudi znate podnositi bez pretjerana uznemiravanja. Promjene prihvatite kao nešto dobrodošlo i tražite prilike koje se kriju u njima.

Načelo izvrsnosti

Kao vođe odredite da ćete radnu zadaću obaviti odlično i da ćete se u toj izvrsnosti neprestano unaprjeđivati. Budite svjesni da je izvrsnost put, a ne cilj. Nemilosrdno uništite nesposobnost i nemar. Sudjelujte u konzultacijama, poslovnim susretima. Idite na važne sastanke i pomno pravite bilješke. Mislite na budućnost i određujte temeljne zadatke koje je potrebno izvršiti za uspješno poslovanje u sljedećim godinama. ■