

PRODAJAJTE DRZNO

»Upaj si!« metoda

Predavanje ob knjigi

Komaj je knjiga »Der freche Vogel fängt den Wurm« (prevod: »Drzni ptič ujame črva«) izšla, že so nas s klici zasuli prodajalci in vodje prodaje. Vsakomur v prodaji je bilo namreč že na prvi pogled jasno: To je tema za nas!

Prodajni uspeh sestoji iz 20 odstotkov poznavanja produkta in 80 odstotkov čiste, prave, nenarejene korajže. Mega-poslov ne sklepa in v klub milijonarjev po prometu ne pride kompetentni prodajalec. Hey, kompetentni smo navsezadnje vsi! Ne, drzni prodajalec je tisti, ki ustrelji ptiča. Ker si upa nekaj, česar si drugi ne, ne več ali še ne. In to nima nič opraviti z motivacijo!

Marveč s povsem konkretnimi trenutki »Upaj si!«. Ti se pojavljajo v scela konkretnih prodajnih fazah in jih »Upaj si!« -prvak obvlada, povprečno uspešen prodajalec pa ne. Produkti so pomembni, a »Upaj si!« je pomembnejši. Cene so pomembne, a »Upaj si!« je učinkovitejši. Retorika je koristna, a »Upaj si!« je odločilen. Spoznajte jih. Vi, vaši prodajalci in vodje prodaje.

Enourno predavanje je namenjeno vsem, ki morajo ali hočejo prodajati in si želijo to početi ne le veliko uspešneje, temveč hkrati tako, da bi bili mnogo bolj zadovoljni. Kajti tistemu, ki si nekaj upa, ne pomaha le denar, ampak tudi sreča.

Klaus Schuster, MBA



Klaus Schuster je bil več let član uprave v velikem mednarodnem finančnem koncernu. Kot strokovnjak za opravljanje težav (troubleshooter) je potoval po različnih deželah in vodil ustanovitev nove finančne institucije v Vzhodni Evropi. Medtem je ustanovil svoje lastno podjetje, v okviru katerega nastopa tudi v vlogi svetovalca in coacha, tako top menedžerjev, mladih vodij, »high potentials« kot tudi sodelavcev prodaje vseh panog.

Piše zelo opazene strokovne članke in kolumne v domačih in tujih publikacijah in je avtor poslovne prodajne uspešnice »11 menedžerskih grehov, ki bi se jim morali izogniti«. Sicer pa je prepričan, da velik del svojega poklicnega in družbenega uspeha resda dolguje tudi izkušnjam, družbeni povezanosti in strokovni kompetentnosti, a predvsem dejstvu, da si upa poseči na tematska področja in na podjetniška žarišča, ki se jim v strahu izognejo še angeli, če naj to povemo z britanskim pesnikom Alexandrom Popeom.

