Jak pokonać strach i zarabiać godziwe pieniądze?

01

AKADEMIA SPRZEDAŻY RBC

ROWIŃSKA BUSINESS COACHING

Jak **pokonać strach** i **zarabiać** godziwe **pieniądze**?

Chcesz zarabiać więcej, ale boisz się sprzedawać? Wymyślasz tysiąc powodów, dla których nie możesz zadzwonić do klienta? Nie chcesz by odebrano Cię jako osobę nachalną, w związku z czym w ogóle nie składasz propozycji? A może czujesz niepewność, że podczas spotkania sprzedażowego Twój klient zada Ci pytanie, na które nie będziesz znać odpowiedzi?

Przygotowałam dla Ciebie serię artykułów o skutecznej sprzedaży. W tym zdradzę Ci, jak radzić sobie z trudnymi przekonaniami, które blokują przed zarabianiem pieniędzy.

KIM JESTEM?

Nazywam się **Kamila Rowińska** i od 1999 r. prowadzę działalność gospodarczą. Przez 13 lat zarządzałam zespołem sprzedażowym – uczyłam swoich podopiecznych sprzedaży. Moje wynagrodzenie było bezpośrednio związane z tym, jak wysoka ona będzie, więc musiałam wykazać się skutecznością.

Jestem autorką i współautorką 8 książek, z których najpopularniejsze to bestsellery: *Buduj życie odpowiedzialnie i zuchwale*, *Kobieta Niezależna*, *Kobieta Asertywna*, *Dziennik Coachingowy. 365 pytań od Twojego coacha*. Sprzedaż moich książek to już setki tysięcy egzemplarzy.

Od 2010 r. prowadzę firmę szkoleniową **Rowińska Business Coaching**, w której uczę innych sprzedaży, zarządzania zespołem, budowania swojej wewnętrznej siły, asertywnej komunikacji i niezależności finansowej i mentalnej. Kiedy cały świat dotknął kryzys, moja firma doskonale sobie z nim poradziła. Nikomu z zespołu nie obniżyłam wynagrodzenia, nikt nie został zwolniony, a firma osiągała wyższe obroty. Jak to możliwe? Wyłącznie dzięki inwestycjom w kompetencje sprzedażowe.

DLACZEGO LUDZIE NIE SPRZEDAJĄ SKUTECZNIE?

Nie dlatego, że nie potrafią. Wielu mogłoby się nauczyć technik sprzedaży – jest sporo książek, szkoleń na ten temat. To, co im przeszkadza, to **przekonania**. Większość potencjalnych dobrych sprzedawców boi się zacząć. Ciągle przejmują się tym, co pomyślą o nich inni, wstydzą się mówić o swojej ofercie, obawiają się, że zostaną uznani za nachalnych, a przede wszystkim – że usłyszą odmowę. To zupełnie naturalne.

Jako ludzie mamy w sobie zakodowaną potrzebę przynależności do grupy, akceptacji. Yuval Noah Harari w swojej sławnej książce *Sapiens. Od zwierząt do bogów* napisał, że to właśnie dzięki temu nasz gatunek urósł do takich rozmiarów – kiedyś bowiem brak przynależności do grupy, akceptacji oznaczał dla nas śmierć. Teraz **im częściej jesteś odrzucany, im lepiej to znosisz, tym lepsze wyniki osiągasz w sprzedaży**. Ci, którzy unikają odmowy, najczęściej kończą w pracy, której nie znoszą, albo bankrutują. Odrzucenie to część życia sprzedawcy.

JAK RADZIĆ SOBIE Z ODMOWĄ?

Po pierwsze, **przygotuj się na nią**. Zapisz sobie na kartce dwa scenariusze rozmowy. W pierwszym klient mówi Ci: „Nie jestem zainteresowany". Co wtedy robisz? Możesz zapytać, czy wrócić z propozycją za kilka miesięcy, poprosić o rekomendację, podziękować za rozmowę. Klient ma prawo Ci odmówić, a Ty powinieneś mieć przygotowaną jakąś odpowiedź. W drugim scenariuszu klient godzi się na zakup. Nieraz sprzedawcy są wówczas tak zaskoczeni, że tracą rezon i nie są w stanie wydukać niczego sensownego. Zastanów się i zapisz, co wtedy powiesz.

Po drugie, **daj sobie prawo do złożenia propozycji**. Niektóre osoby zakładają, że wszyscy wiedzą, czym się zajmują, i nie czują potrzeby oferowania swoich usług. Myślą: „Przecież wie, że jestem stomatologiem, przyjdzie do mnie, kiedy zajdzie taka konieczność", „Przecież wie, że prowadzę salon fryzjerski, jak będzie chciał się ostrzyc, to się umówi". Nawet jeżeli ktoś zna Twoją ofertę, wcale nie znaczy to, że nie chce, abyś mu ją złożył. Do Ciebie ma prawo zadzwonić sprzedawca, by zaproponować Ci np. nowy abonament – Ty również masz prawo składać innym ludziom oferty sprzedażowe.

Po trzecie, **nie traktuj odrzucenia personalnie**. Jeżeli proponujesz komuś odszkodowanie albo ubezpieczenie, a on Ci odmawia, nie znaczy to, że odmawia konkretnie Tobie – po prostu nie potrzebuje Twojej usługi. Ty też przecież bardzo często odrzucasz propozycje – gdy ktoś zaprasza Cię do restauracji, chce Ci sprzedać wodę toaletową, kiedy przechodzisz obok masy sklepów, wołających z witryny: „Kup to!", „Wyprzedaż!", „Zapraszamy!". I masz do tego prawo. Tak samo jest z innymi ludźmi. Oni mówią „nie" Twojej ofercie.
Nawet jeśli rozmówca zwraca się do Ciebie wulgarnie, krzyczy na Ciebie, obraża Cię, pamiętaj, że to wcale nie świadczy o Tobie ani nawet o Twojej propozycji, tyl-

ko o kliencie, jego poziomie kultury. Na każdym etapie swojego życia w różnych okolicznościach – jadąc autobusem, na ulicy, w sklepie – możesz spotkać osoby, które zachowają się wobec Ciebie niekulturalnie, powiedzą Ci coś przykrego. Ale czy przez to nie chodzisz na zakupy, nie jeździsz autobusem, samochodem? Nie. Przywyknij więc do tego, że również w sprzedaży takie sytuacje mogą się wydarzyć – i to wcale nie znaczy, że coś jest z Tobą nie tak.

Po czwarte, **pamiętaj, że zawsze znajdzie się osoba, która Cię nie polubi**. Bez względu na to, co robisz, niektórzy będą Cię cenili, darzyli Cię sympatią, a inni nie. Czy nie lepiej mieć dobrze prosperujący biznes albo dobrą pracę, satysfakcjonujące wyniki sprzedażowe, skoro i tak jakaś część ludzi po prostu nie będzie za Tobą przepadać?

STRACH NIE MINIE OD RAZU

Przemyśl i zastosuj powyższe wskazówki, zastanów się, jak to jest z Twoimi przekonaniami, skąd się biorą, gdzie się gubisz, gdzie popełniasz błędy. Pamiętaj: odrzucenie będzie Cię przez jakiś czas bolało, aż w pewnym momencie stanie się po prostu elementem statystyki. **Im częściej słyszysz „nie", tym droższe i więcej warte jest „tak"**. Są produkty, które bardzo łatwo sprzedać. Innymi trudniej skusić klienta – ale kiedy już się go znajdzie, sukces jest naprawdę słodki.
Pielęgnuj w sobie myśl o tym, jak dobrym jesteś sprzedawcą, jak dużo problemów swoich klientów jesteś w stanie rozwiązać, jak wiele ich marzeń możesz spełnić – i oczywiście składaj propozycje.

PREZENT

Znacznie łatwiej jest sprzedawać wtedy, kiedy wiesz, jak to robią inni. Przygotowałam dla Ciebie scenariusz rozmowy telefonicznej, który przyda Ci się w ćwiczeniach. Aby otrzymać prezent, w komentarzu do artykułu na blogu **kamilarowinska.pl** napisz dwa ważne dla Ciebie wnioski, które wyciągasz z tego materiału. Pamiętaj o tym, aby wpisać poprawny e-mail, ponieważ na ten właśnie adres chwilę później automatycznie odeślę do Ciebie scenariusz rozmowy telefonicznej.

Zapisz się na **bezpłatną** konferencję!

To, co napisałam, to dopiero wierzchołek góry lodowej. Chcesz zdobyć większą wiedzę? Zacznij od zapisania się na konferencję online. W jej trakcie opowiem Ci jak zareagować na obiekcje klienta, które brzmią: „Czemu tak drogo?!", „Za drogo".

Link do zapisu znajduje się poniżej. Zapisz się nawet jeżeli już wiesz, że w tym dniu Cię nie będzie, ponieważ dostaniesz wówczas powiadomienie o ewentualnej retransmisji. Polecam jednak udział w spotkaniu na żywo, ponieważ wtedy są największe emocje, największa energia, jest również sesja Q&A i niespodzianka dla uczestników – możliwość dołączenia do Akademii Sprzedaży.
Jeżeli znasz osoby, którym przekonania utrudniają życie, myślisz, że ten artykuł mógłby im pomóc, to udostępnij im go – tylko teraz jest bezpłatny.

Tak, zapisuję się!

ROWIŃSKA
BUSINESS
COACHING

Dziękuję Ci serdecznie
i do zobaczenia
w kolejnych materiałach
wideo!

Kamila Rowińska

WWW.KAMILAROWINSKA.PL