

Spis treści

Przedmowa	7
Wstęp: Myśl, jak supersprzedawca	13
1. Poświęć się osiągnięciu doskonałości	21
2. Działaj, jakby porażka była niemożliwością	27
3. Włóż w swoją sprzedaż całe serce	31
4. Zajmuj stanowisko prawdziwego profesjonalisty	35
5. Na każde spotkanie z klientem bądź bardzo dokładnie przygotowany	41
6. Poświęć się ustawicznemu kształceniu	47
7. Przyjmij całkowitą odpowiedzialność za wyniki	59
8. Opanuj podstawy do perfekcji	63
9. Buduj długoterminowe relacje	71
10. Zostań specjalistą do spraw finansów	75
11. W stosunku do każdego klienta stosuj sprzedaż edukacyjną	81
12. Pracuj nad osiągnięciem megawiarygodności u każdego potencjalnego klienta	87

13. Skutecznie radź sobie w przypadku wątpliwości	99
14. Profesjonalnie postępuj z ceną	105
15. Musisz wiedzieć jak sfinalizować sprzedaż	113
16. Spraw, by liczyła się każda minuta	119
17. Stosuj zasadę 80/20 gdzie się da	125
18. Niech twój lejek sprzedaży zawsze będzie pełny	131
19. Wyznacz sobie jasne cele odnośnie dochodu i sprzedaży	141
20. Dobrze zarządzaj swoim obszarem	147
21. Stosuj siedem tajemnic sukcesu w sprzedaży	151
Podsumowanie: Plan działania	156

1

Poświęć się osiągnięciu doskonałości

Przyjmij za swoją życiową zasadę, by dawać z siebie wszystko niezależnie od tego, co trafi w twoje ręce. Niech zawsze będzie widoczny niepowtarzalny ślad twojej ręki. Uczyń wyższość swoim znakiem firmowym.

ORISON SWETT MARDEN

Optymiści, ludzie o wysokich oczekiwaniach końcowego sukcesu, są *ambitni*. Im większymi są optymistami, tym bardziej stają się ambitni i zdeterminowani. Dlatego też ambicja jest najważniejszą i jedyną formą wyrażania optymizmu i cechą kluczową dla osiągnięcia sukcesu na dużą skalę w sprzedaży czy na jakimkolwiek innym polu. Ambicja jest tak ważna, jeśli chodzi o wyznaczanie celów, odwagę czy wytrwałość, iż posiadanie tej jedynie cechy może niemal zagwarantować, że pokonasz każdą przeszkodę czy trudność, która stanie na twojej drodze.

Ludzie ambitni posiadają jedną niezwykłą cechę w sprzedaży. Ich marzenia są wielkie. Mają wysokie aspiracje. Postrzegają siebie jako zdolnych do *bycia najlepszymi* w swojej dziedzinie. Zdają sobie sprawę, iż 20 procent najlepszych handlowców odpowiada za 80 procent sprzedaży i są zdeterminowani, by znaleźć się w tej grupie.

Ambitni handlowcy są optymistami, jeśli chodzi o nadarzające się im okazje i swoje własne możliwości. Są absolutnie przekonani, iż mogą osiągnąć swoje cele sprzedając znaczne ilości swoich produktów bądź usług. I są całkowicie zdeterminowani, by to osiągnąć. Jedyne pytanie, jakie zadają brzmi: Jak?

Prawdopodobnie najważniejszym krokiem, jaki możesz zrobić w dziedzinie sprzedaży jest postawienie sobie za cel osiągnięcia doskonałości, zyskania statusu najlepszego w swojej branży. Dziś podejmij postanowienie, że dołączysz do 20 procent najlepszych w swojej branży, a później do najlepszych 10 procent, pod względem sprzedaży i zarobków.

Zawarte poniżej odkrycie odmieniło moje życie, gdy miałem dwadzieścia jeden lat. Po latach ciężkiej pracy i zmagani, nagle przyszło olśnienie: *Wszyscy, którzy obecnie należą do najlepszych 10 procent zaczynali od najgorszych 10 procent!*

Wszyscy, którzy obecnie świetnie sobie radzą, kiedyś mieli słabe wyniki. Wszyscy, którzy należą do czołówki w twojej branży, niegdyś nawet nie należeli do twojej branży. Wszyscy, którzy

znajdują się na początku kolejki do bufetu zaczynali od szarego końca.

I tu rodzi się pytanie: Jak znaleźć się na początku kolejki do bufetu, gdzie czekają na ciebie same najlepsze rzeczy? Odpowiedź jest prosta. Składają się na nią dwa kluczowe kroki: Po pierwsze stań w kolejce! Po drugie stój w niej!

To zupełnie zdumiewające, jak wielu ludzi, którzy chcą znaleźć się na początku kolejki do bufetu – którzy podziwiają bądź zazdroszczą ludziom, którzy już się tam znajdują i cieszą się najlepszym, co ma do zaoferowania życie – ale nie wstają z miejsca i sami nie zajmują miejsca kolejce. Nie zdają sobie sprawy, że życie, jak i bufet to *samoobsługa*.

Sposób, by *zająć miejsce w kolejce* to podjęcie decyzji, że będziesz wybitny w swojej dziedzinie i wówczas podjęcie działania mającego na celu poznanie i wykorzystanie wszelkiej wiedzy i umiejętności, jakich wymaga przesuwanie się naprzód.

Gdy już zająłeś miejsce w kolejce, sposobem na znalezienie się na początku kolejki do bufetu jest *utrzymanie miejsca w kolejce*! Gdy już podjąłeś decyzję by znaleźć się wśród najlepszych w swojej branży, zajmij miejsce w kolejce i w niej pozostań. Nieustannie stawiaj jedną nogę przed drugą. Nie przestawaj rozwijać nowych umiejętności i zdobywać nowej wiedzy każdego dnia, każdego miesiąca. Nieustannie pracuj nad swoim warsztatem sprzedawcy. Nieustannie posuwaj się naprzód.

Dobra wiadomość, to ta, że godziny pracy bufetu, jakim jest życie i sukces, do którego wiedzie kolejka, nigdy się nie kończą. Bufet jest otwarty 24 godziny na dobę, a kolejka stale się przesuwana. Jeśli zajmiesz w niej miejsce i będziesz w niej stał, jeśli zaczniesz się przesuwając do przodu i nie będziesz chciał zrezygnować, nic ani nikt nie zdoła cię powstrzymać. Musisz w końcu znaleźć się w czołówce swojej profesji.

Z czasem zostaniesz jednym z najlepiej wykwalifikowanych i najlepiej opłacanych ludzi w swojej branży, jeśli całkowicie poświęcisz się osiągnięciu doskonałości i nigdy się nie poddasz.

Przed tobą punkt zwrotny twojego życia: *Podjmij decyzję!* To, gdzie przebiega linia dzieląca sukces od porażki zależy jedynie od twojej umiejętności podjęcia jasnej, jednoznacznej decyzji, że będziesz *najlepszy* i wówczas, od tego czy poprzesz swoją decyzję wytrwałością i determinacją aż do momentu, gdy osiągniesz swój cel.

Świat pełen jest ludzi, którzy marzą, mają nadzieję i modlą się, by ich życie odmieniło się na lepsze, lecz nigdy nie podejmują oni tego rodzaju decyzji stawiającej wszystko na *jedną kartę*, która prowadzi do ogromnego sukcesu.

Tak, jak stajemy się tym, o czym *myślimy* przez większą część czasu, również stajemy się tym, co stale sobie powtarzamy. Musisz wciąż powtarzać sobie słowa „*Jestem najlepszy! Jestem najlepszy! Jestem najlepszy!*” aż staną się prawdą. I z pewnością tak właśnie się stanie.

ĆWICZENIA PRAKTYCZNE

Zrób listę wszystkich czynności, które wykonujesz każdego dnia, które związane są z twoją sprzedażą. Szczegółowo opisz proces sprzedaży od początkowego poszukiwania klientów po dokonaną sprzedaż i zadowolonego klienta.

Przejrzyj tą listę i dla każdej umiejętności wystaw sobie ocenę w skali od jednego do dziesięciu. Poproś również swojego szefa o ocenę.

Wtedy zadaj sobie pytanie: „Jaka jedna umiejętność, jeśli bym ją rozwinął i konsekwentnie stosował we wzorowy sposób, miałaby najbardziej pozytywny wpływ na moje wyniki sprzedaży?”

Jest to kluczowe pytanie, by przesunąć się do przodu w kolejce. Zapytaj swojego przełożonego. Zapytaj swoich współpracowników. Dowiedz się, jaka jest odpowiedź. Wówczas postaw sobie za cel rozwinięcie tej umiejętności: zanotuj to, wyznacz sobie termin, sporządź plan i pracuj nad ulepszeniem tej kluczowej umiejętności każdego dnia, aż opanujesz ją do perfekcji.