

2 OSNOVNA IZGOVORA I KAKO SE IZBORITI SA NJIMA



Sales Masters Program

by Jelena Odžić



O MENI

Zdravo! Moje ime je Jelena Odžić, Vaš mentor u prodaji. Osnovala sam Prvu Akademiju posvećenu razvoju prodajnih veština. Sa više od 15 godina iskustva u prodaji, pomogla sam stotinama ljudi da unaprede svoje veštine i postignu vrhunske rezultate. Master ekonomista međunarodnog poslovanja sa preko 5.000 sati uloženi u treninge i više od 140.000 € investiranih u ličnu edukaciju. Obučena sam od strane svetski priznatih stručnjaka, poput Briana Traceya i Granta Cardonea, što mi daje jedinstvenu perspektivu i metodologiju koju prenosim na svoje polaznike.

Većina mojih polaznika ostvarila je trostruko bolje rezultate u prodaji high-ticket usluga i proizvoda, a mnogi su nakon obuke dobili prestižne poslove kroz moju mrežu kontakata.

Verujem da svako može postati uspešan prodavac sa pravim alatima i podrškom.

Moja misija je da Vas opremim veštinama i znanjem koje su Vam potrebne da postanete lider u prodaji.





Izgovor 1: Moram da razmislim o tome

Kada čujete ovo, vaš potencijalni klijent ima izgovor u vezi sa vašim programom, načinom rada, vremenom trajanja, koji niste zatvorili ranije na pozivu ili izgovor koji je u vezi sa cenom.

Tako da je vaš zadatak u ovom slučaju da pronađete šta je zaista to o čemu oni "treba da razmisle" i onda da prevaziđete i taj stvarni izgovor.

Evo primera koji možete pratiti kao skriptu:

- *Ok, nema problema. Mogu li da znam o čemu tačno treba da razmislite?*
- Treba da razmislim..ne želim da donesem odluku sada.

- *Ok, da li se zapravo radi o ceni koju sam vam upravo rekla?*
- Ne, cena stvarno nije problem.

- *Ok, onda vam se nešto ne sviđa u vezi sa mojim programom.*
- Da, još uvek mi nije jasno _____

Ili:

- Da, radi se o novcu... To ipak nije mali iznos. Nikako ne bih mogla da to uklopim u svoj budžet..*(ako ovo kaže nastavite po skripti kada je novac izgovor).*





Ako vam i dalje ne kažu oko čega zaista treba da razmisle - **KREIRAJTE OSEĆAJ HITNOSTI.**

- *Ok, razumem. Razlog zbog koga te ovo pitam je _____ (osećaj hitnosti..imam samo još 5 mesta, cena je ova još samo 3 dana, nakon toga program poskupljuje).*

Kako da kreirate osećaj hitnosti:

“Imam još samo 3 mesta slobodno i imam zakazano još 8 poziva u narednih 48 sati, tako da na osnovu prethodnog iskustva u naredna 2 dana sva mesta će biti popunjena. Zato, ako mogu da ti pomognem da doneseš ovu odluku i odgovorim na sva dodatna pitanja koja eventualno još imaš - sada je pravo vreme da ih postaviš.”

Ili “Ok, nema problema. Samo želim da znaš da verovatno već sutra neću više imati slobodnih mesta... Razlog je taj što otvaram prijave svakih X meseci, a već na sledećem upisu cena će biti 50% viša. Tako da, ako želite da iskoristite ovu šansu dok je još uvek niža cena, sada je pravo vreme za to. Oko čega još treba da razmislite..?”

- Ok, ali još uvek nisam siguran kako... (**OVDE SE OTKRIVA PRAVI RAZLOG**)





Šta ako, čak i nakon što ste stvorili osećaj hitnosti, oni kažu: "Nema veze. Ako izgubim mesto, upisaću se sledeći put. Cena mi ne igra neku posebnu ulogu."

- *Ok, ono što vi meni sada kažete je da zapravo želite da odložite rast svog biznisa?*
- Da.
- *Ok, znači sve ono što ste mi prethodno rekli nije bila istina?*
- Kako to mislite?
- *Rekli ste mi da želite da ODMAH unapredite svoj biznis, jer vam je to jako važno.*
- Pa, zapravo... To jeste istina... Ali... U stvari... Još uvek mi nije tačno jasno_____ **(OTKRIVEN PRAVI RAZLOG)**

Ali uglavnom ćete čuti ljude kako vam odmah iznose svoj stvarni izgovor nakon ovog pitanja:

- Moram da razmislim o tome...
- *Ali o čemu tačno morate razmisliti?*
- Pa, moram videti da li finansijski mogu da se uklopim. Nisam siguran da mogu krenuti sa vašim programom baš u ovom trenutku. Ali jako mi se sviđa vaš program!



Izgovor 2: Novac

Kada čujete ovaj izgovor, radi se o jednoj od ove dve stvari:

1 - stvarno nemaju novac da vam plate trenutno ili je to vrlo velika investicija za njih pa se kolebaju

2 - dvoume se oko nečeg drugog, pa vam kažu: "Prvo moram da pogledam svoje finansije" krijući pravi razlog.

Ako je drugo:

Prvo morate biti sigurni da nema drugih izgovora osim "novca":

- Moram pogledati svoje financije i videti da li to mogu to da priuštim sada. Nisam siguran da da je baš sada pravo vreme.
- *Ako sam dobro razumela, hoćete da kažete da trenutno nemate XY evra da uložite u rast svog biznisa?*
- Da! Baš tako.
- *Potpuno vas razumem. Da li postoji još nešto osim cene što vas sprečava da krenemo ovog trenutka?*
- Ne, samo cena.





ILI

- Pa. Da i ne. Još uvek postoji jedan razlog, a to je ____
(PRAVI IZGOVOR OTKRIVEN).

Kada definitivno utvrdite da je jedini razlog zbog koga ne mogu da kupe vaš proizvod ili uslugu novac, pitajte ih koliko mogu da plate DANAS.

Ako je prvo:

- *Razumem. Ne brinite. Da li postoji još nešto osim cene što ti sprečava da kažeš da sada?*
- Ne, samo cena.
- *Razumem. Ako sam dobro razumela, ti želiš da kažeš trenutno nemaš XXX para da investiraš u rast svog biznisa?*
- Da
- *Ok, vidim da stvarno ovo želiš i znam da možemo da ti pomognemo da ostvariš ovaj cilj. Tako da, ako su samo finansije ono što te sprečava da krenemo da radimo... Hajde da to rešimo. Možda možemo da pronađemo bolje uslove za tebe, ili možda ne možemo. Hajde da vidimo. Dakle, da nije ova cena, koji iznos bi bio prihvatljiviji za tebe da počnemo da radimo odmah sada?*





- XX (..koju god cifru da izvore, to može biti prva rata..)

(Na osnovu cifre koji su vam naveli, odlučite koju opciju ćete im ponuditi dalje: depozit ili plaćanje na rate. Ako je u pitanju depozit, pitajte **da li** žele da se prijave kasnije i **kada**, a zatim ih pitajte da li žele da rezervišete mesto za njih.

Nakon toga im recite da je jedini način da rezervišete mesto za njih tokom XX dana da izvrše depozit.)



<https://www.instagram.com/jelena.odzic/>



<https://www.linkedin.com/in/jelena-odzic-5a0311245/>



<https://www.facebook.com/profile.php?id=61565467839787>

Sales Masters Program

by *Jelena Odzić*

