

Продажи и жизненная энергия

Мы постоянно задумываемся: как поднять доход, как увеличить продажи, каких продавцов нанимать, как их мотивировать, чтобы они много и успешно продавали...

Есть один простой секрет, который не сразу очевиден. Это жизненная энергия ваших сотрудников и, в особенности, продавцов.

Жизненная энергия – это жизненная сила, это позитивная эмоция, это вдохновение и энтузиазм.

Посмотрите, сколько сотрудников вашей компании обладают большим количеством этой жизненной силы и энергии? Как много позитивных людей, нацеленных на результат, как много энтузиастов? Вы и еще пара человек, на которых вы можете положиться? Или большинство?

Разница в ваших ответах равна разнице в ваших доходах. Компания – это люди. Сильные компании состоят из сильных людей. Слабые компании умирают и уходят с рынка.

Сильная компания основана всегда на 3 самых важных факторах:

1. Сотрудники с высоким потенциалом успеха, большим количеством жизненной энергии и высоким уровнем компетентности.
2. Существующая организационная структура компании, где каждый знает круг своих обязанностей и конечный результат деятельности.
3. Управленцы представляют собой сильных, компетентных руководителей, настоящих Лидеров, которые способны вести за собой людей, мотивировать их, вдохновлять и «вдыхать» в них жизнь и энергию.

Зайдите в неорганизованную компанию, где нет команды и сильного руководителя, где сотрудники работают сами по себе, кто как умеет, и вы почти на физическом уровне почувствуете, как вам не хочется там находиться, иметь с ними дело (только сильная необходимость заставляет вас это делать) – там нет жизненной энергии, там тяжелая обстановка и на 99%, там проблемы с деньгами и выживанием компании.

А теперь вспомните и представьте, как вы находились в компании, которая вам нравилась, где работают сотрудники – настоящие энтузиасты своего дела, им самим очень нравится то, чем они занимаются, что они продают и как обслуживают клиентов, им нравится работать в команде, они компетентны и прекрасно ладят с клиентами и между собой. Во главе такой компании всегда стоит сильный управленец – тоже энтузиаст своего дела, настоящий Лидер, нацеленный на успех.

Именно он подбирает такую команду, обучает сотрудников, мотивирует их, вселяет уверенность в своих силах и ведет к поставленной цели. У такого руководителя, если вы посмотрите, огромная жизненная сила, и он наделяет

ею других. Он позитивен и может зарядить позитивом всю компанию. И у него, как правило, команда состоит из позитивных сотрудников.

В такой компании - сильный отдел продаж и обслуживания клиентов. В ней хочется работать, а вам, как клиентам хочется в ней находиться. Жизненная энергия – это то, что вы можете почувствовать, то, что не всегда можно передать словами, это уровень чувств, эмоций, ощущений и позитивных решений.

Если у вас такие продавцы – вам повезло! Если вы их обучите как продавать правильно – успех обеспечен, вы выполните план.

Если продавцы вялые, не энергичные, неуверенные в себе и пессимистично настроенные, особенно когда вы ставите им план (посмотрите на их потухший взгляд) – то план так и останется на бумаге.

Секрет прост – нанимайте энергичных, позитивных людей, с высоким потенциалом успеха, а именно с большой жизненной энергией.

Как это увидеть? Очень просто! Это ощущается почти на физическом уровне - позитивные эмоции, подъем настроения, когда вы общаетесь с таким человеком, вы видите его горящие глаза, желание действовать, высокую активность. Да, таких продавцов (или кандидатов в сотрудники) надо много чему научить, так как зачастую они молодые и не очень опытные. Но лучше обучить и получить энергичного, нацеленного на результат сотрудника, чем взять «профессионала» с большим опытом работы, зачастую ненужным нам, уставшего от проблем и с потухшим взглядом, а затем тратить свою драгоценную энергию на поднятие боевого духа таких сотрудников. К тому же, плохое настроение и низкий боевой дух очень заразительны и быстро передаются всей команде!

Хотите высокие продажи и большой доход?

Будьте позитивны в мыслях и общении, жизнерадостны, генерируйте жизненную энергию и делитесь ей, окружите себя позитивными людьми!

И главное – обучайте сотрудников и обучайтесь сами!

Высокая производительность и результативность напрямую зависит от компетентности ваших сотрудников и высокого боевого духа!