

Brian Tracy a világ egyik legkiválóbb motivációs tréner. Számos sikerkönyv szerzője, melyeket 42 nyelven a világ 60 országában használnak. Személyes és karrier-tanácsadóként több mint ezer nagyvállalatnak nyújtott segítséget – többek között az IBM-nek, a Fordnak, a Federal Expressnek, a Pepsinek a McDonnell Douglas-nek –, és több mint kétfélmillió embert oktatott személyesen.

Újdonságok

Brian Tracy

Az eladás pszichológiája

Hogyan értékesíthetsz többet, könnyebben és gyorsabban

*Bármi, ami az emberi elmében megfog, bármi,
amiben az ember hisz, az elérhető.*

NAPOLEON HILL

Ez a könyv minden idők legnagyobb példányszámban eladott, nemzetközi sikert aratott értékesítési oktatóanyaga. Első megjelenése óta tizenhat nyelvre fordították le és huszonnégy országban használják. A szerző Amerika első számú motivációs tréner, aki több mint ötszázezer embert oktatott ezzel az anyaggal világszerte, több ezer vállalatnál, gyakorlatilag minden területen.

Olyan remek stratégiákat és technikákat mutat be, melyek révén rövid időn belül növelhető a forgalom, gyorsabbá és hatékonyabbá tehető az értékesítés. Esszenciájaként kézhez kapjuk az értékesítés tízparancsolatát, amely az élet bármely területén kitűnően alkalmazható.

Nekünk kell eldöntenünk, mit szeretnénk elérni, ragaszkodni a kitűzött célokhoz, folyamatosan tanulni, követni a példaképeket, megfogadni tanácsaikat, kialakítani saját egyéniségünket, kibontakoztatni kreativitásunkat.

A sikeres értékesítés kulcsa, hogy egy kicsit korábban kell kezdeniük, kicsit keményebben kell dolgozniuk és kicsit tovább kell maradniuk. Tegyük meg azokat az apró dolgokat, melyeket az átlagos emberek mindig megpróbálnak elkerülni, megúszni! Amikor elkezdik a munkanapjukat, gondoljanak arra, hogy „mun-

kaidő alatt végig dolgozniuk kell”. Ne pazarolják az idejüket! Haladjanak! Legyenek gyorsak! Sürgessék magukat, legyenek tetterősek!

Az ok-okozat törvénye kimondja, hogy minden hatásnak oka van, azaz minden okkal történik. A siker nem véletlen. De a bukás és a kudarc sem. A siker kulcsa: *Ha azt teszik újra és újra, amit más sikeres emberek tesznek, a világon semmi sem állíthatja meg önöket abban, hogy elérjék ugyanazt, amit ők.* Ha tudni akarják, hogyan lehetnek sikeres kereskedők, eladók, értékesítők, ügynökök, menjenek oda a legsikeresebb emberekhez, és kérjenek tőlük tanácsot! Figyeljék a viselkedésüket, a filozófiájukat, a munkához és a fogyasztóikhoz való viszonyukat!

Ott van önökben, már most is, hogy többek legyenek, többre vigyék, és hogy több bevételük legyen, mint korábban. Ha tényleg kiválónak válnak a kiválasztott értékesítési területen, elérhetik a céljaikat és valóra válthatják az álmaikat. Csodálatos életet teremthetnek maguknak és a családjuknak. Az egyik legértékesebb emberré válhatnak a cégnél vagy a vállalatnál. Kívívhatják a többiek tiszteletét és megbecsülését. Jelentős változást idézhetnek elő a cég, a fogyasztók és a közösség életében. Ha tanulmányozzák és elsajátítják az értékesítés pszichológiáját, akkor a határ a csillagos ég. És az határtalan.

Tartalom

Bevezető 9

1. Az értékesítés belső játéka 17
2. Tűzd ki és érd el a céljaidat! 61
3. Miért vásárolnak az emberek? 78
4. Kreatív értékesítés 117
5. Szervezz több személyes találkozót! 146

6. A meggyőzés hatalma	172
7. Az eladás	193
8. A sikeres értékesítés 10 alapszabálya	242
A szerzőről	269

[...]

Az értékesítők felső 20%-a kapja a pénz 80%-át. A felső 5–10% pedig talán még ennél is többet keres. Az legyen a céljuk, hogy az egyik legkiválóbb és legjobban fizetett emberré váljanak a szakmájukban. Szerencsére ez könnyebb, mint gondolnák. [...]

A siker előre megjósolható

Életem egyik fordulópontja az volt, amikor tudomást szereztem az ok-okozat törvényéről. E törvény szerint minden okozatnak, mint például a jelentős bevételnek, oka, okai vannak. Ha ugyanazt tesszük, amit más sikeres emberek, akkor el fogjuk érni azokat az eredményeket, melyeket ők elértek. Így új fordulatot vesz és felendül az értékesítési karrierjük. [...]

1. Csináld azt, amit szeretsz

Minden igazán sikeres, kimagaslóan jól kereső ember – beleértve az értékesítéssel foglalkozókat is – szereti azt, amit csinál. Meg kell tanulniuk szeretni a munkájukat és remekül kell érteniük ahhoz, amivel foglalkoznak a saját területükön.

Szánjanak erre kellő időt, bármennyi legyen is az, fizessék meg az árát, menjenek el bármilyen messzire, hozzanak meg bármilyen áldozatot annak érdekében, hogy a legjobbak közé tartozzanak abban, amivel foglalkoznak! Képezzék magukat a legkiválóbbá! Lépjenek be a felső 10%-ba!

A kiválóság elhatározás kérdése. A jó hír az, hogy nem kell a világ legjobbjának lenniük ahhoz, hogy különleges életet éljenek! A kereskedelmi siker azon múlik, hogy az adott személy egy kicsit jobb-e másoknál az értékesítés bizonyos kritikus területein. Ha rászánják az időt és a fáradságot, ha tényleg teljes szíveddel belevetnek magukat, és megtanulják szeretni a szakmájukat, bekeverülnek a nagy üzleteket bonyolító igazi profik közé.

Önbecsülés és siker. A pszichológusok rájöttek, hogy addig soha nem érezhetik magukat igazán boldognak, amíg nem tudják, hogy jók-e abban, amit csinálnak. Soha nem szerethetik és fogadhatják el magukat addig teljes értékű emberként, amíg nem válnak kiválóvá a választott területen.

A legjobbá válhatnak! Minden egyes emberben ott szunnyad a képesség, hogy jó legyen valamiben. Mindenkiben megvan a bizonyítás képessége. Mintha veleszületetten mindannyiunkban megtalálható lenne a „kiválóság génje”. Csak éppen mindenkinek fel kellene fedeznie, mihez is ért igazán, és aztán teljes erőbedobással azon dolgozni, hogy igazán jó legyen az adott területen. [...]

2. Döntsd el, pontosan mit akarsz!

Ne mismásoljanak, ne bizonytalankodjanak! Döntsék el, mit is akarnak az életben! Tűzzék ki célként maguk elé, és utána ne habozzanak, bármilyen árat is kell fizetni érte! A legtöbb ember soha nem teszi ezt meg.

A kutatások szerint a felnőttek mindössze 3%-ának vannak írott céljai. És ők minden terület legsikeresebb és legjobban fizetett szakértői. Ők az adott területek úttörői, fejlesztők, újítók, a legkiválóbb üzletemberek és vállalkozók. Szinte mindenki nekik dolgozik. [...]

3. Kitartóan és eltökélten ragaszkodj a kitűzött célhoz!

Ha már elkezdték, még csak eszükbe se jusson a kudarc eshetősége! Kitartóan, szilárd akarattal kövessék a céljukat! Szívvel-lélekkel a sikerre és a cél elérésére koncentráljanak!

Semmi se tartsa vissza önöket ! Kötelezzék el magát teljesen! Gondoljanak arra, hogy semmi sem állíthatja meg vagy bátorítaníthatja el önöket! [...]

4. Kötelezd el magad az egész életen át tartó tanulás mellett!

Az agy a legbecsesebb árucikkünk, és a gondolkodás minősége határozza meg az életminőséget. Kötelezzék el magukat az egész életen át tartó tanulás mellett! [...]

5. Oszd be jól az idődet!

Az idő pénz. Az idő az elsődleges árucikkük. Az, hogy miként osztják be az idejüket, hatást gyakorol az életszínvonalukra. Határozzák el, hogy ezentúl jól használják ki az idejüket! [...]

A 80/20-as szabály miatt bizonyos dolgok értékesebbek más dolgoknál, még akkor is, ha ugyanannyi órát, illetve percet vesznek igénybe. A cél az, hogy azokra a tevékenységekre fókuszáljanak, melyek a legtöbb értéket jelentik az életükben és a munkájukban. [...]

7. Az egyéniség minden

Úgy őrizték az integritásukat, mint valamilyen szent dolgot! Semmi sem fontosabb az életminőségénél társadalmunkban.

Az üzleti életben és a sikeres üzletkötéseknél szükségük van a megbízhatóságukra, a *hitelességükre*. Csak akkor lehetnek sikeresek, ha az emberek megbíznak és hisznek önökben. [...]

9. Alkalmazd az arany szabályt!

Alkalmazd az arany szabályt a másokkal való kapcsolataikban: *ne tegyenek másokkal olyasmit, amit nem szeretnének, ha a többiek tennének önökkel!* [...]

10. Fizesd meg a siker árát!

Végül, és talán ez minden egyébnél fontosabb: szánják el magukat arra, hogy *keményen kell dolgozniuk!* Ez a siker egyik legfőbb szabálya. Az Amerikában önerőből milliommossá vált emberek 85%-a azt állította, ők nem intelligensebbek vagy tehetségesebbek másoknál, pusztán sokkal keményebben dolgoztak, mint bárki más, ráadásul igen hosszú időn keresztül. [...]