

online  
LÍDRI

E-BOOK

# 5 TECHNÍK, AKO PREKONAŤ STRACH V PREDAJI

[www.onlinelidri.sk](http://www.onlinelidri.sk)



## Ste toto vy?

- Keď máte viesť predajný rozhovor, rozbúcha sa vám srdce a začnete sa potiť.
- Ste si 100% istý tým, čo predávate, no stále máte vo vnútri nejaký blok, ktorý vás brzdí.
- Chýba vám sebavedomie, nie ste si istý sám sebou.
- Nemôžete sa pri predaji zbaviť pocitu, že ľudí otravujete.
- Máte strach. Z neúspechu, z oslovenia alebo z odmietnutia.

Cítite sa takto aj vy?

Potom ste v dobrej spoločnosti!

**Presne tak sa raz totiž cítili aj tí najväčší majstri predaja.**

Nebáli sa o nič menej ako vy. Len sa rozhodli svojmu strachu vzopriet', ovládnuť ho a nakopať ho... viete kam.

**Ak sa chcete stať jedným z nich, musíte to urobiť tiež.**

Ako?

Čítajte ďalej, ukážem vám to.

# **Kto je vlastne ten tajomný hlas z e-booku, čo sa s vami rozpráva?**

Ahojte,

som Martin Mažár, online marketér, **ktorý sa tak bál, že skoro ani nezavolať svojmu prvému klientovi.**

Štyri (áno, 4!) hodiny som obiehal okolo telefónu. Zobral som ho do ruky, zdvihol... a znova položil. Až po štyroch hodinách som sa konečne odhodlal. Vytočil som číslo.

*Círn. Círn. Círn.*

“Uff, *nedvíha*,” vydýchol som si a rýchlo zložil.

Ale čo sa nestalo...

Zrazu zvoní telefón mne. Klient volá naspät'!

Zodvihnúť? Nezodvihnúť?

Po pár sekundách vnútornej paniky som sa rozhodol. Zdvihol som to. A úspešne som si dohodol svoje prvé stretnutie, ktoré odštartovalo moju kariéru.

**Dnes učím tisícky obchodníkov, predajcov a poradcov prirodzene priťahovať klientov vďaka moderným spôsobom predaja.**

*(Ono to medzitým bolo celé ešte trochu zložitejšie, [môj celý príbeh si môžete prečítať na webe.](#))*

Ak by som vtedy neprekonal svoj strach, pravdepodobne by ste dnes tieto riadky nečítali. Nebola to však vtedy žiadna náhoda. Pomohli mi spoľahlivé techniky, ktoré vám odhalím na ďalších stranách.

## Technika č. 1: **Opak strachu**

Predstavte si, že máte 100% istotu, že každý človek na príležitosť, ktorú mu ponúknete, povie áno.

Báli by ste vtedy zdvihnúť telefón? Mali by ste problém s oslovením klientov? Chýbalo by vám sebavedomie?

Som presvedčený, že nie.

Istota je totiž opakom strachu. **Ak chcete poraziť strach, spoznajte situáciu a pripravte sa na ňu maximálne, ako sa dá.**

Pamätáte si ten môj prvý telefonát? Práve dobrá príprava mi pomohla sa za pár sekúnd rozhodnúť a zdvihnúť ho.

Na stole som mal pripravený skript od slova do slova a vedľa toho ďalšie papiere s námietkami a odpoveďami. Mal som istotu, že aj keď budem v strese a zabudnem aj vlastné meno, bude to v poriadku. Stačí prečítať pripravené vety.

## *Technika č. 2:*

### **Následky rozhodnutia**

Keď som vtedy vystresovaný držal zvoniaci telefónom v ruke, pomohla mi aj ďalšia vec.

Presne som v tej chvíli vedel, čo mi toto rozhodnutie môže priniesť. Mal som jasnú predstavu o živote, ktorý chcem žiť, aké auto chcem mať, kam všade chcem cestovať... a teraz som mal šancu urobiť prvý krok k tomu, aby som to získal.

Alebo som mohol hovor zložiť a žiť ďalej na sociálnych dávkach z 3200 korún mesačne a nudiť sa zavretý vo svojej izbe.

Tak to ani omylom!

Zobieral som posledné zvyšky odvahy a hovor som zdvihol...

Dnes to robím podobne. Keď stojím pred “strašidelným” rozhodnutím, napíšem si dva zoznamy:

1. **pozitívne následky rozhodnutia** - čo sa stane a aké to bude, keď to rozhodnutie urobím
2. **negatívne následky (ne)rozhodnutia** - čo sa stane a aké to bude, keď to rozhodnutie neurobím

Naozaj vám odporúčam si ich napísať, nielen držať v hlave. **A čím kvetnatejšie, detailnejšie, farebnejšie a emotívnejšie ich opíšete, tým účinnejšie budú v boji proti strachu. Uvidíte.**

*Technika č. 3:*  
**Pravidelný tréning**

Čím častejšie budete prekonávať strach, tým menší strach budete mať.

Znie to celkom logicky, nie?

Čím častejšie budete oslovovať klientov, tým menší problém s tým budete mať.

Čím viac vám budú hovoriť “nie”, tým menej vám to bude vadit’.

A tak ďalej.

Preto moja výzva pre vás znie:

**Urobte dnes niečo, z čoho máte strach. A zajtra znova.**

Nakoniec zistíte, že to vlastne také strašné vôbec nebolo. Váš strach bude stále menší a menší, až sa mu možno nakoniec len vysmejete do očí.

Len, prosím vás, neskáčte z okna. Spolieham sa na váš zdravý rozum :)

## *Technika č. 4:*

### **V súlade s hodnotami**

Neradi telefonujete klientom, pretože máte pocit, že ich otravujete? Že ich musíte prehovárať a vytvárať na nich nátlak?

Mnohí obchodníci majú strach z odmietnutia len preto, že ich predaj je v rozpore s ich hodnotami.

Ale to je úplne normálne a správne.

Preto robte len činnosti, ktoré sú s vašimi hodnotami v súlade. **Žiaden nátlak, žiadne “slizké” taktiky a manipulácia. Vyhnite sa tak mnohým nepríjemným pocitom a vnútorným blokom.**

*“Ale... ako mám potom predávať? Všetci predajcovia to tak predsa robia...”*

Vo svojich kurzoch radím obchodníkom, ako získať nových klientov prirodzene a nenásilne aj vďaka tomu, že budú **menej predávať a viac pomáhať**.

Ďalšia dôležitá zásada je, aby si **vždy pýtali súhlas na predaj**.

Ako to vyzerá v praxi, to vysvetľujem podrobne aj v online tréningoch v [Master Clube Online lídrov](#). Nájdete v ňom viac ako 30 tréningov z online marketingu a predaja. Ale aj technické návody a motivačné rozhovory s úspešnými, ale aj tréningy z oblasti osobného rozvoja.

## *Technika č. 5:*

# **Instantná dávka sebavedomia**

Odmietnutie klienta nás vie veľmi rýchlo schladit' a obrat' o horko-t'ažko zozbierané sebavedomie.

Ale všimli ste si niekedy, že rovnako to platí aj naopak?

Pozitívny ohlas od spokojného klienta naše sebavedomie okamžite nakopne. V tej chvíli máme pocit, že by sme zdolali aj Everest!

Využite to a uložte si túto pozitívnu energiu na horšie časy.

**Vytvorte si priečinok alebo dokument, kde si budete ukladať všetky nadšené reakcie od klientov, milé správy, poďakovania či fotografie z dôležitých okamihov.**

Napríklad, ja by som si tam určite dal tieto fotky:



*Tu som prednášal pred 800 ľuďmi na rovnakom pódiu, ako Brian Tracy.*

*Môj splnený sen :)*



A k tomu by som pridal veľa takýchto ohlasov mojich “študentov”:

The image shows two screenshots of social media interactions. The top screenshot is a Facebook post from Lucia, dated July 17, 2017, on the 'Kráľ fanpage: Výzva'. The post expresses gratitude for Facebook orders, allowing her to spend the summer with her 7-year-old son, and mentions that she can't wait until 1.5 hours after evening orders. A postscript thanks Martin Mažár. The bottom screenshot is a private message from Marta Melichová to Martin, dated March 30, 2016, at 16:35. She thanks him for his email and Facebook course, stating she earned 3500 EUR last week. She mentions that clients are happy and she recommends his course, and ends with a big thank you from 'Danska!'.

**Lucia** ▸ Kráľ fanpage: Výzva  
17. júl 2017 · 📍

Vďaka objednávkam z FB, môžem celé leto stráviť s mojím 7 ročným synom, vychutnať si 2 mesiace prázdnin a nechodiť do práce 😊  
\*ak nepočítam 1,5 hodinky večer kým spracujem objednávky\*  
p.s. ďakujem Martin Mažár 🙏

"Ahoj Martin, nedá mi to, aby som ti nenapísal tieto novinky... Za prvé dva týždne tohto mesiaca som zarobil viac ako ako za pol roka, čo mám spustené razené obklady. 😊 Tvoje metódy naozaj fungujú, a to som niektoré ešte ani nepoužil. 😊 Už teraz som unavený, čo nestíham a mám stále nové dopyty..."

**Peter Šupák.**  
majiteľ e-shopu, razeneobklady.sk

**Marta Melichová** komu: Martin ▾  
st 30. 3. 2016 16:35 ☆ ↶ ⋮

Ahoj Martin,  
teraz ti chcem podakovať zas ja. Vďaka tvojim mailom a facebook kurzu sa mi podarilo minulý tyžden zarobiť vyše 3500 eur.  
Klienti sa biju o termín schodzky so mnou, su vďacni, spokojni, ďalej doporučuju dalsich a ziadaju si kurz kde ich naucim viac.  
Nemam slov, uzasne.  
Velka vďaka z Danska!  
Marta

### *Reakcie ľudí na moje kurzy a školenia*

Keď raz budete potrebovať instantnú dávku sebavedomia, otvorte si tento priečinok. Garantujem vám, že vás už žiadne odmietnutie tak ľahko nerozhodí.

## Chcete sa stať majstrom predaja?

Super!

Prvý krok je prekonať svoj strach v predaji.

Keby som vtedy ten môj prvý telefonát nezdvihol, tak by som sa pravdepodobne nestal obchodníkom ani neskôr školiteľom, nedal by som výpoveď v práci, nedosiahol by som nadštandardný príjem a dnes by som nežil väčšinu roka na Bali...

Verím, že sa vám teraz podarí prekonať váš strach aj vďaka tomuto e-booku.

### Ale čo ďalej?

Aké sú ďalšie kroky k majstrovstvu v predaji?

Môžete ich objaviť jednoducho a postupne – v [Master Clube Online lídrov](#). Získate v ňom okamžitý **prístup k 30+ tréningom z online marketingu a predaja**, v hodnote 2.910 €. Ale aj technické návody a motivačné rozhovory s úspešnými. [Vstúpiť môžete aj hneď teraz](#).

Ak sa chcete stať členom Master Clubu, [kliknite sem a prihláste sa ešte dnes](#).

[\*Chcem sa stať členom Master Clubu Online lídrov\*](#)