

online
LÍDRI

E-BOOK

5 TECHNÍK, AKO PREKONAŤ STRACH V PREDAJI

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 vzoprieť, 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'! Zdvihnúť? Nezdvihnúť?

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 prit'ahovať klientov vd'aka 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. Vyhnete 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 získavať 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 100 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 schladiť a obráť o horko-tážko 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, pod'akovania 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 "štoventov":



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 100+ tréningom z online marketingu a predaja**, v hodnote 9.797 €. 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](#)