

W życiu sprzedajemy

Co to znaczy umieć sprzedawać? Czy jest to potrzebne? Czy moje życie może od tego zależeć? Sprzedawać znaczy dostać to, co sobie życzymy, w zamian za to co oddajemy. Ten mechanizm towarzyszy każdemu od dziecka, kiedy to – w trybie wymiany barterowej – sprzedawaliśmy nasze emocje (płacz, śmiech), by zyskać ciepło, miłość i opiekę. Ta umiejętność jest narzędziem poprawy jakości życia – u każdego z nas – kobiety, mężczyzny, bezrobotnego, dyrektora czy zawodowego sprzedawcy. Można ją rozwinąć podczas współfinansowanego z środków EFS szkolenia Akademia Kompetencji Sprzedażowych, organizowanym przez Dom Szkoleń i Doradztwa.

NASZE UCZESTNICZKI:

Pani Marzena z Katowic w trakcie kursu podjęła kilka ważnych życiowych decyzji – przede wszystkim postanowiła uporać się z nieudanym życiem prywatnym. Nowy etap w swoim życiu rozpoczęła od zmiany miejsca zamieszkania i znalezienia dobrze płatnej pracy w Warszawie.

Mieć odwagę

Sprzedawać znaczy mieć odwagę i chcieć realizować w praktyce tę potrzebę. Paradoksalnie – ta umiejętność, tak powszechna – bywa często zapomniana i nie rozwijamy jej w dorosłym życiu. A jest to jedna z kompetencji, które fundamentalnie wpływają na jego jakość. Dzieje się tak dlatego, że w rozwoju zawodowym ustawicznie sprzedajemy własne umiejętności. Gdy umiejętności sprzedażowe są niskie, pojawia się frustracja i zaniżone poczucie własnej

wartości – bo nie dostajemy odpowiedniego wynagrodzenia w zamian za to co potrafimy. A sprzedajemy czas, doświadczenie, wiedzę... Warto zdawać sobie sprawę, że współczesne społeczeństwo jest tak skonstruowane, że jego podstawą są mechanizmy rynkowe, a fundamentem - umiejętności sprzedaży.

Sztuka odmawiania i radzenia sobie z odmowami

To jeden z fundamentów sprzedaży. Każdą odmowę, którą otrzymamy w życiu, potraktujmy jako naukę i wskazówkę co można zmienić. Odmawiając uczymy się dbać o siebie, swój czas i przestrzeń, a nasza wartość i pewność siebie wzrasta. Choćby po to warto się uczyć skutecznie sprzedawać.

NASZE UCZESTNICZKI:

Kolejna silna kobieta, u której wiele się zmieniło podczas trwania szkoleń to Pani Aldona z Miechowa. Aldona jest samotną matką, wychowującą dwójkę dzieci. Rozpocząła kurs świeżo po rozwodzie, w trudnej i niestabilnej sytuacji osobistej. Dodatkowo nie miała pracy. Już po pierwszym etapie szkolenia (moduł dotyczył rozmów handlowych) poszła na rozmowę kwalifikacyjną, w której poradziła sobie bardzo dobrze i dostała stanowisko handlowca z samochodem służbowym i dużym zakresem samodzielności w dużej firmie usługowej.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



AKADEMIA
KOMPETENCJI SPRZEDAŻOWYCH

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



NASZE UCZESTNICZKI:

Trzecia przedsiębiorcza kobieta uczestnicząca w szkoleniu – Asia z Kielc. Asia jest szalenie aktywną osobą – śpiewa w chórze, udziela się w społeczności lokalnej, jest radną, a prywatnie matką i żoną. Przyszła na kurs z ciekawości, bez większych oczekiwań. Wiedza, umiejętności i kontakty z innymi uczestnikami skłoniły ją do zmiany pracy – została menedżerem w dużej sieci hotelowej.

Cele

Nie da się nic sprzedać bez postawienia samemu sobie jasnych celów. Nie mieć celów, znaczy nie wiedzieć do czego się dąży i czego się chce. A tym samym przepuszczać życie przez palce. By postawić sobie realistyczne cele, trzeba oprzeć się na swoich mocnych stronach i uznać swoje słabości. Ten proces pomaga jaśniej spojrzeć na życie i czekające w nim wyzwania.

Profesjoniści sprzedaży

To ludzie, dla których codzienne sprzedawanie jest wyzwaniem i przygodą. Nie traktują tego działania jako nużące, nudne czy stresujące – wręcz przeciwnie – każdy nowy klient to okazja do twórczego, innowacyjnego działania, z wizją satysfakcji i radości z dobrze wykonanej pracy. Ruch, inicjatywa, proaktywność – to cechy tej postawy.

Uczymy inteligencji społecznej

Czyli po prostu wiedzy o ludziach. By dostać to, czego się chce (czyli dobrze sprzedać) warto wiedzieć jak najwięcej o drugiej stronie, czyli ludziach, którym sprzedajemy – oraz przede wszystkim o tym jaki jest mój osobisty rezonans – czyli jak ja wpływam na innych ludzi. Trzeba też nauczyć się cierpliwości i dobrych manier. Umiejętność sprzedaży jest taką samą umiejętnością jak każda inna, to znaczy, że nie jest wrodzona, można się jej nauczyć, a dzięki świadomości i praktyce – dojść do mistrzostwa. Większość z nas używa tej umiejętności tylko towarzysko, niektórzy zawodowo – ale każdy może ją rozwijać dla zwiększenia własnego dobrobytu. Osoby, dla których jest to narzędzie pracy, szczególnie o to dbają.

NASZE UCZESTNICZKI:

Dla Kasi, studentki z Andrychowa, marzeniem było znalezienie pracy na stanowisku przedstawiciela medycznego – było to zgodne z jej kierunkiem studiów i zainteresowaniami. Niestety nie udawało jej się to z powodu braku doświadczenia. Jak sama mówi szkolenie pomogło jej wiele sobie uświadomić. Dowiedzieć się wiele o sobie, swoich oczekiwaniach względem pracy i o podejściu do klienta. Obecnie Kasia jest zatrudniona na stanowisku młodszego handlowca w międzynarodowej firmie

