



*97 recomandari pentru calatoria ta
catre Succes*

Intrebarea pe care o adresez inainte de a incepe sa citesti este ce vrei sa fii mediocru sau de succes, sarac sau bogat?

Definitia succesului difera de la persoana la persoana, majoritatea cand vorbesc despre succes discuta despre bani, masini, case, in general avere. Altii considera succesul implinirea sufletasca sau ca sunt sanatosi. Multi canta saracia si o numesc virtute spunand ca sunt bogati sufleteste. Esecul insa este usor de definit si reprezinta incapacitatea unei persoane de a-si atinge obiectivele in viata indiferent care ar fi acestea. Desigur putem sa consideram ca un om fara obiective nu va avea esecuri, dar nici succes.

Acest ghid are insumate idei personale, dar si ideile unor mari autori din domeniul vanzarilor, dezvoltarii personale, coaching. Sunt ideile care pe mine m-au influentat si ajutat cel mai mult, sunt adaptate si transformate asa cum au fost intelese si aplicate de mine.

Aceste idei sunt adunate in mod special pentru vanzatori care vor sa se dezvolte si care cauta succesul si reprezinta doar o parte din intelepciunea multor carti adunate intr-una singura, fara a se limita insa la acestia. Ideal pentru toti cei care citesc aceste sfaturi este sa mearga mai departe si sa citeasca cartile acestor autori, blogurile personale, inregistrările video cu ei si desigur alti autori pe care-i considera utili. Acest material nu este un training, nu va dezvalui metode magice de a face vanzari, si nici nu va transforma peste noapte in cel mai bun vanzator. Multi au impresia ca stiu deja totul sau mai rau, citesc doar metode rapide de atingere obiective, de genul „Slabesti 10 kg in 7 zile”, „Cum sa devi milionar in 7 pasi”, „Cum sa devii cel mai bun vanzator in 10 zile” etc.

Adevarul este ca majoritatea celor care vor citi aceasta carte si altele asemanatoare nu vor aplica nimic din ele si in maxim 3 luni au uitat deja ce au citit aici, deci nu le va fi de niciun folos.

Daca stii ca esti o astfel de persoana sfatul meu este sa te opresti din citit si sa dai cartea altcuiva cadou, du-te mai bine cu prietenii la o bere, iesi in parc sau uita-te in continuare la televizor la stiri sau la un film, pentru ca aceasta carte nu te va ajuta cu nimic si nici o alta carte din lume. Poti juca mai bine la Loto, vei avea sanse mai mari de reusita.

Pentru a deveni un vanzator de succes este nevoie de dedicare, de investitie in tine insuti si de multa munca, fara de care nu cred ca o persoana poate creste. Doar simpla prezenta la cat mai multe traininguri nu va face din tine un mai bun vanzator. Este nevoie de o transformare completa a persoanei care isi doreste succesul. In orice stadiu ar fi economia unei tari, a unui continent intreg, indiferent ca este recesiune sau nu, de ce vor avea nevoie toate companiile din lume? De vanzatori. Si chiar de unii foarte buni. Un vanzator bun, chiar daca rata de somaj este 30%, va gasi usor de lucru, va castiga bine. Daca esti antreprenor trebuie sa stii sa vinzi, poti fi cel mai bun din domeniul tau, dar daca nu stii sa vinzi, cui ii vei livra produsele sau serviciile tale? Vrei sa te angajezi? O carte de vanzari te va ajuta cu siguranta, orice interviu este o vanzare - vanzarea persoanei tale, clientul este angajatorul tau, iar el are foarte multe oferte, de ce ar cumpara de la tine?

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

In fiecare zi, indiferent ca esti la birou, la scoala, acasa, vinzi si cumperi, inconstient faci acest lucru, dar o faci. Cauta acum pe internet „Top 10 carti de vanzari” si citeste cel putin doua. Orice carte ai alege te sfatuiesc nu doar sa o citesti , ci sa aplici ce citesti si reciteste pana intelegi cu adevarat . **Alege ce vrei sa devii, indiferent care este alegerea pe care o faci. Fii prezent in viata ta, asuma-ti deciziile luate!**

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

Constantin Iordache, 4Tree

1. **Crede in tine, crede ca poti realiza orice lucru iti pui in minte.**

Trebuie sa crezi in primul rand in tine, in produsele sau serviciile pe care le vinzi si trebuie sa crezi ca dupa ce clientul tau va achizitiona produsele /serviciile tale ii va fi si lui bine. Intrebare simpla: de ce crezi in tine, in produsele/serviciile tale sau in bunastarea data clientului? Daca tu nu crezi in tine de ce ar crede angajatorul tau, prietenii sau familia ta?

2. **Obiective.**

Stabileste ce doresti, si ce vei da in schimb (ce vei face pentru a atinge acel obiectiv, stabileste data pana la care vei indeplini obiectivul/ obiectivele, scrie toate aceste informatii pe o hartie si citeste-o din cand in cand. Majoritatea oamenilor nu au obiective, cei care le au sunt stabilite superficial: de genul vreau sa slabesc (fara a spune cat, pana cand, ce voi face in sensul acesta etc.). Diferenta majora dintre oamenii de succes si cei care au esuat este ca cei de succes au obiective, stiu unde vor sa ajunga, poate nu stiu cum vor ajunge acolo, dar au facut primul pas si cel mai important - au stabilit ce vor. Obiectivele trebuie sa fie SMART (Specific, Masurabil, Aplicabil, Relevant, incadrat in Timp).

Dorinta este punctul de plecare in orice realizare. Prima este dorinta de a avea ceva, de a face ceva sau de a detine un lucru, dupa care urmeaza actiunea.

3. **Imagineaza-ti cum ar fi daca...**

Imaginatia are un rol important in setarea si realizarea obiectivelor. Foloseste-ti imaginatia, insa nu ramane doar la vise. Succesul este limitat doar de **imaginatia noastra**. Imaginatia este foarte importanta si vizualizarea a ce ai putea sa fii, calatoria in timp in locul in care deja ai realizat obiectivul propus este o parte importanta in realizarea efectiva a obiectivelor tale.

4. **Gandeste.**

Fiecare persoana este dotata din nastere cu un creier, tocmai pentru a putea gandi singura fara ajutorul altora. Nu uita, esti o persoana inzestrata cu un creier, opreste-te si gandeste, programeaza-ti cel putin 15 minute de liniste in care sa gandesti in fiecare zi, opreste-te inainte de a lua o decizie, gandeste-te putin si apoi decide si mergi mai departe, nu lua decizii importante fara sa te gandesti inainte, acorda-ti timp si gandeste.

5. **Creierul – mintea - este cel mai de pret lucru pe care il poti detine vreodata.**

Creierul poate fi cea mai puternica arma din lume daca este folosit corect. Este bogatia ta cea mai de pret, atentie insa - ca si orice alt muschi si creierul trebuie antrenat, trebuie sa il duci la sala in fiecare zi pentru a arata ca Hercule, altfel ca orice muschi se atrofiaza si poate disparea in totalitate.

6. **Esti unic.**

Nu mai este nimeni ca tine, esti unic, asa ai fost creat indiferent ca ai un frate geaman, foloseste-ti unicitatea in favoarea ta. Desi sunt peste 7 miliarde de oameni pe pamant, nici unul nu se aseamana cu altul.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

7. **Ma plac asa cum sunt.**

Trebuie sa intelegi un lucru: daca tu nu esti impacat cu felul in care arati - (nu ma refer daca esti gras sau slab, pentru ca asta poti modifica cu vointa), cu culoarea pielii tale, cu forma nasului, cu inaltimea ta, cu culoarea parului, a ochilor, nu poti cere altora sa te placa. Nu exista studii care sa arate ca toate aceste lucruri pe care tocmai le-am enumerat au directa legatura cu succesul tau. Schimba-ti atitudinea fata de tine si si-o vor schimba si altii, nu este narcisism, dar macar o data pe zi spune-ti cat de special esti, cat de bun, genial, cat de frumos, destept, curajos esti. Spune-ti tie toate lucrurile frumoase pe care le stii despre tine.

8. **Idei.**

Noteaza-ti ideile. Este posibil ca una dintre ele la un moment dat sa valoreze un milion, creaza o lista in telefon pentru a scrie idei, majoritatea oamenilor ajunsi milionari nu au avut nimic inainte, au plecat de la o idee.

9. **Curaj.**

Trebuie sa ai curaj pentru a face toate aceste lucruri, curaj sa iti pui ideile in practica, curaj pentru a nu iti fie frica de esec, de ce va spune lumea, de ce vor spune ceilalti, curaj sa crezi in ideile tale, sa le pui in practica.

10. **Integritate.**

Desigur in ziua de azi sunt multe metode prin care poti avansa rapid si fara munca, poti insela, fura, poti vedea la televizor gramezi de astfel de oameni imbogatiti peste noapte prin diverse forme, insa scopul nu scuza mijloacele.

11. **Economiseste – Plateste-te primul!**

Prima plata pe care o faci dupa ce ai incasat castigurile tale lunare o vei face catre tine. Astfel te vei plati pentru serviciile aduse. Ideal ar fi sa economisesti 10% din tot ce castigi, si cum multi vor spune ca nu se poate, ca oricum castig prea putin si nu am ce economisi, sfatul meu este sa incepi cu 1% pana te obisnuiesti. Dupa sa treci la 2% si tot asa pana ajungi la 10%. Niciodata nu consuma mai mult decat castigi. Aloca sume din bugetul tau pentru haine, recreere/distractione. Desigur acest obicei iti poate asigura o suma importanta la finalul carierei tale mai ales daca incepi cat mai devreme. Daca insa iti doresti mai mult de la viata economisirea este primul pas.

12. **Investeste:**

Se spune ca saracii muncesc pentru banii, iar bogatii fac banii sa lucreze pentru ei. Atunci cand investesti trebuie sa o faci astfel incat bunurile achizitionate sa produca bani pentru tine, nu costuri. Cand te gandesti la averea sau la investitiile tale, trebuie sa te intrebi – „Daca de maine nu mai muncesc, cate zile investitiile mele imi pot sustine stilul de viata actual?”. Acele bunuri care produc bani pentru tine sunt cu adevarat valoroase, restul produc costuri. De obicei oamenii saraci muncesc toata viata pentru a-si plati datoriile catre banca, catre stat si pe ei ultimii, considerand ca daca au o casa deja sunt bogati. Mai mult, oamenii de succes achizitioneaza bunuri de lux dupa ce au devenit bogati, iar cei saraci inainte (incerca astfel sa arate ceea ce nu sunt). Ne miram cand in cartiere sarace vedem masini

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

foarte scumpe si nu intelegem cum desi locuieste intr-o grasoniera conduce un Mercedes sau alta masina de lux. Poti citi mai multe pe aceasta tema in R. Kiyosaky in „Tata bogat, Tata sarac.”

13. Creeaza spatiul perfect.

Acasa, la birou, inconjoara-te de oameni care sa-ti acorde suportul, care sa te ajute sa cresti si sa te dezvolti, sa-ti atingi obiectivele. Reorganizeaza-ti biroul, casa astfel incat sa te inspire, sa-ti stimuleze imaginatia.

14. Training – Invatare.

Carti, internet, Youtube etc. Ce carti ai citit, cate carti ai in biblioteca ta, cate CD-uri, cate articole ai citit despre vanzari in ultimul an? Te poti instrui si singur si cu bani putini. Majoritatea avem telefoane inteligente cu acces la Internet, avem sisteme de Bluetooth care interactioneaza cu sistem audio in masina. Majoritatea vanzatorilor au o masina si petrec minim o ora pe zi in acea masina. Intr-o saptamana sunt 5 ore, intr-o luna 20 ore, iar intr-un an 240 ore, adica 10 zile, 24/24 pe an minim in masina. Foloseste acest timp ascultand programe de training, Youtube este o resursa gratuita pe care o poti folosi, gasind aici tot ce iti trebuie pentru a creste in vanzari, d.e exemplu Multi au impresia ca ducandu-se la scoala, luand note mari, terminand un liceu si o facultate, deja stiu tot ce au nevoie sa fie orice in viata. Petru ei zilele de invatare s-au terminat si cand vor ajunge sa mai citeasca o carte va fi cand primul copil ajunge la scoala si trebuie sa faca temele si atunci observa ce greu este si ce diferit este fata de cand a facut el scoala. Scoala este buna daca vrei un job bun cu un salariu bun, daca vrei sa muncesti sa iti platesti creditul la banca pentru casa mult visata. Scoala in general formeaza mase, nu extreme, uniformizeaza gandirea, modul de actiune. Daca vrei mai mult trebuie sa faci mai mult, trebuie sa inveti si sa te instruiesti continuu.

15. Asuma-ti responsabilitatea.

Pentru orice rezultat, tu esti singurul responsabil pentru tot ceea ce ti se intampla sau nu se intampla. Tu este responsabil pentru esecurile sau reusitele tale.

16. Fii pozitiv.

Uneori egoist si ignora mediocrii, persoanele negative, cei care te descurajeaza, inconjoara-te de persoane pozitive, de succes, dezvoltata o atitudine deschisa.

17. Impinge-te singur de la spate.

Daca nu ai gasit pe altcineva care sa o faca pentru tine, tu esti cel care trebuie sa traga de tine, sa te motiveze, sa-ti masoare rezultatele.

18. Noroc.

„Norocul si-l face omul cu mana lui”, spunem noi romanii. Norocul nu are legatura cu succesul, este un element folosit de cei care pierd cand fac referinta la cei care castiga - au avut noroc mai mult ca noi sau si mai des am pierdut pentru ca ei si-au dorit mai mult victoria - desi este adevarat, unii o spun ca pe o scuza.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

19. Investeste timp si bani in lucruri care vor ajuta la succesul tau.

Oamenii cumpara lucruri de care nu au nevoie, pentru a impresiona alti oameni. Elimina costurile care nu te vor ajuta in dezvoltarea ta. Te vor ajuta doar in a-ti consuma energie, in a-ti crea probleme de sanatate si a-ti scurta viata. Gandeste-te cand cumperi lucruri cu ce vor ajuta la dezvoltarea si succesul tau si foarte important **cheltuie mai putin de cat veniturile tale.**

20. Dezvolta.

Fa cursuri in domeniul care iti place. Nu ma refer aici la vanzari neaparat, ci la orice alt domeniu care iti place si in care vrei sa te dezvolti - limbi straine, dans, lupte, orice sport, desen etc.

21. Cauta-ti un mentor sau un coach.

Cauta o persoana care sa te ajute in dezvoltarea ta - poate fi ori mentor, ori coach, ori ambele, o persoana care sa te ajute sa te vezi corect in oglinda.

22. Evita barfa, nu critica , nu justifica.

Le consider pe toate pierdere de timp si in plus alimenteaza creierul cu gandire negativa , consuma multa energie pe care corpul tau o putea folosi mult mai bine pentru dezvoltarea ta. Gandeste daca aceste lucruri ajuta sau nu in dezvoltarea ta. Preste-te din a face orice lucru care nu ajuta. Omul este o masinarie de inventat scuze, iar pentru orice esec intodeuna este pregatita din start o justificare.

23. Nu judeca.

Nici macar judecatorii nu au toate datele unei situatii cand judeca o speta , deci abtine-te de la a emite judecati si presupuneri.

24. Alege-ti gandurile.

Invata sa iti alegi gandurile, daca ce gandesti este in contradictie cu obiectivele tale, daca tu vrei sa fii pozitiv, dar ai des ganduri negative, este timpul sa faci o schimbare.

25. Nu te plange.

Tu esti singurul responsabil pentru viata ta - nu vecinii, colegii sau puterea divina. Plansul pe umarul unui prieten nu ajuta, poate doar la descarcarea de bagajul negativ, gasirea solutiilor ajuta in schimb foarte mult.

26. Priveste lucrurile prin prisma celuiilalt.

Pune-te in papucii lui si vezi daca mai are sens opinia ta, daca ce incerci sa ii vinzi are sens, daca tu ai cumpara, daca ai avea incredere sa cumperi.

27. Regrete.

Indiferent ce decizia ai luat, regretele si parerile de rau sau scuzele nu te ajuta cu nimic, daca lucrurile deja s-au intamplat, nu mai poti schimba nimic, poti doar sa inveti din ele.

28. Incerca pana vei reusi.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

Greselile/nereusitele sunt doar pasi in calea ta catre succes, odata stabilit un obiectiv rolul tau este sa incerci iarasi si iarasi pana reusesti.

29. Finalitate.

Majoritatea persoanelor incep mai multe proiecte in acelasi timp si nu termina niciunul, incep mai multe sarcini in acelasi timp fara sa termine una la finalul zilei. Incepe un singur proiect, o singura activitate, finalizeaz-o, si apoi incepe alta. Incepe cu sarcinile dificile dimineata la prima ora, nu le amana pana spre sfarsitul programului sau pana in ultima zi. Dupa o sarcina dificila finalizata te vei simti mai bine.

30. Eficienta.

Fa o lista dimineata inainte de a incepe ziua de lucru cu toate activitatile pe care vrei sa le faci in ziua respectiva sau pe care le ai de facut, stabileste prioritatile apoi din acea lista si ordinea in care sa incepi sarcinile. La final de zi revizuieste ce anume ai realizat din acea lista, ce nu ai realizat si de ce.

31. Nu renunta.

Una din principalele cauze ale insucesului este obiceiul de a renunta la cea mai mica infrangere –inainte de succes sunt multe infrangeri temporare.

„Don't Quit

When things go wrong as they sometimes will.

When the road you're trudging seems all up hill.

When funds are low and the debts are high.

And you want to smile, but you have to sigh.

When care is pressing you down a bit.

Rest, if you must, but don't you quit.

Life is queer with its twists and turns.

As everyone of us sometimes learns.

And many a failure turns about

When he might have won had he stuck it out:

Don't give up though the pace seems slow –

You may succeed with another blow.

Success is failure turned inside out –

The silver tint of the clouds of doubt.

And you never can tell how close you are.

It may be near when it seems so far:

So stick to the fight when you're hardest hit –

It's when things seem worst that you must not QUIT." *Lawrence J. Wilcox (1940-2010), Ottawa*

32. Fii cel mai bun.

Tata, mama, sora, frate, prieten, sot, angajat, coleg, subaltern, manager etc. - dupa care poti deveni cel mai bun in domeniul tau.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

33. **Obiceiuri sanatoase.**

Creeaza obiceiuri sanatoase - sportul dimineata, cititul sau trezitul devreme, mancarea sanatoasa pot deveni obiceiuri.

34. **Informeaza-te.**

In primul rand afla informatii despre prospectii tai sau cei cu care te intalnesti. Surse: internet, carti, furnizori, competitie, clientii lor, oameni pe care ii cunosti, angajatii lor, department de vanzari. Afla cat mai multe informatii poti din cat mai multe surse, afla informatii despre viitorul client de la furnizori actuali, aboneaza-te la situri de baze de date unde poti avea informatii financiare, date de contact. Informeaza-te cum se comporta cu angajatii lor, cum se comporta cu furnizorii, discuta cu acestia. E important sa-ti faci bine temele, mai ales cand pornesti la atac.

35. **Munceste.**

Cand altii inca dorm, tu munceste. Trezeste-te devreme si apuca-te de lucru de la prima ora. Citeste, fa sport, fara munca nimic nu este realizabil. Doar in telenovele si in reviste, emisiuni de can-can, li se arata romanilor cum poti face bani multi fara sa muncesti, cum fata saraca de la tara doar pentru ca este frumoasa si buna la suflet ajunge sa se marite cu cel mai bogat om de la oras. Atentie - chiar si in aceasta poveste fata aia saraca are ceva care vinde si isi foloseste atuul personal pentru a se vinde (frumoasa, inteligenta, pura, lucruri rar intalnite si atunci s-a diferentiat foarte bine de oferta de pe piata). Daca vrei succes, nu te mai uita la televizor si du-te sa faci ceva.

36. **Fii pregatit pentru succes.**

Avem exemple foarte multe in Romania de oameni care au castigat la loto si in 3-4 ani sunt din nou saraci, de fotbalisti care azi castiga 10.000 euro pe luna si maine mor saraci si singuri pentru ca au cheltuit tot ce au castigat si mai mult decat atat. Toti acesti oameni nu erau pregatiti pentru succes, nu au cautat experti care sa ii ajute, mintea lor nu a putut sa realizeze cat de bogati au devenit peste noapte, a refuzat sa conceapa acest lucru si ca atare a facut totul pentru a-l aduce pe individ in starea initiala. Foloseste-ti imaginatia si pregateste-te pentru succes. Imagineaza-ti cum va fi cand vei ajunge acolo, ce vei face, cum vei face.

37. **Risca.**

Cine nu risca, nu castiga. Trebuie sa stii cand sa-ti asumi riscuri, de exemplu: daca ai 1000 euro si ii depui la banca poti fi sigur ca peste 10 ani vor fi tot acolo, riscul este minim, insa si beneficiile vor fi minime, maxim 2% pe an in zilele noastre. Daca aceeasi suma o plasezi in fonduri mutuale poti obtine 5%, daca suma o plasezi in actiuni nu se stie cati poti castiga, poti insa sa pierzi suma aproape in totalitate. La fel poti lua cei 1000 si incepe o afacere proprie – castig nelimitat, pierdere maxima 1000 euro. In functie de ce iti doresti in viata poti sa-ti asumi riscuri sau nu. Poti risca cu un job nou, poti risca la o vanzare noua, dar aici discutam si de un risc controlat in care daca ai realizat corect pasul 34, decizia are risc foarte scazut.

38. **Foloseste timpul eficient.**

Evita sau opreste-te sa pierzi timpul privind la televizor, citind ziare si reviste de can-can, nici-un om de succes nu a realizat succesul facand aceste lucruri. Evita-le cat poti, incepe cate un pas, renunta la o ora

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

de televizor, elimina televizorul din dormitor, daca ai mai multe camere nu pune decat un televizor in camera de zi, nu mai plati abonamentul la cablu, renunta la a lua cel mai complet abonament cu toate filmele posibile, din banii aia cumperi o carte lunar. Daca te uiti la televizor minim o ora pe zi, intr-o saptamana sunt 7 ore, intr-o luna 30 ore, iar intr-un an 360 ore, adica 15 zile 24/24 pe an. Aduna cu cele 10 zile de mai devreme si o sa vezi ca ai castigat minim 25 zile de training pe an.

39. **Nu irosi timpul la birou.**

Daca esti fumator, vei pierde foarte mult timp, majoritatea firmelor nu au spatiu de fumat, deci vei pierde in medie 5 minute la fiecare tigara, daca fumezi 10 ai pierdut o ora si jumătate din timpul tau. Fa un calcul cat timp pierzi zilnic, saptamanal, lunar sau anual fumand.

40. **Nu intarzia la intalniri.**

Planifica-ti timpul in asa fel incat sa ajungi cu 10 minute inainte de orice intalnire, nu irosi timpul clientilor tai, lasandu-i sa te astepte.

41. **Timpul este limitat.**

Nu costa bani, nu se poate cumpara, iar tu nu ai nici macar 100 de ani la dispozitie sa faci tot ce iti doresti, traieste fiecare zi in acea zi fara sa gandesti la ieri sau maine. **Nu lasa pe maine ce poti face azi.**

42. **Rabdare.**

Trebuie sa ai rabdare, lucrurile nu se intampla peste noapte, Dumnezeu a creat lumea in 6 zile, nu intr-o secunda, nu vei deveni cel mai bun peste noapte, cum niciun sportiv nu devine performant imediat. In medie un sportiv de performanta din majoritatea sporturilor incepe antrenamente de mic ca sa aiba o sansa candva sa devina cel mai bun, si odata devenit cel mai bun tot trebuie sa se antreneze ca sa ramana la acelasi nivel de performanta sau sa-l depaseasca.

43. **Calm.**

Trebuie sa poti sa iti pastrezi calmul chiar daca ti se vorbeste urat cinci minute continuu, doar fiind calm poti lua decizii intelepte care te pot ajuta in atingerea obiectivelor tale. Nu lua decizii cand esti nervos, incearca sa pleci de la premisa ca toti oamenii pot fi prieteni cu tine.

44. **Meriti cele mai bune lucruri.**

Rasplateste-te cu lucruri de valoare pentru munca depusa, nu rasplati doar succesele, ci si activitatile efectuate indiferent de rezultat.

45. **Bogatia nu este rea.**

Sindromul impostorului - marea majoritate a oamenilor cred ca banii sunt un rau necesar, ca nu este bine sa ai bani multi si vorbesc despre cei cu multi bani ca fiind hoti, sarlatani, escroci, spunand ca saracia este o virtute, iar bogatia un pacat. Bogatii sunt prezentati ca cei rai, iar saracii ca cei buni in majoritatea povestilor. De mici suntem invatati ca banul este ochiul dracului, ca saracia este buna si doar asa poti avea sufletul curat, in aceste conditii reactiile majoritare sunt de inteles.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

Uita aceste lucruri si stabileste-ti obiective cat mai mari. Nu trebuie sa iti fie rusine daca ajungi sa castigi bine, gandeste ca daca tu castigi bine, prin vanzarea ta ai creat posibilitatea ca si altii la randul lor sa castige, prin faptul ca tu cheltuiesti aceste castiguri (haine, mancare, locuinta, servicii) dai de mancare si altor oameni care vor lucra pentru tine. In felul acesta ajuti la dezvoltarea societatii. Nu-i poti ajuta pe altii daca esti sarac.

46. **Doneaza.**

Doneaza un procent din castigurile tale lunare. Nu conteaza cauza, gaseste o cauza care sa iti placa si doneaza o parte din castigurile tale, alege tu procentul. Cu cat castigi mai mult, cu atat procentul ar trebui crescut. Dale Carnegie, de exemplu, nu a ramas in istorie pentru prosperitatea lui in afaceri, ci este cunoscut si astazi pentru activitatile filantropice, pentru cursurile si cartile scrise, pentru donatiile facute catre universitati pentru a sustine dezvoltarea.

47. **Nu lua lucrurile personal.**

Nu este totul despre tine. Invata sa vezi ca nu esti centrul universului si ca fara tine nu se mai invarte globul, esti doar o mica parte din maretia universului si iti garantez ca daca maine dispari nu se intampla nimic, lumea isi continua mersul.

48. **„Carpe diem, quam minimum credula postero” – Horace 23bc.**

Ziua de ieri a trecut, nu vad sensul in a te mai gandi la ea, o poti face daca vrei sa extragi ce ai facut bine si sa aplici la nesfarsit si sa observi lucrurile rele si sa nu le mai faci nicioadata. Ziua de maine inca nu a sosit, deci care este sensul sa te gandesti la ea. Ziua de astazi este cea mai importanta, si nu traduc carpe diem in traieste astazi, distreaza-te, mananca, bea si maine vedem noi ce mai facem. O traduc prin a da tot ce ai mai bun astazi indiferent unde esti - la serviciu, cu prietenii sau cu familia. Traieste fiecare clipa din viata ta, ia fiecare zi pe rand, nu amana lucruri pe care le poti face astazi pentru alta zi, sau pentru ani viitori.

49. **Zambeste, imbratiseaza, iubeste, sunt cele mai bune lucruri pe care le poti face pentru tine.**

Este asa simplu si atat de eficient atat pentru tine si psihicul tau cat si pentru cei cu care te intalnesti zilnic.

50. **Prieteni.**

Nu iti poti alege rudele, ele vin la pachet, insa iti poti alege prietenii. Daca imi spui cine sunt prietenii tai, iti pot spune cine esti tu. Ideal ar fi sa nu-ti alegi prieteni negativisti, plangaciosi, fara scop in viata. Tu iti poti alege care vor fi prietenii tai, aici nu conteaza cantitatea, ci calitatea lor, pe cati dintre ei ii poti suna la orice ora in orice zi sa te vezi cu ei.

51. **Alege-ti cu grija partenerul/a.**

Partenerul poate fi persoana care te poate ajuta sa cresti sau te poate influenta astfel incat sa fii un total esec. Ca si in cazul prietenilor alege-ti cu grija partenerul de viata, nu vrei sa regreti mai tarziu si nu cred ca orice persoana normala isi doreste esecul in loc de succes alegand o persoana nepotrivita. Stiu ca iubirea este oarba si multi ajung sa faca greseli majore in viata, insa daca ai respectat pasul dinainte si ai ales cu grija prieteni, atunci ii poti intreba si pe acestia care este opinia lor. Alege intept,

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

trebuie sa alegi pentru o viata intrega, gandeste-te bine: vei petrece 40-50 ani in medie cu acea persoana, fii bun cu tine si alege pe cineva cu care sa poti discuta si la 80 de ani ca la 30. Frumusetea este trecatoare, nu poti sa alegi partenerul doar pentru frumusete, daca vrei frumusete vesnica, nu te marita /insura. Este mai ieftin si mai etic sa schimbi partenerul/a odata la 10 ani luand de fiecare data un partener pe la 30 ani, frumos si fara prea multa minte si in felul asta vei fi sigur ca pana la batranete partenerul tau va fi frumos.

52. Stabileste echilibru intre familie si munca.

Fara echilibru nu poti avea succes, daca balanta este inclinata in oricare dintre parti vei ramane la un nivel normal ca orice alt om de pe planeta. O persoana de succes acasa este de succes si la birou si invers. O persoana cu o viata dezordonata si fara echilibru acasa cu greu poate fi o persoana de succes la birou.

53. Stabileste standard inalte.

Care la prima vedere par greu de realizat, dar niciodata obiective irealizabile, presupunand ca vrei sa cresti continuu. Pentru a te putea dezvolta standardele trebuie sa fie peste ce poti realiza acum.

54. Identifica-ti abilitatile, talentele personale.

Si foloseste-le cat mai eficient. Tu trebuie sa cunosti cel mai bine persoana ta - limitele si posibilitatile.

55. Fi sincer cu tine insuti.

Poti crede ca poti minti foarte bine, inasa daca ai calitatea aceasta nu cauta sa te minti chiar si pe tine, nu te va ajuta - cu cat esti mai sincer cu tine, cu atat ai sanse mai mari de crestere si de succes.

56. Ajuta.

Si pe altii fara sa ceri nimic in schimb, ajuta neconditionat. E foarte usor sa faci rau, dar sa faci bine este de nepretuit.

57. Nimic nu este gratuit.

Ce primesti gratuit nu are valoare si nimeni nu va da importanta lucrurilor gratuite - de la traininguri la echipamente de lucru, aminteste-ti ca cineva plateste pentru ele si orice lucru primit gratuit la un moment dat are un pret. Cate lucruri, servicii primesti in acest moment gratuit pentru care altcineva plateste? Daca nu ar mai fi gratuite cat ai plati pentru ele?

58. Plateste lucrurile pe care le folosesti.

Nu fii zgarcit, nu fura birotica de la birou, fa-ti un plan sa castigi foarte mult, vei fi mult mai motivat cand iti platesti singur lucrurile de care ai nevoie, este valabil si pentru programele de dezvoltare pe care ti le doresti.

59. Distreaza-te in timp ce muncesti.

Trebuie sa-ti placa ceea ce faci, sa faci totul cu drag, cu pasiune, cu entuziasm, altfel vei fi mereu nefericit si nici succes s-ar putea sa nu ajungi sa ai.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

Daca nu iti place ceea ce faci alege-ti o alta meserie, un alt domeniu, ideal este sa muncesti din placere.

60. **Accepta oamenii asa cum sunt.**

Nu esti Dumnezeu, nu incerca sa ii schimbi, fiecare are rostul lui in viata, trebuie sa existe oameni din fiecare categorie, altfel lumea nu ar fi in echilibru. Ganditi-va ce s-ar intampla daca toti am fi educati si instruiti, de exemplu. Nu ca ar fi ceva rau in asta, dar fizic nu cred ca este posibil.

61. **Fii propriul tau angajat.**

Fii antreprenor - priveste lucrurile ca si cum nu esti angajatul firmei tale, ci doar livrezi niste servicii pentru aceasta firma. Gandeste ca si cum firma X a externalizat departamentul vanzari catre tine, iar la final iti plateste serviciile prin factura lunara bazata pe ce ai livrat. Ce rezultate ai avea, cum ai reactiona atunci, care vor fi actiunile tale, verifica permanent daca sunt pozitii noi in compania pentru care lucrezi, daca poti sa livrezi altceva etc.

62. **Autopromovarea.**

Sunt printre primele cuvinte pe care i le spun unui nou angajat - nu astepta ca cineva sa-ti urmareasca activitatea zilnic si sa te vada in coltul tau cat de bine faci treaba, pentru ca nu pune nimeni cate o camera sau un alt om sa urmareasca activitatea fiecarui angajat. Am auzit destul de des exprimari de genul: „Eu nu sunt ca altii sa iti spun ce fac eu, ma astept ca tu sa vezi lucrurile bune pe care le fac pentru companie”. Stii cum suna asta?

Hai sa analizam putin un brand de mare valoare in top - Coca Cola- ati auzit vreodata ca cei de la Coca-Cola nu mai angajeaza marketing sau PR sau pozitii care tin de promovare produs sau comunicare, oare nu vedem zilnic reclame cu ei, internet, ziare, TV? Sunt un brand asa de cunoscut incat ai zice ca nu le mai trebuie autopromovare. Oare de ce nu spun si ei: „Suntem destul de cunoscuti pe piata, consumatorii nostri ne stiu, nu mai facem publicitate”. Esti asa de cunoscut in compania ta sau in segmentul tau de activitate? Esti Coca-Cola din firma ta sau din segmentul tau incat sa iti permiti sa nu te promovezi? Autopromovarea este buna mai ales daca ai cu ce.

63. **Cand ceva pare prea ieftin sa fie adevarat de regula vei avea o mare dezamagire.**

Nu fii zgarcit si nu te lasa atras de oferte ireale. Pe valea Oltului, de vreo 5 ani, pe unul din sensurile de mers, 90% din datele in care am trecut pe acolo am vazut o masina cu numar de Marea Britanie, Italia sau Germania, de obicei doua persoane - barbat si femeie, care simuleaza pana prostului (nu mai am combustibil) sau probleme la masina. Fac semne disperate ca cineva sa opreasca, iar cand opresti vor sa iti dea pentru maxim 100 de euro ori un Iphone, ori o camera video, care de regula valoreaza chiar si la mana a doua 300 euro. Nu stiu cati pica in capcana, dar banuiesc ca atat timp cat ei sunt tot acolo, inca le mai pica cate un doritor in plasa. Desigur telefonul nu este ceea ce pare sau ce iti ofera la schimb.

64. **Management.**

Planificare-organizare – Actiune-Control: cei patru pasi din management spun ca trebuie sa planifici dupa aceea sa iti organizezi resursele, urmeaza actiunea efectiva si la final control a ce ai livrat. Aplica pasii acestia si in vanzare, trebuie sa fii un bun manager pentru tine ca sa poti sa fii mai departe managerul altora. Toti cei patru pasi sunt importanti insa **Organizarea** pentru un vanzator sau orice alta

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

persoana este primordiala. Nu cred in dezordinea-organizata si cand cineva imi spune ca de pe un birou unde toate lucrurile sunt aruncate el gaseste foarte rapid lucrurile am tendinta sa nu prea cred si sa cred ca asa de organizata este si mintea respectivului. Cred in vanzatori foarte buni organizati, atenti la detalii.

65. **Brandul personal vinde.**

Construieste-ti imaginea de profesionist in domeniul tau si de expert, cere ajutor de la profesionisti, scrie articole in domeniu, fa-ti un blog, un site personal, scrie despre domeniul tau, ofera consultanta gratuita catre cat mai multe persoane. Fii un punct de resurse pentru altii. Incepe in acest moment o cautare pe Google - introdu numele tu si vezi rezultatele. Unde esti? Cat de usor te poate gasi cineva daca doreste serviciul/produsul tau? Ce vor gasi despre tine? Sunt informatii cu care te mandresti sau mai degraba vrei sa le ascunzi?

66. **Aspect exterior.**

Trebuie sa fii impecabil, trebuie sa arati succesul si sa se vada ca ai succes, un vanzator de succes trebuie sa detina minim trei costume impecabile de calitate, minim trei perechi de pantofi si minim sapte camasi, sapte cravate – cel putin una pentru fiecare zi, toate de calitate. Cumpara mai putin, dar de calitate, imaginea conteaza si la fel si prima impresie. Ideal ar fi sa ai minim cinci costume, unul pentru fiecare zi, cinci perechi de pantofi, un smoking pentru evenimente speciale. Cauta daca trebuie un consultant vestimentar si cere sfaturi astfel incat sa ai cele mai potrivite haine. Vezi care este cea mai buna frizerie din oras si fa-ti o programare, consulta-te cu ei si vezi care este tunsoarea care este potrivita pentru tine.

67. **Creeaza, aplica si imbunatateste continuu discursul tau de prezentare.**

Trebuie sa ai unul, trebuie sa exersezi modul de prezentare si ce anume prezinti celorlalti indiferent de situatie.

68. **Asculta.**

Ai doua urechi si o singura gura, am fost creati in asa fel incat sa ascultam mai mult decat vorbim, procentual trebuie sa ascultam 67% si sa vorbim 33% in orice discutie. Foloseste regula celor 3 secunde, lasa 3 secunde dupa ce ai impresia ca a spus ultimul cuvânt si doar dupa aceea vorbeste si tu. Stiu este greu, toti vrem sa vorbim cat mai mult despre noi, sa ne laudam cu ce masina sau jucarie am mai cumparat, sa aratam vecinilor, sa discutam cu colegii etc. In vanzari daca nu asculti oportunitatile vor trece pe langa tine cu viteza luminii fara macar sa realizezi. Ascultarea este o calitate care in opinia mea ar trebui sa fie materie de scoala alaturi de abilitatea de a pune intrebari. Daca lucrezi in vanzari si nu ai invatat despre ascultare si vrei sa-ti imbunatatesti gradul de reusita este unul din primii pasi pe care ii recomand.

69. **Intreaba.**

Alege intrebarile de succes, testeaza-le, nu pune intrebari absurde, vei primi raspunsuri care nu te vor ajuta. Trebuie sa ai intrebari castigatoare pentru urmatoarele categorii, intrebarile trebuie sa-l faca pe prospect sa gandeasca inainte de a da un raspuns. Atentie - o intrebare, un raspuns, o intrebare, un

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

raspuns, nu pune mai multe intrebari o singura data. Pe tema aceasta este mult de citit - domeniul care ofera cele mai multe informatii despre cum sa folosesti intrebarile este cel de coaching, deci nu cauta intrebari in cartile de vanzari, ci in cele de coaching. Sunt intrebari inchise (unde se poate raspunde da, nu sau fara prea multe cuvinte si intrebari deschise care lasa posibilitatea partenerului sa vorbeasca cat mai mult. Intrebarile deschise incep de regula cu: ce, unde cand, cum. Intrebarile au diferite roluri).

Exemple de intrebari:

- Ce anume cautati pentru...
- Ce ati gasit...
- Ce propuneti....
- Care a fost experienta dumneavoastra cu serviciile x sau produsele y
- Cum veti determina /calcula.....(calitatea serviciilor)
- Care este factorul decisiv in achizitia serviciilor...
- Ce v-a facut sa alegeti...
- Ce va place despre....
- Ce anume ati dori sa imbunatatiti...
- Ce anume vreti sa schimbam...
- Cum vor reactiona clientii dumneavoastra la...
- Ce face competitia dumneavoastra...
- Cat anume costa imaginea dumneavoastra, aveti un buget pentru anul acesta...
- Cat costa o ora de productie, si ce ar insemna sa fie oprita productia pentru o ora..
- Cum selectati
- Ce este mai important pentru dumneavoastra...
- Ce planuri aveti pentru...
-

70. Creeaza si ofera valoare.

Altfel este doar un pret. Foloseste-ti imaginatia, creativitatea si gaseste solutii la problemele clientilor tai astfel incat sa poti vinde valori, nu pret.

71. Egalitate.

Toate persoanele s-au nascut egale. Sfatul meu este sa tratezi toate persoanele cu care intri in contact in mod egal, cu zambetul pe buze si plecand de la premiza ca toti sunt clientii tai actuali sau viitori. O persoana care trateaza diferit un director general fata de un simplu angajat judecand doar dupa cartea de vizita, masina condusa sau alte aspecte, nu este un vanzator de succes. In plus nu stii niciodata cu cine vorbești, este posibil sa injuri astazi pe strada pe cineva care iti taie calea si maine sa-l intalnesti intr-o sala de intalniri, el fiind achizitorul principal, este posibil sa tratezi de sus un om mai prost imbracat si sa vezi dupa ce iti da cartea de vizita ca este General Manager, sau proprietarul afacerii. Eu personal port tricouri sau pantaloni scurți si sandale in weekend - ar trebui sa fi expert in haine sa stii marca sau sa fii atent la masina, este posibil sa ma intalnesti pe strada pe bicicleta etc.

72. Nu minti.

Sau duce in eroare prin omisiune anumite aspecte de interes pentru client, noi spunem minciuna are picioare scurte si mai devreme sau mai tarziu o minciuna se va afla. Imagineaza-ti ce se va intampla cand

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

clientul tau va afla ca a fost mintit, il vei pierde pe viata pe el, compania lui sau toate companiile in care acea persoana va lucra de-a lungul vietii. La fel de important - nu vinde prin omisiune, ascunzand sau nefiind foarte clar cu clientul tau despre modul de livrare, costurile de intretinere sau garantie etc., toate au acelasi efect negativ.

73. **Atentie la ce-si doresc clientii tai.**

Vanzari mai multe, productivitate mai mare, mai mult profit, imagine mai buna, mai multi clienti, angajati loiali, mai mult timp liber daca serviciile tale nu ii ajuta sa faca unul din lucrurile acestea, atunci nu ai valoare, esti doar pret.

74. **Nevoile clientului.**

Nu convinge clientii sa cumpere lucruri de care nu au nevoie doar pentru ca o poti face, determina nevoile clientului tau inainte de a propune orice solutie. In acest caz cea mai buna pozitie este cea de doctor. La doctor cand ajungi nu iti prescrie prima data reteta si vede daca totul este bine, doctorul te intreaba ce te doare, ce nu functioneaza, face teste de toate felurile, unele mai complicate decat altele si apoi pune un diagnostic, dupa care propune si metode de rezolvare a problemelor. Acelasi comportament trebuie sa il aiba si un vanzator in determinarea nevoilor.

75. **Atentie la detalii.**

Diavolul sta in micile detalii si poti pierde sau castiga un client doar daca faci diferenta prin aceste mici detalii.

76. **Anticipeaza obiectiile clientului.**

Tine de pregatire si de a te pune in locul celuilalt, vanzarea este un joc de sah - cu cat anticipezi mai multe mutari ale partnerului, cu atat esti mai aproape de succes.

77. **Relationare.**

Du-te acolo unde merg clientii tai - Camera de comert, evenimente create de reviste, ziare din domeniul financiar, cluburi, evenimente sportive, evenimente de binefacere, actiuni de voluntariat, asociatii profesionale, targuri, expozitii, sali de sport, evenimente pentru copii – petrece cel mai mult timp cu oameni pe care nu ii cunosti.

Mackay Maxim - Cum sa contruiești relatii

Mackay Maxim – Oamenii nu mai sunt straini odata ce i-ai cunoscut. Sfatul este sa ii cunosti inainte de a avea nevoie de ei.

Mackay Maxim – Daca toti cunoscutii tai sunt la fel nu este ok.

Mackay Maxim – In relationare esti atat de bun ca ce oferi in schimb.

Mackay Maxim – 2am este o ora nepotrivita sa-ti faci prieteni noi.

Mackay Maxim – Reteaua ta de cunostinte este cea mai buna, mai empatica, mai credibila reflexie a ta si a succesului tau.

Mackay Maxim – Daca ai construit relatii in ultimii 35 de ani in zone strategice de afaceri si segmente diferite poti deveni peste noapte un vanzator de succes.

Mackay Maxim – Multi vanzatori cred ca se pot baza doar pe farmecul personal.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

Mackay Maxim – Relationarea nu este un joc de cifre. Nu este despre cati oameni poti sa intalnesti, ci sa ai o lista de oameni pe care te poti baza.

Mackay Maxim – O persoana inteligenta nu este una care face putine greseli, ci una care invata cel mai mult din ele.

Mackay Maxim – Cand divinitatea ne inchide o usa cu siguranta deschide o fereastră.

Mackay Maxim – Nu poti fii tot timpul un expert. Nu poti cunoaste intotdeauna un expert. Poti sa angajezi oricand un expert.

Mackay Maxim – Cele mai bune relatii se vor dezvolta din ce faci tu cel mai bine.

Mackay Maxim – Pregateste-te sa castigi –pregateste-te sa uimesti!

Dig Your Well Before You're Thirsty **Harvey Mackay**

78. Discuta profit si productivitate - cum anume il poti ajuta pe clientul tau sa le creasca prin serviciile sau produsele tale.

Redu riscurile clientilor tai prin serviciile sau produsele tale , este o alta forma prin care poti ajuta clientii tai.

79. Descopera de ce un client ar cumpara produsul/serviciul tau.

Intreaba despre experientele trecute, despre nevoi , urgenta sa de cumparare.

80. Nu face presupuneri.

Cel mai mare dusman al tau sunt presupunerile de orice fel, intreaba, verifica informatia primita, fa cecetari, dar nu presupune si nu iti construi strategia pe presupuneri.

81. Competitie.

Nu vorbi de rau despre competitorii tai, nu ai de castigat nimic daca vorbesti despre ce fac rau, cum fac etc., daca nu ai nimic pozitiv de spus mai bine nu spune nimic despre ei.

82. Pretul.

Este ultimul lucru in agenda pe care sa il discuti, insa este foarte important si el este determinat de cat este dispus clientul sa plateasca pentru serviciile/produsele tale.

83. Afla cu cine te intalnesti.

Cine ia decizia sau care este grupul care va lua decizia, nu iti pierde timpul cu oameni care nu pot lua decizii, intreaba persoana cu care discuti. Care sunt pasii in luarea deciziei?

84. Umor.

Daca ii **faci sa rada** ii vei face sa cumpere, „Un om fara o fata zambitoare nu poate deschide un magazine, zambetul tau este mesagerul bunavointei tale” – Dale Carnegie.

85. Respecta opinia altora.

Nu spune niciodata „Este gresit!”, tu nu esti expert in toate si inclusiv tu poti gresi, fiecare dintre noi avem dreptul la o opinie.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

86. Promisiuni

Promite lucruri pe care le poti livra, asigura-te ca serviciile sunt livrate asa cum ai promis, nu face promisiuni cand esti bucuros, dar nici cand esti suparat, nu promite lucruri ce nu tin de tine , pentru care trebuie sa iei aprobari sau de care nu esti sigur ca se pot intampla.

87. Fii creativ.

Pentru a te diferentia si domina concurenta, observa , colecteaza idei, nu fii un mic robotel care face doar ce a fost programat sa faca, aminteste-ti de creierul tau, pune-l la munca, nu trebuie sa fii artist sa creezi ceva.

88. Oferă garanții.

In cazul in care produsul sau serviciul nu functioneaza asa cum ai descris, asigura-te ca nu are de suferit clientul tau.

89. Aduna recomandari.

Aduna garantii de la clienti actuali, ei pot vinde in locul tau. Pentru asta insa este nevoie sa faci lucrurile pe care le-ai promis si mai mult de atat, trebuie sa fii proactiv, trebuie sa iti ajuti clientii.

90. Dubleaza-ti rata de esec.

Esecul face parte din calea spre succes. Nu iti fie frica sa pierzi, face parte din joc, invata insa din esecurile tale, invata sa nu repeti aceeasi greseala de mai multe ori.

91. Masoara rezultatele.

Orice activitate care nu este masurata , sau care nu se cunoaste cum anume este de succes nu poate fi de succes , trebuie sa cunosti in fiecare zi unde esti fata de obiectivul propus, cat mai ai pana acolo si sa iei masuri in consecinta.

92. Lista de multumiri.

Creeaza-ti o lista si pune in ea toate lucrurile pentru care esti recunoscator pe care le ai deja, nu lua lucrurile si starea actuala ca un dat, sunt multe lucruri pe care tu le ai si altii ar dori sa le aiba inclusiv faptul ca poti citi , poti merge singur, sau auzi.

93. Mentine-ti corpul sanatos.

Un corp bolnav nu poate vinde nimic nimanui. Fa sport, mananca echilibrat, fara excese, ai grija ce manaci, cand manaci si unde mananci. Corpul tau este vehiculul cel mai de pret pe care il ai - daca nu ai grija de el in loc sa mergi cu el pana la 100 de ani, vei ajunge la o durata de viata mult mai mica. Medicina a avansat foarte mult, iar speranta medie de viata deja a ajuns la peste 70 ani. Daca vrei sa ai o viata peste medie trebuie sa treci la actiune si iti poti stabili usor un target de 80-90-100, depinde doar de tine.

Gandeste-te la corpul tau ca la o masina. Ea poate fi o masina chinezeasca de 3000 de euro sau un Mercedes de 200.000 euro. Depinde doar de tine ce masina esti sau vrei sa fii. Orice masina are nevoie de intretinere, de combustibil de calitate – mancare - cu cat combustibilul este mai de calitate, cu atat masina merge mai mult mai bine, mai cu viteza. Daca faci reviziile masinii la timp la service autorizat cu

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

piese de schimb originale, cu atat creste mai mult viata masinii. Gandeste-te ce masina esti, ce masina vrei sa fii, la ce service iti vei face mentenanta, ce combustibil folosesti, in ce garaj iti tii masina etc.

94. **Plan de pensionare.**

Atentie insa - cu cat traiesti mai mult, cu atat vei avea nevoie de mai multi bani dupa ce iesi la pensie. Nu poti munci la nesfarsit, asa ca asigura-te ca vei avea un trai decent, fara sa depinzi de nimeni pana in ultima zi de viata. Cumpara o asigurare de viata, stabileste-ti o pensie privata, investeste bani castigati, castiga mai mult, pe cat posibil.

95. **Atitudine**

Diferenta o poate face doar atitudinea, felul in care te vezi, felul in care gandesti cum te vezi pe tine insati, trebuie sa ai atitudinea de castigator, sa te gandesti ca deja vanzarea este facuta, sa gandesti ca nu exista sanse sa pierzi.

96. **Actioneaza.**

Nimic nu se intampla daca nu actionezi, universul, desi nu pare, se misca cu o viteza fantastica si nu are timp pentru indecisi. Actioneaza acum, fa acum lucrurile sa se intample. **“Cereți, și vi se va da; căutați și veți găsi; bateți, și vi se va deschide. Matei 7:7”**

97. **Vinde mai mult, castiga mai mult, economiseste mai mult, decide azi ce vrei sa faci si care sunt obiectivele tale.**

Sunt sunt 97 principii care te pot ajuta sa devii un vanzator bun, pentru a deveni cel mai bun vanzator ai nevoie de timp si invatare continua. Mai jos gaseti cativa scriitori de succes pe care ii recomand: Napoleon Hill, Dale Carnegie, Jeffrey Gittomer, Brian Tracy, Zig Ziglar.

Atentie in opinia mea vanzator este nu doar persoana care lucreaza in departamentul de vanzari sau relatii clienti, vanzator este oricare persoana ce doreste sa isi vanda serviciile/produsele, inclusiv acei oameni care doresc sa se angajeze, doresc sa schimbe locul de munca.

Ma gasesti aici: www.4tree.ro; costel@4tree.ro

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7



Dream BIG
Say Please and Thank you
Do YOUR BEST
Be Grateful
Chose to be **HAPPY**
Smile
Hug often
Offer to **HELP**
Sing Laugh Dance
Remember you are loved

Nothing is more priceless than time, so never waste this precious gift.
Live your dream life, the one You have deserved.
Whatever the mind can conceive and believe, it can achieve.

„Dream big and Grow” - Cereti, si vi se va da; cautati si veti gasi; bateti, si vi se va deschide. Matei 7:7

Constantin Iordache, 4Tree