

Vânzători de milioane de dolari

Nu este nevoie să te pricepi la oameni ca să îți dai seama că sunt deosebiți. Sunt zâmbitori, siguri pe ei și deschiși. Sunt bine îmbrăcați, îngrijiți și relaxați. Vorbesc cu degajare și nonșalanță, uneori un pic prea mult, dar ceilalți îi ascultă și se distrează copios de poveștile lor. Ba chiar îi invidiază pentru farmecul lor și pentru viața frumoasă pe care o au.

Dar, atunci când te uiți atent în ochii lor, vezi o altă imagine. Vezi povestea unor oameni maturiați de greutate, suferință și muncă grea. Vezi povestea vânzătorilor de milioane de dolari!

Vom cunoaște împreună câteva povești din viața unor vânzători de succes și poate vom învăța câte ceva din experiența lor.

I-am cunoscut în cursul celor 15 ani pe care i-am petrecut în vânzări și sunt mândru că mi-au fost colegi de firmă sau de "breaslă".

Numele lor și ale celorlalte persoane au fost schimbate pentru a asigura discreția asupra identității lor.

Vânzători de milioane de dolari

Numărul 2

"Îmbătrânesc într-un an cât alții în doi!"

Să spunem că îl cheamă **Gabi**.

Are 32 de ani și lucrează în vânzări de 10 ani. A fost vânzător la chioșcul de ziare, a fost ospătar (tot vânzare se poate numi), a fost agent imobiliar și, de 5 ani, lucrează pentru un concern internațional care vinde materiale de construcții. Este agent de vânzări. Are un salariu fix mediu, dar comisionul și bonusurile trimestriale îi aduc bani foarte buni.

Soția lui este director de producție la o companie de produse alimentare. Ea este foarte mândră de funcția ei, dar îi este rușine cu munca lui și, când se ceartă, ea îi reproșează că "nu a fost în stare să apuce și el un post de director". Ba chiar, atunci când se întâlnesc cu alți oameni, ea evită să spună cu ce se ocupă el. Și asta îl doare! Îl doare pentru că tot ceea ce au a fost cumpărat din comisioanele câștigate de el prin muncă cinstită și grea. Spre exemplu, anul trecut, în August, a încheiat un contract de 4.000.000 de euro. Cu comisionul, a achitat ultimile 4 rate de la casă și a dat



avansul pentru mașina de teren pe care ea și-a dorit-o atât de mult. A fost un contract de coșmar!

Prima ofertare s-a făcut în luna Iunie.

A fost un circ întreg. Cu oferte inițiale, cu calificare, cu schimbări de condiții, cu pile, cu primari implicați, cu furturi de documente din dosare și cu cadouri date de concurenți membrilor comisiei de licitație! A muncit 2 luni de zile "ca un câine". Grupul la care lucrează vrea ca totul să fie foarte corect și de aceea a trebuit să muncească de două ori mai mult decât concurenții lor și să facă totul corect și cinstit.

După 1.200 de pagini de documentație, 19 deplasări la sediul cumpărătorului (în alt județ - nu putem spune care) și 40 de nopți dormite într-un hotel mizerabil, a câștigat licitația.

Bucuria însă a fost de scurtă durată!

Întors acasă, și-a găsit soția nervoasă și pusă pe ceartă: "M-am săturat de munca asta a ta! Nu tu concediu, nu tu week-end-uri, nu tu ... În ultima lună ai dormit acasă numai 8 nopți. Crezi că o să-ți ridice statuie? ... Măcar de ți-ar mări salariul!" Și, în noaptea respectivă, deși a dormit acasă, a dormit singur.

A doua zi, la serviciu, în loc de felicitări, a primit vestea că unul dintre concurenți a făcut o reclamație la oficiul concurenței și că se va deschide o anchetă. În loc de sărbătorire și-a petrecut ziua cu avocatul companiei, revizuiind toate documentele, toate procedurile și analizând tot ce a făcut, pas cu pas. Totul părea în regulă.

Au urmat 5 zile de coșmar.

Anchete, interogatorii, declarații, alte declarații, procurori, amenințări și iar declarații. În fiecare seară, când se ducea la culcare, îi mulțumea lui Dumnezeu că are un patron care nu face nimic ilegal, altfel ... cine știe unde a fi ajuns.

După cele 5 zile de coșmar ancheta s-a încheiat. Ei au fost găsiți nevinovați și licitația a fost declarată valabilă. De bucurie, s-a dus la serviciul salarizare și a luat un avans de 1.000 de euro cu care a fugit la prima agenție de voiaj. A cumpărat 2 bilete de concediu: 7 zile în Antalya la un hotel de 5 stele, "all inclusive".

Cu biletele într-o mână și cu un buchet de flori în cealaltă s-a dus să își aștepte soția să iasă de la serviciu. A fost foarte bucuroasă. S-au sărutat. Au plâns de fericire și au încheiat seara ... foarte romantic.

Cum a fost în concediu?

Nu a avut noroc să afle. Chiar cu o zi înainte să plece au primit un fax din partea clientului. Îi invita la negocieri(!!!). "La negocieri!?!!"

Numai în România poți câștiga o licitație și apoi să fii invitat la negocieri. A trebuit să lase concediul și să se pregătească de "negocieri".

A încercat să își convingă șeful să trimită pe altcineva, dar nu a fost posibil. Întâi, pentru că el cunoștea cel mai bine situația, doi, pentru că ceilalți agenți "care ar putea face față" erau în concediu. Tot ce a obținut din partea șefului lui a fost "o mărire de comision". Acasă a încercat să îi explice soției, dar tot ce a obținut a fost: "Nu-ți pasă de mine... Să nu te mai vad ... Plec cu soră-mea în concediu..." și plecată a fost.

Negocierile au durat 1 zi. O zi în care l-au "frecat" mai rău decât în cele 5 zile de ancheta. Întâi au pretins că nu mai au toate documentele de la licitație fiindcă le-au pierdut cei cu ancheta. Deci, a trebuit să "revedă împreună" toate condițiile. A adus el un set de documente complete. Au pretins că trebuie verificate! Și l-au ținut 6 ore în sala de ședințe. Șase ore în care nu a putut nici să se ducă la toaletă de teamă să nu dispară iar documente din dosar. Șase ore în care cei care "verificau" documentele (și, evident, aveau ca obiectiv să îl "demoralizeze") au făcut numai comentarii de genul: "Cei de la X ne dădeau o concentrație mai bună la materialul ăsta. O să-i semnalizez asta domnului director." sau își spuneau unul altuia "Fii atent aici! Când o vedea asta șeful sigur va cere anularea licitației!". Șase ore în care cei care au verificat documentele au fumat ca niște turci fără să aerisească sala. Iar, când nu au mai putut nici ei să stea în sală, au ieșit "în pauză" și au trimis alți colegi să le țină locul.

Pe la ora 15, s-au terminat verificările și în sală au apărut 2 fete tinere care au făcut curat, au deschis geamurile să se aerisească și l-au întrebat dacă îl pot servi cu ceva. A cerut un pahar cu apă și o cafea cu mult zahăr. Erau foarte drăguțe și tare amabile. L-au întrebat dacă a fost la masă, la prânz. Când au auzit că nu a fost au părut tare îngrijorate: "Cum? ... N-ați mâncat? Probabil că vă este tare foame. Nu este bine să stați așa. O să vă aducem și niște biscuiți să ronțăiți totuși ceva." și au plecat.

După vre-o 20 de minute, chiar când se pregătea să iasă să caute o toaletă, în sală a intrat un individ agitat care i-a zis "Vedeți că vine domn director! Aveți grijă!" și a ieșit grăbit.

După alte 20 de minute în care nu a venit nimeni, în sală au intrat 3 indivizi îmbrăcați la costum. Doi aveau fețele încruntate și "foarte preocupate", al treilea era relaxat și zâmbitor. Cei doi s-au prezentat ca avocați ai companiei și cel zâmbitor s-a prezentat ca "asistentul personal" al domnului director.

Și a reînceput cirul!

"Domnul director mai întârzie, dar noi putem începe și, când avem ceva stabilit, îl putem chema. OK? Până atunci, haideți să ne explicați și nouă cum ați ajuns la acest preț. Vă întreb de preț pentru că este enorm..." Primul lui impuls a fost să le spună că "prețul a fost stabilit prin licitație și deci nu aveam ce discuta", dar și-a dat seama că nu este decât o obiecție falsă. Cei doi, avocați fiind, știau și ei acest lucru. Deci nu prețul îi interesa. Iar dacă s-ar fi certat cu ei, le-ar fi făcut jocul.

Așa că trebuia să își păstreze calmul. A rezistat 7 ore, va mai rezista și în continuare. Deci, zâmbetul pe buze și: "În calculul prețului am considerat ...".

Cât timp a explicat, i-a urmărit atent pe cei trei. Unul dintre "avocați" se pricepea foarte bine la materiale de construcții și punea întrebări foarte tehnice. Probabil că nu era avocat. Iar celălalt nici nu asculta ce vorbește el. Ba chiar s-a uitat la ceas de 2-3 ori. Semn bun: însemna că timpul se scurge în favoarea lui. Ca urmare, a început să lungească și mai tare explicațiile tehnice. Al treilea, "asistentul", îi lua des partea sau îl aproba. Evident juca rolul "băiatului bun" și își pregătea terenul pentru viitoarele manevre. După "explicarea prețului" s-a trecut la "termenul de livrare", apoi la "granulozitatea unor materiale", apoi la "locul livrărilor", apoi la ... alte prostii.

Un singur lucru a fost sărit! Și Gabi la observat imediat: "termenul de plată". Nu au ridicat problema termenului de plată. Probabil că asta era: făcuseră licitație, declaraseră un câștigător și, conform legii, "procesul verbal ține loc de precontract", adică îl obligă pe furnizor, dar și pe cumpărător. Dar ei nu aveau banii ... și probabil că nici nu-i vor avea până la termenul stipulat în contract. Pe de altă parte, probabil că au deja niște termene de respectat, la rândul lor, și au nevoie disperată de materialele de construcții. Asta era! Au făcut tot acest circ pentru a obține un alt termen de plată decât cel stipulat în documentele licitației.

"Excelent! Acum știu ce jucăm!" și-a spus Gabi în minte și a ... continuat jocul lor.

Cum discuția începuse să lăncezească, "asistentul" s-a ridicat zâmbind și l-a întrebat cu candoare: "Nu serviți nimic? O cafea? Un ceai? Ceva ...". Era a doua oară când auzea întrebarea asta și a zâmbit. Cu vreo două ore în urmă fetele care făceau curat îi promisese că cafea, apă, biscuiți etc. Probabil că nici de data asta nu va primi nimic. "Da. Aș dori niște apă plată." a spus și a continuat să zâmbească. Îl ustura gâtul, îi ardeau buzele, simțea o durere ascuțită în stomac și o puternică presiune în vezică. Gândurile deja îi zburau către sticla de Cola rece pe care o să o bea când va ieși din clădire și către soția lui care plecase în concediu fără să își ia "La revedere". "Oare cum o fi ajuns?". Nici la mobil nu a vrut să îi răspundă. O să o sune iar când iese de aici și dacă nu răspunde o să o sune la hotel și o să îi lase un mesaj. "Oare cum arată hotelul? Dar marea?..."



Reveria de câteva secunde i-a fost întreruptă de intrarea în camera de negociere a uneia dintre fetele care făcuseră curat cu câteva ore mai devreme. "Ne scuzați, noi pregătisem ceva pentru domnul dar am văzut că lucrați și nu am îndrăznit să vă mai deranjăm. Am adus cafeau cu mult zahăr, cum ați spus, apa și niște plăcintă cu mere. Păcat că s-a răcit cafeaua."

Paharul cu apă era murdar și avea o ușoară urmă de ruj pe buze. Dar cana de cafea părea mai în regulă. Așa că s-a hotărât să ia o gură de cafea. A dus cana la buze și a mirosit cafeaua. Mirosea bine. A luat o gură mică. Și ... rahat!!!!. Nu avea nici un pic de zahăr! Era amară ... ca fierea. Cei trei îi urmăreau atent reacțiile. Deci știau care este treaba cu cafeaua. Nu le va da satisfacție! "Excelentă cafeaua.", "Dacă îi mai trebuie ceva să ne spuneți." a sărit, amabil, băiatul bun. "Nu. Este ok. Aveam nevoie de o cafea amară ca să mă mai învioriez.", "Nu gustați și plăcinta? Este de casă ..."

În toiu "amabilităților" s-a deschis ușa și a intrat domnul director. Îl cunoștea încă din timpul licitației.

"Bună seara, domnule Gabi! Ne întâlnim iar, nu-i așa?", "Da domnule X. Și vă mulțumesc mult pentru faptul că ați ales să lucrați cu noi." "Stai ușurel, domnu' Gabi. Nu te grăbi! Încă nu am ales nimic. Mai mult, echipa mi-a zis că prețul nu este justificat, că ne-ați păcălit la concentrație și că sunt câteva neconcordanțe între documente. Ce aveți de spus?" Aha! Deci directorul era băiatul rău și asistentul va fi băiatul bun. Și.. iată-l că își face numărul. Înainte ca Gabi să răspundă, domnul "asistent" își începe discursul: "Domnule director, dacă-mi permiteți, ... Referitor la neconcordanțe... Toate actele au fost în regulă și asta mulțumită domnului Gabi care a adus un set de copii și ni le-a oferit". Directorul pare surprins de intervenția "asistentului" și chiar enervat. "Da? ... Bine... Deci putem trece la preț. Ce ofertă ne puteți face, domnule Gabi?". "După cum știți, domnule director, noi am calculat prețul ..." și discuțiile au reînceput. De data aceasta furtunos, cu țipete, cu pumnul în masă, cu documente aruncate pe jos... cu tot tacâmul. Domnul director a dat o reprezentare "de zile mari" pe care a încheiat-o cu "Numai probleme am avut din cauza voastră! M-am săturat. Este ora 10 noaptea și eu pierd vremea cu tine. Punct. Nu mai facem nici o afacere. Pa!" Și a ieșit furtunos din cameră trântind ușa. Asistentul s-a ridicat și a fugit după el, în timp ce, cei doi avocați, au început să își strângă, încet, lucrurile de pe masă.

Gabi știa că jocul nu s-a terminat, dar ... a început și el să își strângă lucrurile de pe masă și să le pună în servietă. Chiar în clipa în care s-a ridicat în picioare a intrat "asistentul": "Stați un pic, domnu' Gabi. Este păcat domnule să se piardă atâta muncă... Stați o clipă că mai vorbesc eu cu el. Dar ajutați-mă și dumneavoastră cu ceva.", "Adică?" "Nu știu... Nu ați lăsat nimic la preț, nu ați vrut să ne livrați în mai multe locuri, nu ați vrut să ne dați nimic. Normal că domnul director s-a enervat și zice că îl luați de prost... Dați-mi un semn că doriți să negociați ceva și îl rog eu să vină înapoi.", "Nu știu ce aş putea negocia. Credeam că totul este clar. Ce îmi sugerați?", "Eu nu mă pricep. Trebuie să vadă și dânsul puțină flexibilitate Dați-i orice. Ceva minor. Un termen de plată, orice." Fața lui Gabi a radiat de bucurie și nu și-a putut stăpâni zâmbetul. Avusese dreptate! Vroiau cu disperare un termen de plată mai lung, altfel erau "mâncăți". Era momentul să joace cartea decisivă!

"OK! Spune-i șefului tău că prelungesc termenul de plată cu trei luni, dacă acceptați un tarif cu 4% mai mare. Aștept un răspuns de Da sau Nu. Fără alte discuții."

Cei trei s-au schimbat la față. Este clar că nu le venea să creadă ce au auzit. "Asistentul" a mai încercat să zică ceva, dar privirea lui Gabi i-a dat de înțeles că nu era loc de comentarii. "Mă ... Mă duc să întreb." a mai zis și a ieșit pe ușă.

S-a întors după câteva minute. Era palid și evident obosit. "Răspunsul este Da! Trimiteți contractul prin curier și îl va semna. Bună seara!" și a ieșit. Ceilalți doi au dat noroc cu el, i-au urat și ei "Bună seara" și au ieșit în liniște din sală.

Lui Gabi îi venea să zburde!

Era ceasul 10.30 noaptea. Era în sala asta de 13 ore și 30 de minute. Rezistase ca un erou! Mai mult! Obținuse un preț mai mare contra ceva ce, oricum, ar fi dat pe degeaba, fiindcă era conștient că dacă nu le-ar fi dat un termen de plată mai bun clienții nu ar fi putut să susțină contractul și afacerea ar fi căzut total. Merita o recompensă! "O bucată de plăcintă cu mere!" A apucat plăcinta cu 2 degete și a băgat-o pe toată în gură. A mestecat-o în liniște. Și-a luat geanta și a ieșit din sală.

Pe hol îl aștepta o doamnă care l-a condus către ieșire. Holurile companiei erau pusti. Lumea plecase de mult acasă. Undeva, într-un birou se auzea un fax.

Ajuns în curte s-a oprit o secundă să își amintească unde și-a lăsat mașina. A văzut-o! S-a urcat și a pornit motorul. Deja gândul lui era la camera de hotel (care acum i se părea chiar primitoare) și la mesajul pe care o să i-l trimită soției.

"Oare cum o fi în Antalia? Măine sun la firmă, le transmit vestea, apoi mă duc la prima agenție de voiaj. Dacă am noroc, prind și eu 2-3 zile cu ea, în Antalia. Doamne... abia aștept. Am mare nevoie de un mic concediu. Simt că îmbătrânesc, într-un an, câți alții în doi! Uite și hotelul. Doamne ce sete îmi este. Plăcinta aia era cam ciudată. Și ne-au spus la Academie să nu mâncăm ce ne oferă clienții în timpul negocierii. Poate mă deranjez iar la stomac. Da' ... merită. Azi am câștigat 32.000 de euro."

Accelera®
**Însoțim profesioniștii
pe drumul către cele mai
ambicioase obiective!**