

## ЦЕЛЬ – ВЕРШИНА ПИРАМИДЫ

Всем нам предоставлены два жизненно важных ресурса – время и энергия.

Некоторые люди используют эти ресурсы лучше, чем их коллеги. Как показано на рисунке ниже, люди могут использовать время и энергию для достижения трех целей: 1) удержаться на плато минимальных потребностей; 2) преодолеть некую трудность, чтобы чуть-чуть улучшить свою жизнь; 3) выйти на вершину творчества для достижения максимального удовлетворения от жизни.



Когда мы находимся на плато минимальных потребностей, мы используем время и нашу энергию, чтобы сохранить стабильность, чтобы избежать болезненных и тяжелых потрясений, или зачастую, чтобы справиться с однообразием нашей скучной жизни. Очень часто в этой ситуации люди переживают неврозы, депрессию, уходят в себя, иногда бурно выражают свои чувства, огорчая свое окружение. Другими словами, в такой ситуации мы ощущаем себя жертвой, потерявшей контроль над жизнью.

Набор наших поведенческих действий состоит из защитных, спасительных форм выживания. Главный фокус внимания обращен на себя и наполнен защитной функцией. Наверное, уже можно легко предположить, что в любой профессии

маловероятно ожидать особого успеха от сотрудника в таком состоянии.

При некотором увеличении концентрации энергии на решении возникших проблем, эффективность увеличивается. Люди становятся менее напряженными, менее эгоцентричными и более расположенными к другим людям. Мы способны сконцентрироваться на помощи и другим людям, поскольку менее погружены в свои проблемы. Таким образом, мы сможем лучше отвечать потребностям своих коллеги и клиентов. Любой сотрудник, предоставляющий какие-либо услуги, должен находиться минимум на этом плато.

Когда мы оказываемся на вершине творчества, у нас появляются возможности превзойти самого себя. Фокус внимания направлен не на себя, а во вне. Мы способны использовать время и энергию для выхода на непостижимые результаты. Другими словами, мы полностью контролируем себя и взаимодействие с коллегами и клиентами. Чем выше мы движемся по Пирамиде, тем больше энергии у нас появляется для достижения исключительных результатов. Именно здесь человеку легко направлять креативную энергию на продуктивное взаимодействие с другими людьми, а не на защиту самого себя.

По идеальному сценарию результативный менеджер по продажам должен быть уверенным, креативным и находиться на вершине Пирамиды. Чтобы добиться этого мы должны осмыслить свои психологические установки и взять под контроль свои чувства. Менеджер по продажам может пребывать во власти негативной внутренней речи: « Я должен продавать что-то, во что я сам не верю. Я не в достаточной степени владею искусством продажи. Если клиент мне откажет, то это будет конец света». После перенастройки внутренней речи мы сможем проанализировать четыре препятствия на пути к нашей

продаже: 1)У клиента нет ДОВЕРИЯ к нам, 2)нет ПОТРЕБНОСТИ, 3)он не видит ЦЕННОСТИ в нашем предложении, 4)у него нет УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ от взаимодействия с нами.

Искусство продажи состоит в положительном изменении этих возможных препятствий в голове у клиента.

Чтобы успешно пользоваться технологией консультативных продаж, вам нужно быть не просто самим собой, а самой лучшей версией самого себя. Достигнув вершины Пирамиды, менеджер по продаже демонстрирует признаки креативного и зрелого специалиста.

Расшифровка данных признаков следующая:

- Гибкость – сотрудник готов рассматривать различные варианты решения для клиента, способен их грамотно конструировать
- Открытость к знаниям- компетентный сотрудник, проявляющий тягу к новым знаниям, не боится изменений
- Эмпатичность – сотрудник, который хорошо понимает чувства и эмоции других
- Нацеленность на результат – сотрудник, концентрирующийся на достижении цели и готовый преодолевать трудности на этом пути.
- Взвешенная эмоциональность – юношеский задор и позитивный настрой
- Любознательность – сотрудник, не боящийся задавать вопросы и искать наилучшие решения.
- Вера в себя и свои возможности – сотрудник, которому нравится то, чем он занимается, и готовый к постоянному самосовершенствованию.

Это были характеристики наилучшего менеджера по продажам. Они же присущи лучшему сотруднику на любой позиции, потому что это – характеристики креативного, зрелого человека.

Консультативный подход в продажах – это философия и система, построенная на зрелости. Зрелость помогает нам в

продажах, но вознаграждение гораздо большее, чем деньги и признание. Это в первую очередь, наш профессиональный рост и реализация всех наших талантов.

Не останавливайтесь у подножия. Соберитесь с силами и целенаправленно двигайтесь на вершину.