

2

Skąd mam wiedzieć, czy nadaję się na przedstawiciela

To dobre pytanie. Rzeczywiście, skoro nigdy tego nie robiłem, to skąd mogę wiedzieć, czy to praca dla mnie. Oto kilka cech charakteru i zachowań, które mogą świadczyć, że masz zadatki na dobrego PH:

- **łatwo nawiązujesz kontakty** – nie masz oporu przed zagajeniem rozmowy z nieznaną osobą, a często nawet sam inicjujesz kontakty;
- **masz łatwość i lekkość rozmowy** na różne tematy, nie tylko te, o których Ty chcesz rozmawiać;
- **wyrażasz się jasno i precyzyjnie** – można to poznać po tym, że stosunkowo rzadko ludzie pytają Cię: „o co chodzi?”, „nie rozumiem, o co biega”, a gdy komuś coś tłumaczysz, rozumie on to bez dopytywania;
- **ludzie łatwo „kupują” Twoje pomysły** – gdy coś proponujesz, znajomi to akceptują. A nawet gdy pojawia się opór lub wątpliwości, potrafisz znaleźć argumenty, którymi przekonasz daną osobę;
- **potrafisz słuchać** – umiejętność słuchania jest w pracy PH rzeczą niezbędną, o czym osoby spoza tego zawodu nie mają pojęcia. Właśnie dlatego mitem jest zdanie ze wstępu książki, że jeżeli jesteś wygadany, to możesz być przedstawicielem. W rzeczywistości prawda jest następująca: dobrze jest umieć się wysławiać i „mieć gadane”, ale przede wszystkim trzeba wiedzieć, O CZYM mówić.

Różni klienci mają różne potrzeby i warto mówić tylko o tym, co jest dla danej osoby istotne. Pamiętaj: szanuj swój czas i gardło;

- **jesteś przedsiębiorczy** – kiedy pojawia się nieoczekiwana sytuacja, szybko się w niej odnajdujesz, przystosowujesz i zaczynasz działać. Nie marudzisz, nie biadolisz, że „miało być inaczej” i że „przecież zaplanowałem”, tylko zmieniasz swoje podejście i postępujesz tak, by osiągnąć swój cel. Wokół Ciebie są LUDZIE, a to istoty, z którymi ZAWSZE można negocjować, które o wszystko można poprosić (najwyżej powiedzą „nie”) i wszystko zaproponować. A zatem nie ma dla Ciebie sytuacji bez wyjścia. Walczysz do końca i znajdujesz rozwiązania;
- **jesteś optymistą** – według popularnej definicji optymistą to taki gość, który zawsze widzi pół szklanki pełne, a nie puste. I coś w tym jest. W prawie każdym aspekcie życia bywają rzeczy negatywne, jak i pozytywne. Optymista potrafi dostrzec te drugie, a mądry optymista – zarówno rzeczy pozytywne, jak i negatywne! Czy warto być optymistą? Zdecydowanie tak! Optymistom łatwiej jest żyć: nie zamartwiają się tym, na co nie mają wpływu i zauważają szanse, które pesymistom bezpowrotnie umykają;
- **lubisz sprzedawać** – „kręci” Cię, gdy namawiasz kogoś do zakupu towaru, czujesz przyjemny dreszcz podniecenia, gdy negocjujesz warunki lub zachęcasz do wypróbowania rzeczy czy usługi;
- **masz wycucie biznesu** – pozwoli Ci ono powiedzieć STOP, gdy zagalopujesz się w negocjacjach z klientem i będziesz chciał oddać mu swoją marżę. Umiesz policzyć swój zysk, porównać z poniesionymi kosztami i pilnować, by koszty nie przewyższyły zysków. I druga prawidłowość – na biznes patrzysz długoterminowo: czasami warto zainwestować, a czasami trzeba powiedzieć klientowi „NIE” i stracić chwilowy zysk, a zyskać szacunek i przyszłe korzyści. Mam tu na myśli sytuację, gdy np. kierownik sklepu stawia przedstawicielowi warunek: *„zapłacisz mi opłatę (np. 1000 zł miesięcznie) za to, że Twoje produkty będą w sprzedaży w moim sklepie*