



## Îți cunoști abilitățile și potențialul?



Astazi iti voi povesti **cand** si **cum** am luat contact cu termenul *“om de vanzari”* si cum m-am transformat eu insumi, in timp, mergand pe drumul ascendent care m-a adus intr-o pozitie de top.

Sper sa te ajute si sa te inspire povestea mea personala atunci cand ti se vor ivi oportunitati catre un alt mod de viata.

### Eu, facut pentru asta?

Prin anul 1995, m-a abordat un prieten intr-un mod care m-a socat. Mi-a spus direct: *Vino cu mine in vanzari! Piata are un potential imens, este la inceput, iar tu esti facut pentru asta.*

Am ras. I-am zis ca am deja cativa ani de cand terminasem scoala, un birou caldut, colegi care ma indragesc, oameni care ma respecta, o **imagine de invidiat** in ochii altora, un salariu ok si ca ma cunosc pe nume mii de oameni din firma ....

Acum, cand imi amintesc, parca retraiesc acele momente si ma cuprinde frigul acelor zile, la propriu. Era sfarsit de octombrie, cu ploaie marunta si vant rece, cum sa ma fi imaginat pe teren, sa fac .... vanzari?! Ce motiv sa fi avut **sa las tot confortul**, de altfel stare pe care mi-o dorisem si pentru care luptasem atat? Nici unul. I-am zis: *De aici imi doresc sa ies la pensie* si am incheiat discutia.

### Incepeam sa fac diferenta.

Prietenul meu n-a mai insistat, insa din cand in cand imi vorbea de castigul lui. Pornise de la jumatate din cat castigam eu, in 6 luni m-a egalat, iar dupa un an avea un castig cu 40% mai mare decat al meu, care...inghetase in toata perioada aceea.

Asa au trecut doi ani in care am refuzat propunerile lui dar am inceput sa-mi pun primele intrebari. Ma consideram curajos, dar resimteam teama de necunoscut. Incepusem sa ma gandesc la dezvoltare in cadrul confortabil in care evoluam. Am



acumulat multa informatie. Am trecut prin diverse departamente, de la Resurse Umane si Normarea muncii, pina la Tehnic, Salarizare si IT. Eram "ucenicul" favorit prin toate birourile. Oameni aproape de varsta pensionarii cautau inlocuitori, iar eu traiam bucuria de a avea toate acele oportunitati de a invata de la ei. Munceam cu indarjire ore suplimentare, fara a avea pretentia sa-mi fie rasplatit efortul.

### **Simteam ca e necesara schimbarea.**

Dupa doi ani, mi-am luat inima in dinti si mi-am prezentat demisia. Seful de atunci m-a privit stupefiat, cu ochii mariti de uimire si, intr-un acces de furie, mi-a rupt demisia trimitandu-ma .... sa-mi bag mintile in cap.

Am scris o alta demisie cu care m-am prezentat la directorul general, insa acesta mi-a cerut semnatura sefului direct, inchizand astfel discutia. Am plecat trantind usa, dezamagit, insa ferm in a-i transmite ca nu avea nimeni vreun drept de a ma tine in firma. Mai tarziu, am regretat gestul pentru ca .... nu ma caracteriza. Parintii mei ma educasera in spiritul respectului pentru sefi si ierarhii, imi amintesc si acum vorbele tatalui meu *Ierarhia trebuie respectata, altfel ajungem la anarhie.*

Cu tot regretul, vroiam schimbarea.

### **Se intrezarea ..... luminata.**

Curand, apoi, am fost chemat de catre directorul general, in prezenta sefului meu direct. Ma priveau amandoi cu amestec de nedumerire si compasiune, incercand sa-mi dea sfaturi – atunci ma gandeam ca incercau sa ma manipuleze, acum, insa, cred ca vroiau sa ma influenteze. Dupa jumatate de ora de interogatoriu, mi-au semnat demisia si mi-au urat succes.

### **Oare eram liber?**

Am rasuflat usurat, gandindu-ma .... ca sunt liber. Ce crezi ca am facut? Am sa-ti spun, mai intai, ce **nu am facut**: nu am plecat in vanzari. De ce? Chiar daca aveam multe cunostinte acumulate, imi era, inca, teama. Teama de esec. Eram obisnuit cu un anumit statut si ma gandeam ca nu mi-ar fi placut sa pierd sau .... sa fiu codas.

M-am apucat de tot felul de maruntisuri care imi aduceau un venit imediat multumitor, dar era evident ca, daca intr-o zi sau intr-o saptamana nu faceam nimic, nu aveam ...nimic. Mama imi repeta, din cand in cand, *Mai, baiete, trebuie sa ai si tu cartea de munca undeva. Vei ajunge la pensie si daca nu ai vechime nicaieri, de unde vei primi bani??!*



M-am trezit într-o stare pe care nu o experimentasem pînă atunci. Nu-mi mai placea mancarea, mi se părea că toată avea același gust amar - am slăbit 8 kg în două luni. Mi-am lăsat barba – nici acum nu știu de ce, era un semn firesc al schimbării?! Am plecat din țară, încercând să câștig mai mult - am reușit, dar nu am rămas cu nimic. Alergam după bani, iar banii .... fugeau de la mine. Voiam să câștig mai bine și atât, nu-mi puneam problema că ar trebui să caut ceea ce-mi place. Nu-mi puneam întrebarea *care este pasiunea mea*.

### **O noua provocare.**

În anul 2000, m-a abordat un cunoscut care avea o afacere mică, dar în dezvoltare. Cu ce se ocupa firma? Cu vânzări! Mi-am zis: *offff, chiar nu pot scăpa de asta?* După un interviu scurt, ne-am despărțit stabilind de comun acord un termen de trei zile pentru a decide fiecare ce face. Așteptam să se scurgă cele trei zile, pentru a vedea dacă din punctul lui de vedere sunt omul potrivit, dar nu mă puteam decide dacă era opțiunea cea mai bună pentru mine.

A doua zi m-a sunat să mă întrebe ce am hotărât. I-am răspuns, oarecum indignat, că nu trecuse termenul. *Ai dreptate – mi-a zis el – pentru tine nu a trecut, însă pentru mine .... da. Ești acceptat. Sa-mi spui acum care este alegerea ta.* OK, i-am zis, dar mergem pe trei luni, contract pe durată determinată – am lucrat în RU și eram pregătit. Ok. Am "batut palma" prin telefon și am primit contractul pe mail.

După două săptămâni, am primit un plic în care erau trei exemplare din contract, pe durată nedeterminată. Atunci am fost efectiv revoltat. L-am sunat pe... noul șef și l-am rugat să-mi explice cum de au trecut și cele trei luni convenite de comun acord, doar în două săptămâni. Cred că zâmbea în telefon când mi-a zis *Prietene, ești omul pe care îl cautăm. Vrem să investim în tine și te vrem cât mai repede cu acte definitive!*

### **Aveam impresia că sunt suficient de bine pregătit.**

În acel moment am fost efectiv contrariat. Cum adică să investească în mine? Adică eu sunt prost? Nepregătit? Nu-i cumva cam arogant tipul asta? Am realizat mai târziu că avea o viziune. Avea o afacere mică, dar anticipa o creștere și avea nevoie de oameni pregătiți pentru o dezvoltare sanatoasă. S-a dovedit că avea dreptate. În 4 ani, am ajuns de la o sucursală la 27 de sucursale, iar după 10 ani, firma lui este .... multinațională.



### **Beneficiile perseverenței.**

Dupa 10 ani, mi-am analizat prima data munca in firma. A fost perioada in care, profesional, am evoluat cel mai mult. Seful de atunci nu a facut niciodata economie cu pregatirea noastra - nu numai ca ne-a dat ce am cerut, ce aveam nevoie, dar ne-a si obligat sa participam la cursuri.

Am intrat intr-un mediu in care disciplina e lege. Asimilam si aplicam, continuu, urcand absolut natural cate o treapta. La un moment dat, nici nu-mi dadeam seama la ce "inaltime" ajunseseam - cand imi spunea cineva *Mai coboara la nivelul meu pentru a te face inteles!*, ma enervam. Cum adica??! Poate ca eram vanitos, doar ca nu-mi dadeam seama, din pacate – asa, mi-am pierdut cativa amici mai vechi.

Puterea mea de analiza m-a ajutat sa fiu transant in primul rand cu mine. De la total meu tin minte un alt sfat. Imi spunea: *Baiețe, cand judeci, sa fii cel mai aspru cu tine, iar cand ii judeci pe ceilalti, incearca sa le mai gasesti circumstante atenuante!* Continuum sa ma analizez, pentru a sti clar unde gresesc.

### **Obstacolele pionieratului.**

Am sa revin, acum, la inceputul carierei mele din vanzari. Nu aveam o baza de date cu potentiali clienti, rasfoiam Pagini Aurii, ziare si reviste pana noaptea tarziu. Apoi bateam din poarta in poarta, incercand sa-i conving sa cumpere ceva. Cat de naiv puteam fi! Si acum ma intreb, uneori, cum de le puteam vinde, totusi, fara sa cunosc arta vanzarii. Nu pot uita un client de la care am plecat cu dureri de stomac. Ma vad, in timp, cum eram un "caine de lupta", insetat de castig, ce statea in fata acelui client - care era un leu – agitandu-ma pe langa el, pana cand acesta si-a pus o laba pe umarul meu ... si m-a redus la tacere. Am plecat. L-am sunat pe seful meu si i-am povestit in cateva cuvinte intamplarea, la care raspunsul lui a venit pe un ton enervant de calm *Prietene, in aceasta meserie trebuie sa ai stomac de fier.* Am inghitit in sec si am inceput sa caut solutia pentru .... un stomac de fier.

### **Ce nu te omoara, te face si mai puternic.**

Ok, mi-am zis. *Daca nu ma pot lupta cu un leu datorita diferentei de putere, ce solutii am?* Pai sa ajung si eu tot atat de puternic, dar sa am acea **putere castigata prin competenta.**

Asa a inceput un alt ciclu din viata mea. Imi placeau la nebunie filmele cu calugarii shaolin – eram in stare sa revad un film in fiecare zi, timp de o saptamana. In timp ce ma pregateam intens, inspirat de consecventa eroilor din acele filme, am realizat ca nu



ma va astepta nimeni pana la finalizarea pregatirii mele pentru a deveni **maestru**. S-a dat startul la competitie, drept pentru care trebuia sa am simturile ascutite, sa invat din greselile mele si din ale altora si sa nu ma opresc ori sa privesc in urma. Aveam eu vointa, dar nu aveam pregatire. Ce sanse imi mai ramaneau in fata expertilor?

Inca imi rasunau cuvintele prietenului meu: *Vino cu mine in vanzari! Piata are un potential imens, este la inceput si tu esti facut pentru asta.*

Apoi am citit undeva ca daca cineva te vorbeste pe la spate, inseamna ca esti cu cel putin un pas inaintea lui. Asta mi-a dat din nou curaj. Am ajuns sa ma bucur cand cineva ma vorbea pe la spate, pentru ca era vorba de faptele mele.

Competitia era in plina desfasurare. Competitia externa, dar si competitia interna, cea dintre sucursale. Ani in sir am fost locul 1 pe nisa si locul 2 sau 3 pe plan intern. A devenit un automatism. Un sistem rigid, foarte bine pus la punct - niciodata prea comod, dar care functioneaza. Daca vrei sa ajungi la cote inalte si sa te mentii acolo, trebuie sa fii perseverent.

Intr-o zi am citit un articol: *Esti condamnat la crestere*. Acel articol mi-a rasturnat anumite mituri, dar **despre asta voi scrie altadata**.

Am sa inchei povestea pentru astazi, spunandu-ti ca un om de vanzari poate ajunge la succes, numai cu "echipamentul" si "instrumentele" pe care eu insumi le-am aplicat:

- **ASIMILARE** – *Studiaza din placere!*
- **RABDARE** – *Nu te plange de "transpiratie" in procesul de formare, ai doar rabdarea sa ajungi la capat!*
- **DEVOTAMENT** – *Pastreaza-ti permanent dorinta puternica de a reusi, nu te pierde in a cauta altceva mai usor.*
- **INTUITIE** – *Anticipeaza miscarile din piata pe baza informatiilor de valoare; vei vedea ca, dupa o vreme, le vei putea intui.*
- **NECLINTIRE** – *Fii statornic!*
- **TENACITATE** – *Infrunta, cu hotarare, piedicile, in toate etapele dezvoltarii tale!*
- **ENTUZIASM** – *Flacara ta sa fie molipsitoare!*
- **NATIVITATE** – *Ai incredere in calitatile tale native!*
- **STRATEGIE** – *Stabileste-ti o viziune pe termen mediu si pregateste-ti fiecare etapa din timp!*



## Vrei sa devii un om de vanzari de succes?

Aceasta este o mica frantura din istoria formarii mele. Voi incheia acest prim articol dintr-un ciclu de articole pe **consultanta & vanzari**, cu ceva care mi-ar placea, intr-o zi, sa devina un citat cu semnatura GG Filip.

*Actioneaza si fa ce-ti place! Fa-o cu multa pasiune! Vei esua de mai multe ori. Ridica-te si mai fa un pas. Asculta doar vocea care iti sopteste: **sa nu-ti fie teama ca inaintezi cate putin**. Continua si .... **NU TE OPRI!***

Saptamana viitoare iti voi oferi mai multe detalii despre metodele prin care sa-ti descoperi abilitatile.

*P.S. Te rog sa-mi lasi un mesaj daca consideri ca iti sunt utile aceste informatii si ce ai vrea sa citesti in urmatoarele articole pe care le pregatesc.*

*Multumesc!*

GG FILIP