



Cum se construiesc relațiile de durată între client și ofertant.



Trăim vremuri când „a fi de succes” e mai de dorit decât orice altceva. A devenit un fel de molimă și tot mai mulți își doresc succes. Cuprinși de această dorință (care poate fi bună până la un punct), oamenii uită de multe alte aspecte care țin de comunicarea cu ceilalți, unii uită și de respect și de curtoazie. Tot ce îi interesează este să își atingă țarghetul, să își facă norma, să își finalizeze proiectele. Așa că oamenii *(și când spun oameni mă gândesc la angajați, clienți, furnizori etc) nu devin decât pioni față de care s-au desensibilizat și sunt acolo doar pentru a le îndeplini lor vreo dorință.

Iată de ce s-a ajuns la saturație, la repulsie....

Cred că mai mult decât a fi un om de succes **trebuie să știm să fim oameni valoroși**. Când conduci o afacere și îți dorești să fii mai mult valoros decât de succes, vei vedea că nu îți mai permiți să faci compromis, vei alege cele mai bune produse pentru că nu vrei să îți dezamăgești clienții, că alegi o manieră de a le prezenta produsele care să îi determine pe clienți să spună singuri că le-ai făcut un beneficiu că ai trecut pe la ei.

Oferă valoare! Clienții vor ști că mai întâi ești un om valoros și că îți pasă atât de ceea ce vinzi cât și de cui vinzi... și nu ești doar un vânzător oarecare, preocupat doar de vânzarea în sine (sau, mai bine-zis, de profit), ci ești și un om al relațiilor, un om care va reveni și va fi primit cu toată atenția și căldura și asta pentru că pe unde ai trecut ai lăsat niște urme: acelea ale unui om valoros. Și, până la urmă, e foarte important și ce cred clienții/angajații tăi despre tine, ceea ce poate deveni mai important chiar decât ceea ce crezi tu despre tine.



Întotdeauna se va găsi cineva mai bun decât tine, atât ca ofertant cât și în calitate de client. **Fii autentic!** De ce să te compari cu alții? Fii tu însuși și oamenii te vor iubi sau le va face plăcere să coopereze cu tine. Nu privi în urmă, decât pentru a învăța ceva util sau pentru a evita anumite greșeli... în dreptul tău. NICIODATĂ nu privi în urmă pentru a-ți aminti greșelile altora. Nu vei mai reuși să construiești relații de durată!



Gândește-te că e mai bine să faci ceva stângaci, să începi o relație nouă cu un client sau cu un partener de afacere decât să nu faci nimic. Amintește-ți că la început nu a fost aproape nimic perfect. Cum ai ajuns aici... unde te afli astăzi? Pășind treaptă cu treaptă. Chiar dacă uneori ai fost împins ori tras brutal câteva trepte mai jos, te-ai ridicat de fiecare dată chiar dacă a trebuit să urci în genunchi. Oare nu contează asta pentru tine... acum?

Ține fruntea sus când dai de probleme, chiar cu riscul de a fi nevoit să recunoști că porți o anumită vină. Să-mi spună unul singur că i-a reușit totul de prima dată fără să greșească, fără să întâmpine greutăți și fără să îngenuncheze măcar o dată sub povara complicațiilor. De fapt, asta ne-a făcut puternici și experimentați. Dacă ne-am adaptat condițiilor în trecut, de ce nu am fi gata și astăzi să trecem peste ceva... poate imaginar. Tot ce ți s-a întâmplat în trecut, ușor sau greu, plăcut sau neplăcut, te poate propulsa pregătit pentru ce va urma.

Spune adevărul! E posibil să-ți minți o dată partenerul... ori să realizezi că un preț nu este corect față de alt ofertant, ori că prețul sau calitatea oferită de tine este fără egal. Va veni o perioadă de probă, iar dacă ceea ce ai spus nu corespunde cu realitatea, vei pierde mult. Pune în balanță și decide dacă merită să spui adevărul sau să-l ocolești.

Nu fi invidios! Gândește-te la ce ești tu, apoi la ce ai tu și la ce poți oferi. Invidia este o otrăvă care te va distruge încet, dar sigur. Cum ar fi să te întrebi ce ai tu de oferit din ce-și dorește clientul? Nu te lupta cu morile de vânt. Mai bine folosește curenții de aer în favoarea ta, cu ce



CEL MAI RAPID CONSULTANȚĂ & VÂNZĂRI

ai tu mai bun, nu cu ce nu ai din ce au alții. NIMENI nu poate oferi totul. Ce oferi tu are valoare? Dacă da, este suficient.



Fii atent și creativ! Uneori, ai ocazia să întâlnești persoane noi, nu contează de ce parte ești, client sau ofertant. Ești pus în situația de a fi analizat, testat... chiar încercând să se folosească de tine, într-o anumită circumstanță. Dacă vei fi atent la detalii, cu siguranță vei avea o lecție de învățat. E foarte posibil ca, într-o anumită situație limită, să înveți ceva extrem de valoros sau, pur și

simplic, să declanșeze un mare potențial ascuns în tine, scoțând la iveală valori... nedescoperite. Nu judeca momentele de testare, chiar dacă sunt incomode. **Folosește-le în favoarea dezvoltării tale!**

Nu vorbi concurenții de rău! Ai atâtea avantaje de care te poți folosi. De ce să te înjosești, denigrându-i pe alții? Nu știi că-ți faci un mare deserviciu? Dacă vrei să faci concurs, fă-l cu tine însuși. **Fii în fiecare zi puțin mai bun!** Așa vei câștiga pe termen lung.

Fii mulțumit și... mulțumitor! Facem școală, cursuri de perfecționare, studiem intens... doar-doar vom face față mai ușor situațiilor. Privind în urmă, parcă tot nu suntem suficient de mulțumiți. Ne pierdem bucuria exact în momentul în care ne comparăm cu alții... pe care îi privim de jos. Am uitat că lucrurile aparent gratuite ne fac fericiți cu adevărat, cum ar fi: zâmbetul, prietenia, încrederea acordată, dragostea celor apropiați, recunoașterea calităților și validarea în cele mai mici amănunte, care ar trebui să fie o consolă puternică de care să te ancorezi. Construiește-ți fericire și stabilitate în propria-ți viață și nu-ți va fi greu să o împarți cu alții.

Fii realist! 80% din problemele la care te gândești, anticipându-le, nu au loc niciodată. Dacă este adevărată aceasta statistică, de ce să nu riști? Orice progres implică și riscuri. Orice relație se construiește în urma unor acțiuni. Nu poți influența schimbarea în direcția dorită dacă nu



confrunți situația concretă. Așa că... evaluează și acționează în consecință, pentru a afla dacă metoda aleasă de tine te va conduce la rezultatul scontat.



Fii curajos! *Ce nu te omoară te întărește.* Cu cât transpiri mai mult la antrenament, cu atât vei avea calea mai netedă pe frontul de luptă. Vor apărea capcane, vei fi dezamăgit sau chiar rănit, dar te asigur că nu doar vei supraviețui, ci... vei ieși victorios. Amintește-ți că tot ce a fost greu în trecut te-a fortificat și ți-a dezvoltat abilitățile pe care le ai acum. Dă impresia că astăzi ești mai bun decât ieri, mai pregătit pentru a da răspunsuri și mai deschis la cooperare. Chiar vei fi. Îți garantez!

Fără resentimente! Știu că nu e ușor. Nu-mi spune nimic, pentru că am experiențe atât de variate. Am situații peste care am trecut după aproape 10 ani. Cel mai important este că am depășit acele momente. Și tu poți. Resentimentele îți produc personal cel mai mare rău. Gândește-te din următoarea perspectivă: nu-l ierți pe cel... din trecut pentru fapta care te-a rănit atât de tare, doar pentru a-ți împăca într-un fel conștiința, ci pentru că vrei cu orice preț ca acel trecut să nu-ți afecteze fericirea. Astfel vei descătușa sentimente plăcute care au fost legate împreună cu resentimentul. Răchiziunea te va distruge. Iertarea și pacea te vor înălța și vei fi liber către împlinire și prosperitate.

Păstrează-ți integritatea! Uneori nu este nevoie să-ți cobori standardele doar pentru a fi plăcut. Ai voie să refuzi înjosirea sau să cobori în noroi doar pentru că alții nu vor să-și ridice standardele. Nu te scuza interminabil și nu-ți cere iertare doar pentru a face pe martirul și astfel vei putea impresiona. Prietenii nu au nevoie de așa ceva, iar dușmanii... nici nu merită și nici nu vor crede.

Fii memorabil! Dacă vei întâmpina cu un zâmbet și te vei despărți la fel, cu un zâmbet, poți deveni memorabil. Te-ai întrebat vreodată cât costă un zâmbet? Și dacă nu te costă mare lucru, de ce nu-l folosești mai des? Nu alege calea cea mai simplă de a-ți convinge clientul sau



metoda cea mai ușoară de a negocia sau scăpa de ofertant. Te-ai gândit că, mai presus de o vânzare sau un schimb, ai putea pune baze solide într-o relație pe termen lung, bazată pe principiul win-win?

Recunoaște-ți potențialul, dar și limitările! Să știi că ai voie să spui... ***asta nu pot*** sau ***asta... nu știu***. De ce să pozezi că ești cel mai bun, inegalabil, bine pregătit ș.a.m.d.? Nu da vina pe alții pentru un anumit insucces al tău. Nu-ți fă griji pentru ce va fi mâine. Promovează ce poți oferi, concentrează-te pe calitate și nu uita să zâmbești, chiar dacă spui că nu poți ajuta pe celălalt să-și rezolve problema. Un refuz cu zâmbet este acceptat în cele mai multe situații.

Așa că... fii un om valoros. Ridică-ți standardele. Învăță să alegi calitatea și să pledezi pentru ea. Poți... atâta timp cât vrei ALTCEVA! Și tu poți să oferi altceva pentru că **EȘTI UN OM VALOROS!**

Cu drag,
GG FILIP

P.S.1 Te rog să-mi spui din experiență personală, care a fost cel mai puternic element de legătură într-o relație de parteneriat. Mulțumesc

P.S.2 - [Daca ai avea tot timpul si banii din lume, ce ai alege sa faci?](#) .

Sunt tare curios de parerea ta.

