

120 ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

1. Οτιδήποτε δίνεις στη ζωή σου επιστρέφεται. Γι' αυτό πρόσεξε τι δίνεις.
2. Ο σκοπός του σώματος είναι να αποτελεί τον μεταφορέα του μυαλού. Εάν δεν προσέχεις το σώμα σου, πού αλλού θα μένεις;
3. Η χειρότερη απόφαση ενός ηγέτη είναι αυτή που δεν παίρνει.
4. Αυτός που είναι σίγουρος πως «τίποτα πια δε γίνεται», είναι συνήθως κάποιος που δεν έχει προσπαθήσει καν.
5. Μην κάνετε απλώς αυτό που σας ζητούν οι πελάτες σας. Σχεδιάστε και δημιουργήστε γι' αυτούς, πριν ανακαλύψουν τις ανάγκες τους.
6. Η θέληση που απαιτείται για τη νίκη δεν συγκρίνεται καν με τη θέληση που απαιτεί η προετοιμασία για τη νίκη.
7. Μπορείς να κερδίσεις χρήματα προσφέροντας στους ανθρώπους αυτό που ζητούν, αλλά το ουσιαστικό κέρδος θα έρθει όταν τους προσφέρεις αυτό που πραγματικά χρειάζονται.
8. Δε θα καταφέρεις να προσπεράσεις κανέναν, αν προσπαθείς να γίνεις ίδιος με αυτόν.
9. Πριν ακόμα προσπαθήσουμε να πουλήσουμε κάποιο προϊόν ή μια υπηρεσία, πρέπει πρώτα να μπορούμε να πείσουμε τον πελάτη μας, ότι νοιαζόμαστε πραγματικά γι' αυτόν.
10. Ο προβληματισμός για το τι είναι σωστό είναι πιο σπουδαίος από τον προβληματισμό για το ποιος έχει δίκιο.
11. Το μεγαλύτερο μυστικό για επιτυχημένες πωλήσεις είναι οι επιτυχημένες ερωτήσεις.
12. Όταν κοιτάς τον καθρέφτη βλέπεις το πρόβλημα, αλλά θυμήσου επίσης ότι βλέπεις και τη λύση.
13. Αυτός που γελάει πρώτος, δε γελάει απαραίτητα και τελευταίος.
14. Τι, Γιατί, Πότε, Πώς, Πού, Ποιος: είναι οι λέξεις που χρησιμοποιούν συχνά οι επαγγελματίες πωλητές.

15. Μην αναβάλλεις για αύριο ή άλλη μέρα αυτό που μπορείς να κάνεις σήμερα.

16. Πολύ λίγοι άνθρωποι αγοράζουν «τιμή». Οι περισσότεροι αγοράζουν «αξία».

17. Οι πελάτες δεν αγοράζουν προϊόντα, υπηρεσίες ή ιδέες. Αγοράζουν αυτό που φαντάζονται πως θα νιώθουν όταν θα τα χρησιμοποιούν όλα αυτά.

18. Μη φοβάσαι να πεις «δεν ξέρω». Οι άνθρωποι θα σε σέβονται περισσότερο και θα δίνουν μεγαλύτερη βαρύτητα στα λεγόμενά σου, γιατί ξέρουν ότι είναι σωστά.

19. Εάν ένα ακατάστατο γραφείο είναι δείγμα ενός διαταραγμένου μυαλού, τότε τι υποδηλώνει ένα καθαρό γραφείο;

20. Εάν θες να φτιάξεις τη διάθεσή σου, φτιάξε τη διάθεση κάποιου άλλου.

21. Χρειάζεται λιγότερη προσπάθεια για να κρατήσεις έναν πελάτη από όση χρειάζεται για να τραβήξεις το ενδιαφέρον ενός νέου.

22. Οι περισσότεροι άνθρωποι, που δεν πραγματοποιούν τα όνειρά τους, δεν αποτυγχάνουν λόγω έλλειψης ικανοτήτων, αλλά λόγω έλλειψης αφοσίωσης.

23. Όταν ένας έμπειρος συναντάει έναν πλούσιο, πολλές φορές ο έμπειρος αποκτά πλούτη και ο πλούσιος εμπειρίες.

24. Κάνε τις σωστές ερωτήσεις και θα έχεις τις σωστές απαντήσεις.

25. Όταν αναζητάω τρόπους για να πουλήσω κάτι, απλά σκέφτομαι πώς θα ήθελα να το πουλήσουν σ' εμένα.

26. Πάθος: Μια φανταστική λέξη, ακαταμάχητη, ισχυρή και τόσο πειστική.

27. Υπάρχουν αυτοί που δημιουργούν τα γεγονότα, αυτοί που τα παρακολουθούν και αυτοί που αναρωτιούνται πώς έγιναν.

28. Οι ευκαιρίες πολλαπλασιάζονται όταν τις επεξεργαζόμαστε, αλλά πεθαίνουν αν τις εγκαταλείψουμε.

29. Μια μικρή ειρωνεία της ζωής είναι ότι, όταν τελικά ολοκληρώνεις μια δύσκολη δουλειά, σου φαίνεται εύκολη.

30. Η επιτυχία είναι κάτι το απλό: πρώτα τη σχεδιάζεις και μετά την υλοποιείς.

- 162 31. Είναι πιο σημαντικό να κάνεις τα σωστά πράγματα, παρά να κάνεις τα πράγματα σωστά.
32. Ένα ψέμα βολεύει μια κατάσταση προσωρινά, αλλά στο ψέμα δεν υπάρχει αύριο.
33. Οι πωλήσεις είναι επάγγελμα. Είναι ευθύνη του πωλητή να είναι επαγγελματίας.
34. Να είσαι ανοιχτόμυαλος, συζήτα αλλά μη διαπληκτίζεσαι: είναι γνώρισμα ευφυΐας η ικανότητα να διαφωνείς δίχως να γίνεσαι δυσάρεστος.
35. Το γέλιο κάνει καλό στη δουλειά: μειώνει το άγχος, ζωντανεύει τις συναντήσεις και ενισχύει τη δημιουργικότητα.
36. Ρωτήστε τον υποψήφιο πελάτη: «Αν θα έπρεπε να εξαιρέσουμε κάτι από τις παροχές της εταιρείας μας, ποιο απ' όλα δε θα θέλατε να εξαιρέσετε: άριστη σχέση τιμής και αξίας των προϊόντων, εξαιρετική ποιότητα ή άφογες υπηρεσίες;».
37. Ποτέ μην υποτιμάς τη σημασία των χρημάτων. Αυτό είναι το κριτήριο για τους επιχειρηματίες.
38. Κλείσε μια εξαιρετική συμφωνία μόνο με κάποιον με τον οποίο δεν σκοπεύεις να ξανασυνεργαστείς. Σε αντίθετη περίπτωση κλείσε απλά μια καλή συμφωνία.
39. Οι έρευνες αγοράς συνήθως αποδεικνύουν ότι η καλύτερη περίοδος για την οποιαδήποτε αγορά είναι πέρυσι.
40. Ο άνθρωπος που πείθεται ενάντια στη θέλησή του θα συνεχίσει να έχει την ίδια άποψη.
41. Η δουλειά είναι σαν το ποδήλατο: αν δεν προχωράς, θα πέσεις.
42. Όταν η προετοιμασία συναντάει την ευκαιρία, γεννιέται η τύχη.
43. Τους μισθούς δεν τους πληρώνει ο προϊστάμενος, αλλά ο πελάτης.
44. Ο μοναδικός τρόπος να ζεις ευτυχισμένα με τους άλλους ανθρώπους είναι να παραβλέπεις τα λάθη τους και να θαυμάζεις τις αρετές τους.
45. Ορισμένοι άνθρωποι φοβούνται τόσο πολύ το φόβο, που εξαλείφουν οποιονδήποτε κίνδυνο.

46. Η αξιοπρέπεια είναι η ικανότητα να κρατάς το στόμα σου κλειστό για να μην ξεφύγει αυτό που δεν έπρεπε ούτως ή άλλως να βρίσκεται στο μυαλό σου.

47. Η εντιμότητα είναι βασικό συστατικό για την επιτυχία. Χωρίς την εντιμότητα κανένας δεν ακούει και χωρίς εμπιστοσύνη κανένας δεν ακολουθεί.

48. Υπάρχει μεγάλη διαφορά μεταξύ του να παίρνεις τη δουλειά κάποιου στα σοβαρά και να παίρνεις κάποιον στα σοβαρά. Το πρώτο είναι αναγκαίο το δεύτερο μπορεί να γίνει καταστροφικό.

49. Πουλάμε καλύτερα όχι το ίδιο το προϊόν, αλλά το αποτέλεσμα και το κέρδος που αυτό μας αποφέρει.

50. Θα μέναμε πραγματικά κατάπληκτοι με τον ίδιο μας τον εαυτό, αν κάναμε όλα αυτά τα οποία είμαστε ικανοί να κάνουμε.

51. Μία από τις μεγαλύτερες ικανοποιήσεις στη ζωή είναι να καταφέρεις να κάνεις αυτό που οι άλλοι νομίζουν ότι δεν μπορείς.

52. Δεν έχει τόσο μεγάλη σημασία αυτό που σου συμβαίνει, αλλά το πώς το αντιμετωπίζεις και το χειρίζεσαι.

53. Είναι πραγματικά ανόητο το να κάνεις κάτι με τον ίδιο τρόπο που το έκανες πέρσι και να περιμένεις διαφορετικό αποτέλεσμα.

54. Τα παιδιά έχουν μεγαλύτερη ανάγκη από πρότυπα συμπεριφοράς παρά από κριτική.

55. Ένα παράδειγμα καλών τρόπων είναι να μπορείς να αντιμετωπίζεις ευγενικά τους κακότροπους.

56. Φαίνεται υπερβολικά απλοϊκό, αλλά οι άνθρωποι οι οποίοι έχουν στόχους προοδεύουν περισσότερο και επιτυγχάνουν περισσότερα σε όλους τους τομείς της ζωής τους.

57. Σκέψου σαν επαγγελματίας. Μίλα σαν επαγγελματίας. Να φαίνεσαι σαν επαγγελματίας. Να κινείσαι σαν επαγγελματίας και θα είσαι επαγγελματίας.

58. Το καρότο είναι 100 φορές πιο αποτελεσματικό από το μαστίγιο.

59. Το να αφήνεις πράγματα στη μέση ίσως να αποδειχθεί επιζήμιο, καθώς μπορεί να είναι το άλλο μισό που μετράει.

60. Μην περιμένεις για την τέλεια στιγμή. Πάρε τη στιγμή και κάνε την τέλεια.

164

61. Αυτός ο οποίος δεν μπορεί να συγχωρήσει τους άλλους, καταστρέφει τη γέφυρα από την οποία θα πρέπει να περάσει.

62. Έχουμε δύο αυτιά και ένα στόμα και με αυτήν την αναλογία πρέπει να τα χρησιμοποιούμε.

63. Υπάρχουν δύο τύποι ανόητων: Αυτοί που τους εμπιστεύονται όλους και αυτοί που δεν εμπιστεύονται κανέναν.

64. Είναι πιο σπουδαίο να έχεις να πεις κάτι, από το να θέλεις να πεις κάτι.

65. Όλοι μας αποδίδουμε καλύτερα και με περισσότερη προθυμία, όταν γνωρίζουμε για ποιο λόγο κάνουμε κάτι που μας έχει ζητηθεί.

66. Είναι καταπληκτικό να γνωρίζεις τις ικανότητές σου, να δέχεσαι τις ευθύνες για το μέλλον σου και να κάνεις ό,τι περνάει από το χέρι σου για να το κάνεις φωτεινότερο.

67. Αυτοί που δεν αυτοσαρκάζονται, το αφήνουν για τους άλλους.

68. Ο πελάτης σας έχει έναν βασικό λόγο που συνεργάζεται μαζί σας. Απλά θέλει να συνεργασθείτε ξανά.

69. Εκείνος που περιμένει να διαμορφωθούν καλύτερες συνθήκες για να δράσει, δεν κάνει ποτέ τίποτα.

70. Οτιδήποτε δε λύνεται με χρήματα, είναι πραγματικό πρόβλημα.

71. Οι ιδιοφυείς άνθρωποι γίνονται αντικείμενο θαυμασμού. Οι πλούσιοι αντικείμενο ζήλιας. Οι δυνατοί αντικείμενο φόβου. Οι άνθρωποι με ισχυρό χαρακτήρα εμπνέουν εμπιστοσύνη.

72. Διευκολύνετε τους πελάτες να συνεργαστούν μαζί σας: Ανταποκριθείτε άμεσα.

73. Ο καλός χαρακτήρας μάς ξυπνάει, η υποχρέωση μας δίνει ενέργεια και η πειθαρχία μάς κάνει να τα καταφέρνουμε.

74. Η υπομονή σου είναι ένα από τα μεγαλύτερα εφόδιά σου. Μην τη χάσεις.

75. Κάθε άνθρωπος είναι αυτοδημιούργητος, αλλά μόνο οι επιτυχημένοι το παραδέχονται.

76. Δεν έχει σημασία τι λένε, σκέφτονται και κάνουν οι άλλοι. Σημασία έχει εσύ τι κάνεις.

77. Το σημαντικό δεν είναι ότι πέφτεις, αλλά πότε θα ξανασηκωθείς.

78. Πολλοί σκέφτονται πώς μπορούν να αλλάξουν τον κόσμο. Αλλά πολύ λίγοι σκέφτονται πώς μπορούν να αλλάξουν τους εαυτούς τους.

79. Το κακό με τον πολυλογά δεν είναι ότι δε σταματά να μιλά, αλλά ότι δεν αφήνει τον άλλον να ακούσει.

80. Μάθε από τα λάθη των άλλων.

81. Έχετε ποτέ παρατηρήσει πόσο θόρυβο κάνει το κενό;

82 Μην προσδοκάς ποτέ αφοσίωση, γιατί θα απογοητευθείς. Μην απαιτήσεις ποτέ αφοσίωση, γιατί δε θα την έχεις.

83. Το να σκέφτεσαι δύο φορές πριν μιλήσεις θεωρείται εξαιρετική διπλωματία.

84. Πολύ σπάνια μετανιώνουμε για πράγματα που κάναμε. Συνήθως μετανιώνουμε γι' αυτά που δεν κάναμε.

85. Μια πραγματικά μεγάλη ανακάλυψη είναι όταν αντιλαμβάνεσαι ότι μπορείς να αλλάξεις τη ζωή σου, εάν αλλάξεις τη συμπεριφορά σου.

86. Πρόσεχε με ποιους ανθρώπους μοιράζεσαι τους στόχους σου, γιατί θα διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην επίτευξη ή μη των στόχων.

87. Ο τρόπος για να ξεκινήσεις κάτι είναι να σταματήσεις να μιλάς και να αρχίσεις να πράττεις.

88. Δεν είναι ανέλπιστη τύχη: Όσο πιο σκληρά δουλεύεις, τόσο περισσότερα απολαμβάνεις.

89. Το να νιώθεις κακόμοιρος, είναι συνήθεια. Το να νιώθεις καλά, είναι συνήθεια. Η απόφαση είναι στο χέρι σου.

90. Δε θα δημιουργήσεις τη φήμη σου με βάση το τι πρόκειται να κάνεις, αλλά με βάση το τι κάνεις ήδη.

91. Ένα πράγμα που μπορείς να δώσεις και παράλληλα να το κρατήσεις είναι η δουλειά σου.

92. Δεν υπάρχει σωστός τρόπος να κάνεις λάθος πράγματα.

93. Δείξε μου ένα επαγγελματικά επιτυχημένο άτομο και εγώ θα σου αποδείξω ότι ξέρει να πουλάει. Πράγματι, με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, όλοι μας είμαστε πωλητές.

94. Ρώτα πιο πολύ, μιλά πιο λίγο.

95. Δεν είναι λυπηρό το ότι οι άνθρωποι πληρώνουν περισσότερα

- 166 για να διασκεδάζουν παρά για να εκπαιδεύονται; Επενδύστε λίγο στον εαυτό σας.
- 96 Είτε πιστεύεις ότι μπορείς είτε πιστεύεις ότι δεν μπορείς, έχεις απόλυτο δίκιο.
97. Η προσοχή είναι ένα από τα μεγαλύτερα δώρα που μπορείς να προσφέρεις σε κάποιον.
98. Δαπάνησε κάποια επιπλέον χρήματα για να συντηρήσεις τον εξοπλισμό σου. Άλλωστε, θυμήσου ότι πρέπει να βουρτσιίζεις όλα σου τα δόντια και όχι μόνο αυτά που θέλεις να κρατήσεις.
99. Στη ζωή δεν έρχονται πάντοτε τα πράγματα όπως θα τα θέλαμε. Είναι άχρηστο να γκρινιάζεις και να παραπονιέσαι για καταστάσεις που δεν μπορούν να αλλάξουν.
100. Η επιθετική συμπεριφορά συνήθως προκαλείται από φόβο. Η θετική συμπεριφορά είναι συνήθως αποτέλεσμα εμπιστοσύνης.
101. Ποτέ μην αφιερώνεις υπερβολικά πολύ χρόνο για να κερδίσεις χρήματα, έτσι ώστε να ξεχνάς να ζεις τη ζωή σου.
102. Λένε ότι μπορείς να οδηγήσεις το άλογο στην πηγή, αλλά δεν μπορείς να το αναγκάσεις να πει. Είναι σωστό, μπορείς όμως να κάνεις το άλογο να νιώσει τη δίψα.
103. Αν δεν ευχαριστιέσαι με αυτό που έχεις τώρα, πώς είσαι σίγουρος ότι το περισσότερο θα σε ικανοποιήσει;
104. Άσε τις αρετές σου να μιλήσουν εκ μέρους σου. Μη δεχτείς να μιλήσεις για τις ατέλειες των άλλων και αποθάρρυνε το κουτσομπολιό. Είναι απώλεια χρόνου και μπορεί να αποδειχθεί εντελώς καταστροφικό.
105. Εάν κάποιος πει κάτι αγενές για σένα, συνέχισε να ζεις κανονικά, έτσι ώστε να μην τον πιστέψει κανένας.
106. Πιθανόν μια φορά στα 100 χρόνια μπορεί ένας άνθρωπος να καταστραφεί από υπερβολικούς επαίνους. Όμως σίγουρα ένας κάθε λεπτό καταστρέφεται από την έλλειψή τους.
107. Μπορείς να νουθετείς καλύτερα με τον τρόπο ζωής σου, παρά με τα λόγια.
108. Το χθες είναι εμπειρία, το αύριο είναι ελπίδα, το σήμερα είναι ακριβώς ό, τι πρέπει για να ανταλλάξουμε ό, τι καλύτερο έχουμε.

109. Η κρατική εκπαίδευση μας εξασφαλίζει την πρώτη μας δουλειά. Η περαιτέρω προσωπική μας εκπαίδευση μας εξασφαλίζει τη ζωή.

110. Το να ανησυχείς σχετικά με το τι είναι σωστό είναι πάντα σημαντικότερο από το να ανησυχείς ποιος είναι σωστός.

111. Η ακεραιότητα σου δίνει πραγματική ελευθερία, γιατί δεν έχεις να φοβάσαι τίποτα, αφού δεν έχεις να κρύψεις τίποτα.

112. Μίλα όταν είσαι θυμωμένος και θα είναι ο λόγος για τον οποίο θα μετανιώνεις πάντα.

113. Μην επιτρέπεις στην απογοήτευση να σε σταματήσει.

114. Μην επιτρέπεις στα λάθη του χθες να διαμορφώσουν τα «αύριο» της επιχειρηματικής σου ζωής.

115. Αν θέλεις να επιβιώσεις σαν επιχειρηματίας, μάθε να νιώθεις βολικά με τα άβολα.

116. Στην επιχειρηματικότητα, αν είναι να πεις την αλήθεια, περιμένε λίγο πριν μιλήσεις.

117. Οι αληθινά «φυλακισμένοι» δεν είναι εκείνοι που ζουν μέσα σε κελιά, αλλά εκείνοι που δε ζουν έτσι όπως αληθινά θα ήθελαν να ζήσουν. Ο επιχειρηματίας που νιώθει «φυλακισμένος» ποτέ δεν πρόκειται να μεγαλώσει και να επεκτείνει τις δραστηριότητές του. Μην κάνεις παρέα με «φυλακισμένους» γιατί έτσι σκοτώνεις τα όνειρά σου, μειώνεις τις φιλοδοξίες σου και καταστρέφεις τις προοπτικές για μια καλύτερη ζωή.

118. Μάθε να σκέφτεσαι αργά, αλλά να δρας γρήγορα.

119. Αν θεωρείς τους ανταγωνιστές σου κουτούς, έχεις πολύ έξυπνους ανταγωνιστές!

120. Αν πρόκειται να ξεκινήσεις μια νέα δύσκολη επιχειρηματική προσπάθεια, μη σε τρομάζει ούτε η απόσταση ούτε η διάρκεια. Αυτό που πρέπει να σε απασχολεί είναι το πώς θα κάνεις τα πρώτα βήματα.