

Räägitakse...

„Selle raamatu lugemine peaks olema keskkoolis ja kõrgkoolis kohustuslik! See on täis infot, mis pole oluline ainult professionaalsetele müügiinimestele, vaid ka neile, kes tahavad, et nende püüdlusi, unistusi ja eesmäärke toetataks.”

Autor ja avaliku esinemise konsultant Jessie Schwartzburg

„Grant näitab, kuidas tühjade pihkudega alustades tema tõestatud strateegiatega abil jõukaks saada. See raamat on kohustuslik lugemine kõigile, kes soovivad olla edukad müügis ja elus.”

Monument Chevrolet' müügidirektor Bryan Hardman

„Kõik professionaalid tervitavad selle raamatu otsekoheust ja selgesõnalisust ning kasu, mida siit saab. Isegi kui Sa pole professionaalne müügimees, müüb see raamat Sulle maha mõtte, et müügioskus on unistuste täitmiseks siiski asendamatu tähtis.”

Survival Strategiesi president Harvey Schmiedeke

„Raamatust „Müü ise või müüakse Sulle” saadav info paneb mõtlema oma koha üle maailmamajanduse vaimsuses ning kuidas selles valguses oma eesmäärke ja vajadusi täita.”

NOI Investmentsi juht Dale Christensen

„Sellest raamatust saadav teave kasvatab Sinu sissetulekut. Grant Cardone on hakkama saanud meistriteosega. See on justkui puhas hapnik tänapäeva ärimaailmas.”

Metropolis Media Groupi asutaja John Mappin

„Olenemata oma asukohast „toiduahelas”, pead oskama ennast teistele müüa. Grant Cardone mitte üksnes ei ärata lugeja teadlikkust selle vajaduse osas, vaid aitab ka arendada oskusi, mis on teiste inimeste veenmiseks vajalikud.”

Walter Oil & Gas Corporationi president J. C. Walter III

„Võtsin täna lugemiseks ette raamatu „Müü ise või müüakse Sulle” ja pole suutnud seda käest ära panna. See on hämmastav kirjatükk: uut moodi defineeritud põhitõed ja müügi ning elu üksilemine.”

Hamlin & Associatesi juht John Hamlin

„Olen vaimustuses – see raamat on otsekohese tõe peegel! Autori poolt lahti rullitud teed mööda käimine aitab igal lugejal eluolu parandada! Annan oma lähedastele seda kindlasti lugeda!”

Consumer Energy Solutionsi juht Patrick J. Clouden

„Olen viimasel kuul toiminud vaid ellujäämisrežiimil ja nüüd, pärast Grant Cardone’i raamatu lugemist, olen taas pühendunud oma retkele meistriklasi saavutamises. Kirjutatu järgi: teadmine viib ettenägemisvõimeni, ettenägemisvõime enesekindluseni ja enesekindlus SUUREMA MÜÜGINI. Suur tänu selle eest.”

DCH Groupist Ron Palmer

„„Müü ise või müüakse Sulle” on rohkem, kui ma lootsin – pealkiri ei ütle sisu kohta just kuigi palju. Siin kirjutatu käib tõesti iga eluaspekti kohta. See raamat on loov, motiveeriv ja mis kõige olulisem – inspireeriv.”

Damson Automotive Groupi koolitusdirektor Buddy Driver

„Grant Cardone’i raamatu lugemine pani mind uskuma iga inimese võimesse saada hakkama kodujooksu löögiga.”

BluNile Filmsi peaproductsent Norm Novitsky

„Iga inimene, kes tahab juhtida edukat ettevõtet, peaks raamatu „Müü ise või müüakse Sulle” lugemiseks võtma, samuti peaks see olema iga müügiprofessionaali piibel. See on nii hämmastavalt hea raamat, et ma ei suuda sellest rääkimist ja selle soovitamist lõpetada – seda PEAB LUGEMA!”

Raadiobööl Kerri Kasem

MÜÜ ISE
VÕI
MÜÜAKSE
SULLE

**KUIDAS SAAVUTADA ENDA ELUS
JA ÄRIS JUHTPOSITSIOON**

GRANT CARDONE

Originaal: Sell or Be Sold, How To Get Your Way In Business And In Life
Copyright©2012 Grant Cardone
Kõik õigused kaitstud.

Raamatus esitatud info on õige ja usaldusväärne. Raamatu kirjastaja ning autor ei osuta juriidilisi, raamatupidamislikke ega muid selliseid teenuseid. Juriidilise nõustamise vajaduse korral pöörduda vastavate professionaalide poole.

Selle raamatu reprodutseerimine või ükskõik millisel mehaanilisel või elektroonilisel viisil avaldamine, sealhulgas fotokoopiate tegemine ning lindistamine, või siin esitatud info hoiustamine taasesitatavates vormides on keelatud ilma õiguste valdaja loata.

Tõlkinud Kris Leinatamm
Toimetanud Piret Joalaid
Kaane kujundanud Elina Kasesalu
Küljendanud Janek Saareoja

Raamatu on kirjastanud Million Mindset OÜ
Kontakt: million@million.ee
Trükitud trükikojas Joon OÜ 2018

Sisukord

EESSÕNA	15
----------------------	-----------

ESIMENE PEATÜKK

MÜÜMINE – ELUVIIS	17
Müük on elu eeldus	17
Komisjonitasu	19
Ettevaatust valeandmete eest	21
Müümine – hädavajalik oskus ellujäämiseks	23
Esimese peatüki küsimused	26

TEINE PEATÜKK

MÜÜGIINIMESED PANEVAD MAAILMA PÖÖRLEMA	27
Müügiinimesed juhivad terveid majandusharusid	27
Müük või kõrgkool?	29
Kõik ametid toetuvad müügile	30
Teise peatüki küsimused	32

KOLMAS PEATÜKK**PROFESSIONAAL VÕI AMATÖÖR?33**

Professionaal	33
Amatöör	34
Suur puudujääk	35
Kolmanda peatüki küsimused	37

NELJAS PEATÜKK**SUUREPÄRASED39**

Pühendumus	39
Rohelisem muru	40
Ettenägemise vägi	44
Ainus põhjus, miks sulle müük ei meeldi (ametina või elus üldse)	46
Suurepärasena kvalifitseerumine!	47
Neljanda peatüki küsimused	51

VIIES PEATÜKK**KÕIGE OLULISEM MÜÜK53**

Iseendale müümine	53
Veendumus on murdepunkt	55
90 päeva fenomeni üleelamine	58
Müüd endale maha või müüd enda maha	61
Käi minu tegude, mitte sõnade järgi	62
Jääd eskimotele?	63
Eluliselt oluline punkt	64
Viienda peatüki küsimused	66

KUUES PEATÜKK

HINNAMÜÜT	67
Asi pole peaaegu <i>mitte kunagi</i> hinnas	67
Hinnaeksperiment	68
Armastus, mitte hind	69
Liigu üles, mitte alla	71
Müük jääb katki müügimeeste, mitte klientide pärast	73
3-eurone kohv ja 2-eurone vesi	75
Kuuenda peatüki küsimused	76

SEITSMES PEATÜKK

OSTJA RAHA	79
Rahast ei ole puudust	79
Sinu ostja ja tema raha	80
Teine raha tuleb esimesest kergemini	81
Mida rohkem nad kulutavad, seda paremini end tunnevad	83
Seitsmenda peatüki küsimused	85

KAHEKSAS PEATÜKK

SA OLED INIMESTE ÄRIS	87
Inimeste äri, mitte x-äri	87
Maailma kõige huvitavam inimene	89
Suhtlemine = müük	91
Inimene on tähtsam kui toode (oluline teave juhtkonnale)	93
Kaheksanda peatüki küsimused	96

ÜHEKSAS PEATÜKK

NÕUSTUMISE MAAGIA	97
Nõustu kliendiga alati	97
Vaid üks	98
Nõustumise väljakutse	99
Kuidas ostjat moosida	102
Maagilised sõnad	102
Üheksanda peatüki küsimused	104

KÜMNES PEATÜKK

USALDUSE LOOMINE	107
Ära räägi, vaid näita	107
Käivet ei tee kliendid, vaid müügimehed	108
Usaldusväärsus = müügi kasv	110
Inimesed usuvad nähtut, mitte kuuldot	111
Kuidas ostja usaldamatusega tegeleda	112
Nõuandeid kirjaliku ja visuaalse info kasutamise kohta	115
Aita neil ennast uskuda	116
Kümnnenda peatüki küsimused	117

ÜHETEISTKÜMNES PEATÜKK

ANNA, ANNA, ANNA	119
Maagiline anna, anna, anna	119
Armasta inimest, kellega koos oled	121
Kas oled Holiday Inn või Ritz-Carlton?	122
Teenindus on tähtsam kui müük	125
Üheteistkümnnenda peatüki küsimused	126

KAHETEISTKÜMNES PEATÜKK

KINDLAKÄELINE MÜÜK	129
Kindlakäeline müük	129
Kindlakäelise müügi valem	131
Tehingu sooritamine on nagu retsept	131
Seistes kaotad, istudes võidad	133
Kaheteistkümnenda peatüki küsimused	134

KOLMETEISTKÜMNES PEATÜKK

PÖÖRANE TEGUTSEMINE	135
Tegutse!	135
Tegutsemise neli liiki	137
Pöörane tegutsemine = uued probleemid	138
Tulemused toovad õnne	139
Kümne korra reegel	140
Tegutse kui hullumeelne	141
Kolmeteistkümnenda peatüki küsimused	142

NELJATEISTKÜMNES PEATÜKK

VÄEALLIKAS	143
Pane oma väeallikas tööle.....	143
Kuidas ehitada väeallikast kliendibaasi	144
Kas käia kliendile peale või aidata teda?	145
Kasuta kerge müük ära	147
Energia loomine!	148
Neljateistkümnenda peatüki küsimused	149

VIIETEISTKÜMNES PEATÜKK

AEG	151
Kui palju meil on aega?	151
Müü igal võimalikul hetkel	152
Kui palju sina aega raiskad?	153
Lõunane võimalus	153
Lõuna väljas = müük tõusul!	155
Viieteistkümnenda peatüki küsimused	156

KUUETEISTKÜMNES PEATÜKK

HOIAK	159
Suurepärase hoiak on väärt rohkem kui suurepärase toode	159
Kohtle inimesi kui miljonäre	161
Ühiskonna toodang	163
Nõuandeid suurepärase hoiaku saamiseks	165
Kuueteistkümnenda peatüki küsimused	167

SEITSMETEISTKÜMNES PEATÜKK

ELU SUURIM MÜÜK	169
Kokkuvõte	173
Seitsmeteistkümnenda peatüki küsimused	174

KAHEKSATEISTKÜMNES PEATÜKK

TÄIUSLIK MÜÜGIPROTSESS	175
Esimene samm: tervita	178
Teine samm: tuvasta soovid ja vajadused	179
Kolmas samm: vali toode ja näita/loo väärtust	180
Neljas samm: tee pakkumine	182
Viies samm: löö tehing lukku või välju protsessist	183

ÜHEKSATEISTKÜMNES PEATÜKK

MÜÜGIEDU	185
Esita endale need küsimused	186
Ole endaga aus: ära iialgi õigusta läbikukkumist	188

KAHEKÜMNES PEATÜKK

NÕUANDED MÜÜGIKOOITUSEKS	191
Treeningurežiim	194

KAHEKÜMNE ESIMENE PEATÜKK

OLE SOTSIAALMEEDIAS NÄHTAV	195
250 000 euro müügiedu plaan	199
Professionaalse müügiinimese igapäevane pühendumine	201
Müügi kümme käsku	202

KAHEKÜMNE TEINE PEATÜKK**PARIMAD NÕUANDED TEGELEMASK SUURIMATE**

VÄLJAKUTSETEGA MÜÜGIS	205
Emaletõukamine	205
Negatiivne ümbruskond	207
Distsipliin	208
Majandus	208
Konkurents	209
Tooteinfo	210
Järelkohtumised	211
Korraldatus	212
Vastumeelsus kõnede suhtes	213
Müügitõru täitmine	214
Tehingu lukkulõõmine	215

Vastusteta kõned	216
Hirm	217
Inimeste emotsioonid	220
Negatiivsed seosed	221
Õige vastuse puudumine	223
Kliendi vastuväitest heitumine	225
Idioodi tunne	226
Uute inimestega kohtumine	227
Jäämurdmine	228
Motivatsiooni säilitamine	229
Uute klientidega otsast peale alustamine	230
Teistele äri kaotamine	231
Järjepidevuse puudumine	232
Külmad kõned / klientide otsimine	232
Ainult komisjonipõhine tasu / kindlustunde puudumine	233
Pikad tööpäevad	234
Suurepärase müügiinimese tunnused	235
AUTORIST	239

EESSÕNA

Pärast esimest raamatut „Sell to Survive” („Müü, et ellu jääda”), mille ise ka kirjastasin, olen kirjutanud veel kolm: „The Closer’s Survival Guide” („Tehingu lukkuloõja ellujäämisõpetus”), „If You’re Not First, You’re Last” („Kui Sa pole esimene, siis oled viimane”) ning „The 10X Rule: The Only Difference Between Success And Failure” („Kümne korra reegel: üksainus edu ja ebaedu erinevus”), millest arendasin edasi tele-*show*’.

Neid raamatuid kirjutades õppisin palju selle kohta, mida inimesed saavad päriselus kasutada, mis töötab ja mis mitte, ning neid lugenud inimeste abil sain teada, milles nad tegelikult abi vajavad.

„Sell to Survive” pole kunagi poelettidel müügil olnud, ent sellegipoolest jõudis see suust suhu reklaami toel ise kirjastatud raamatute esiprotsendi hulka. Olen selle raamatu kohta tuhandetelt lugejatelt isiklikku tagasisidet saanud. Paljud mõõnsid, et raamat muutis nende müügikarjääri täiesti. Teised, kes ei pidanud ennast müügivaldkonna inimeseks, ütlesid, et said raamatu abil aru, kus esines nende karjääris eesmärkide seisukohast vajakajäämisi.

Usun, et „Sell to Survive” on viimase viiekümne aasta kõige olulisem müügiteemaline raamat ning hädavajalik igale inimesele, kes tahab oma unistused ellu viia. Võtsime selle raamatu taas ette, töötasime veidi ümber, lisasime materjali, ajakohastasime sisu, kus vaja, ning panime uue pealkirja: „Müü ise või müüakse Sulle – kuidas saavutada enda elus ja äris juhtpositsioon”.

Naudi!

Grant Gardone

ESIMENE PEATÜKK

MÜÜMINE – ELUVIIS

MÜÜK ON ELU EELDUS

Müük mõjutab iga inimest siin planeedil. Võimekus või võimetus müüa, veenda, läbi rääkida ja teisi endaga nõusse saada mõjutab Sinu elu iga aspekti ning määrab selle, kui hästi Sa elus hakkama saad.

Pole oluline, mis on Sinu tiitel või staatus või millist rolli kannad oma ettevõttes või meeskonnas, millalgi pead kedagi milleski veenma.

Siin planeedil müüb iga päev iga inimene midagi. Mitte keegi ei pääse sellest. Müümine pole töö või karjäär, müümine on igaühele hädavajalik ellujäämise ja heaolu saavutamise oskus. Võime elus hästi hakkama saada oleneb oskusest teistele oma uskumusi maha müüa! Sa pead teadma, kuidas läbi rääkida ning teistelt nõusolekut saada. Oskus ennast teistele meeldivaks teha ja teisi endaga tööle panna ning teha nii, et teised tahaksid Sulle meeldida, määravad selle, kui hästi tuled elus toime. Müümine pole töö – see on eluviis!

Müümine („Merriam-Webster’s Collegiate Dictionary”) – tegevus, millega veendakse või mõjutatakse teist osalist midagi tegema või heaks kiitma.

Keda see ei puudutaks?

Sõna „müümine” all mõtlen kõiki tegevusi, mis puudutavad veenmist, mõjutamist, läbirääkimist või lihtsalt oma tahtmise saamist. See võib tähendada nii väitlemist, teistega läbisaamist, kaupade või teenuste vahetamist, kellegi endaga kohtingule tulema õhutamist, kodu müümist või ostmist, panga veenmist, et nad Sulle laenu annaks, oma äri alustamist, teiste ergutamist, et nad Su ideed toetaksid, või kliendile oma kauba mahamüümist.

Õeldakse, et äri või isikliku ebaedu peamine põhjus on ebapiisav kapital. Ei ole nii! Tegelikult kukub äri läbi enamasti seetõttu, et ideed ei saanud küllalt kiiresti ega suurele hulgal maha müüdud ja seetõttu lõppes raha otsa. *Mitte ükski* ettevõtja ei saa rajada üles äri, tabamata selle müüginimelise määrava teguri olemust! Võta ükskõik milline eluline tegevus ja ma võin kinnitada: ühel või teisel moel püüab keegi sellesama tegevuse tulemust mõjutada.

Näide. Golfimängijal on vaja teha kahemeetrine löök. Ta sooritab löögi ning teeb seejärel kõik endast oleneva, et veenda palli auku minema. Ta räägib palliga, palub seda, žestikuleerib ning võib isegi vaikse palve õhku paisata, et pall kukuks õigesse kohta. Terve selle aja teeb vastasmängija tema kõrval täpselt vastupidist. See näitab, et igaüks meist püüab iga hetk mingit kindlat tulemit mõjutada.

Sinu edukuse määrab see, kui palju suudad elus tulemusi mõjutada. Inimesed, kes ei soovi jätta saatust palumise, soovimise, palvetamise ega lootmise hoolde, peavad õppima eduka veenmise, mõjutamise ja läbirääkimise kunsti.

Pole tähtis, kes Sa oled või mida teed, midagi müüd kindlasti. Pole vahet, kas pead ennast müügiinimeseks või mitte, sest Sa kas müüd kellelegi ise midagi või müüb keegi Sinule midagi. Mõlemal juhul mõjutab üks osaline tulemust ja siin on kaks võimalust: kas Sina saad oma tahtmise või teine enda tahtmise.

Müük leiab aset *iga* mõtte edasiandmisel või vahetamisel, siin pole mingeid erandeid. Kui soovid, siis eita seda, aga see ei muuda fakti. Sa oled müügiinimene ja oled see iga päev. Võin kinnitada, et püüad oma tahtmist saada ärkamisest magama minekuni välja. See, et Sind ei nimetata müügiinimeseks või Sa ei saa komisjonitasu, on vaid tehniline küsimus. Müügiinimene oled ikkagi – komisjonitasul on mitu vormi.

KOMISJONITASU

Komisjonitastust rääkides: iga kord, kui saad oma tahtmise, on Sulle makstud komisjonitasu. Kõik väljamaksed ei ole rahalised. Mõnel suuremal saavutusel mu elus pole rahaga mingit pistmist. Tunnustus hästi tehtud töö eest on komisjonitasu. Edutamine on komisjonitasu. Uute sõprade saamine on imeline komisjonitasu. Oma projektile toetushäälte saamine on komisjonitasu.

Mulle tundub üsna naljakas, kui keegi väidab: „Ma ei saaks iialgi müügiinimene olla, sest ma ei suudaks komisjonitasu eest töötada.” Jään siis mõtlema: „Mis mõttes? Terve Su elu on komisjonitasu. Elus ei ole mingit garanteeritud tasu. Terve maailm toimib komisjoni peal ja terve maailm müüb midagi!”

Õeldakse, et parimad asjad elus on tasuta, aga ma ei saa sellega nõustuda. Parimad asjad on need, mis tulevad komisjonitastuna mingi erilise ja väga hästi tehtud teo eest! Õnn, turvalisus, suurepärase kodu, suurepärase perekond, armastus, kindlustunne, sõbrad, Sinu kirik ja kogukond ja nii edasi – need kõik on komisjonitastud kellegi kõva töö eest kellelegi parema elu müümisel.

Tõeline armastus, see kõige suurem komisjonitastu, makstakse inimesele, kes on leidnud õige partneri, kannab tema eest hoolt, jätkab suhte ehitamist ning hoiab seda kasvamas. Suhtest armastuse väljakasvamine pole tagatud. Esmalt pead inimest veenma, et ta oleks Sinust huvitatud. Siis pead teada saama, mida ta tahab ja mis

teeb teda õnnelikuks. Seejärel pead talle seda andma, järjepidevalt andma. Ning kuskil sel teel pead talle maha müüma ka mõtte, et just Sina oled see, keda ta võib piisavalt usaldada, et Sinuga koos kogu ülejäänud elu luua. Kui oled edukas ja Sul õnnestub selle inimese ootused ületada, makstakse Sulle komisjonitasu nimega „armastus”.

Tervis pole elus tagatud. Tervis on komisjonitasu, mida makstakse enda ja oma vaimu eest hoolitsemise eest. Kui inimene müüb endale edukalt maha idee õigest toitumisest, liikumisest ning oma hoiakute eest hoolitsemisest, makstakse talle komisjonitasu nimega „hea tervis”.

Ka laste saamise suurepärase võimalus on teatud komisjonitasu ega ole igas abielus tagatud. Sa pead veenma oma partnerit endaga seksima, aga isegi abielu ei taga seksi. Kui Sul ei õnnestu partneriga sõlmida tehingut, et ta oleks nõus Sinuga seksima, siis ei saa ka lastena komisjonitasu. Kui lapsed on juba olemas, pead ikkagi endiselt müüma. Distsipliin, tööeetika, haridus, hea käitumine ning kodutööd – need tuleb maha müüa. Kui Sina ei müü neile, müüvad nemad Sulle. Lapsed on maailma parimad müügiinimesed. Nad on kirglikud, järeleandmatud ning võimelised purustama oma vanemate vastupanuvõimet nii kaua kui vaja, et oma tahtmist saada!

Ühesõnaga, müümine on väga eluline ja iga eluala sisaldab müümist. Mida järjepidevamalt müügis võidad, seda rohkem saad elult komisjonitasu!

Vaat siis! Iga inimene siin planeedil osaleb müügitgevuses. Sellel seadusel pole erandeid. Osalet müügis iga päev peaaegu iga minut. Kui see tundub kuidagi vastumeelne, on Sul müügi suhtes mõningaid väärarusaamu. Kui ütlen „müümine”, kas mõtled siis kohe kellegi kiiresti rääkiva libekeelse moosisiili peale, kes suudab ükskõik mida ükskõik kellele maha müüa? Võib-olla kargab Sulle kohe ette pilt mingist argessiivsest survestavast tüübist? Mõlemad on müümise äärmiselt negatiivsed näited ega kirjelda mitte kuidagi õige müügiinimese olemust. Vastasseis ja agressiivsus on sellise amatööri

tööriistad, kes ei mõista müüki ning kasutab seetõttu ebameeldivaid taktikaid.

Siin raamatus müügist rääkides ei viita ma mitte pelgalt professionaalsele, töötasu saavale müügiinimesele, vaid teen juttu ka igapäevases elus vajalikust veenmisoskusest ning selle kasutamisest elus *oma tahtmise* saamiseks.

ETTEVAATUST VALEANDMETE EEST

Müük nagu iga teinegi valdkond on aastate jooksul tekkinud valeandmetest paks. Valed andmed ongi osaliselt süüdi, et sel ametil ning eluks väga vajalikul oskusel on niivõrd halb maine. Valed andmed on need, mis ei ole tõesed, vaid mis on tõena heaks kiidetud ning nii ka edasi antud.

Toon ühe näite. Olen suurema osa oma elust tahtnud olla kinnisvaraomanik ning eriti huvitasid mind kortermajad. Kui alustasin, ütles enamik inimesi, kellega korterite teemal rääkisin, et korteriomand on õudusunenägu ja mul tuleb lademete viisi probleeme üürnikega, kel juhtub keset ööd torustikuga midagi jne. Kuigi üürnike ilmselgelt pahandaks keset ööd lekkima hakkav torustik, on see korterite omaniku seisukohalt vale tõik, mis iseenesest paneb inimesi korterite ostmisest loobuma. Mul oli üle 2500 korteri ja usu mind, üürnikud ei ole nende puhul probleem. Probleem on see, kui üürnikke pole; lekkiv kraan on ainult asi, millega peab tegelema. Loomulikult kaasneb kortermajade omamisega probleeme, aga mis siis? Võin kinnitada, et need probleemid on pisikesed, võrreldes kasuga. Inimesed, kes ei teadnud korterite ostmisest suurt midagi, kasutasid valesid andmeid ettekäändena, et ma ei ostaks neid.

Kogu rahateema on samuti vääraid andmeid täis ning enamikku neist levitavad inimesed, kes annavad raha asjus nõu, aga endal pole sentigi.

Kui alustasin oma esimest äri, rääkisid peaaegu kõik, kui raske mul hakkab olema, kui palju raha see vajab, kui riskantne kõik on ja kui vähesed ärid jäävad ellu. Mitte keegi neist polnud ise kunagi ühtegi äri alustanud, aga neil oli mulle kuhjaga nõuandeid jagada. Pane tähele, need andmed eiravad täielikult minusuguste inimeste edulugusid, kes on oma äri üles ehitanud. Hiljem löin veel ühe äri, mida pidin kahasse tegema. Paljud ütlesid, et lõviosa kahe omanikuga äridest ei vea välja. Nojah, ma saan öelda vaid, et kuigi partnerlus võib olla keeruline, poleks ma seda äri ilma partnerita mitte kuidagi alustada saanudki. Ja muuseas, seesama partnerlus, mis sündis käepigistusest, on kestnud peaaegu viisteist aastat.

Inimestel on kalduvus kujundada arvamusi, anda nõu ja levitada müüte asjade kohta, milles neil endal pole mingisugust kogemust. Suure osa pidevalt edasi antavate andmete toesust pole iial uuritud, kuigi neid levitatakse tõe pähe.

Võtkem näiteks linnalegendid. Sulle vannutakse, et see kakskümmend aastat tagasi keskkooli lõpuballilt kaduma läinud tüüp on tema sõbra õe sõber ja tolle vaim käib nüüd linna ja surnuaia vahel mahajäetud teel hääletamas. Kuuled sedasama juttu mitmes linnas üle riigi. Kui küsid rääkijalt nimesid ja kuupäevi, pole tal neid anda, kuigi just minut tagasi esitas ta Sulle selle loo absoluutse tõe pähe.

Aastaid tagasi keelitati mind Californiasse mitte kolima, sest „see on liiga kallis ja inimesed on seal samuti imelikud”. Seda rääkisid mulle inimesed, kes pole iial Californias elanud!

Sama fenomen kehtib müügi kohta ja see on laotanud kogu ametile ning oskusele väga halva maine. Sellest on kahju, sest kõigil meist on oma eluteel müügiostust tarvis ning amet ise pakub väga palju vabadust ja rahalist kasu. Inimesed räägivad endiselt, kui raske on müüa, kui raske on elada komisjonitasust, et müümine on mingi poolpidune asi, et müügitööga kaasnevad ülipikad tööpäevad, et sellele ametile ei saa kindel olla, et sissetulekule ei saa kindel olla ja see

pole üldse mingi „õige” amet! Sellest on kahju, sest müügiinimese amet annab palju vabadust ja rahalist kasu.

Enamikul müügi kohta käivatel eelarvamustel on harva mingi tõepõhi all. Kindlasti on kõik negatiivsed müügiinimese kujutluspildid pärit minevikust – mis tähendab, et neil ei ole olevikuga eriti pistmist, kuna tulevad minevikust. Kui räägin müügist, veenmisest ja läbirääkimisest, võib Sulle kangastuda kujutluspilt mõnest minevikukogemusest või millestki, mida Sulle on müügiinimeste kohta räägitud ja mis viib Su just praegu räägitavast eemale. Sa toetud mingile mineviku otsusele, nõuandele või arvamusele. Kõigil minevikule tuginevatel kujutluspildidel on oleviku suhtes väga väike väärtus ning tuleviku loomise suhtes pole neil üldse mingit väärtust.

MÜÜMINE – HÄDAVAJALIK OSKUS ELLUJÄÄMISEKS

Hoolimata oma senistest arvamustest või hinnangutest müügi ja müügiinimeste kohta, pead täiesti omaks võtma mõtte, et tuleb müüa, olenemata sellest, mis positsioon või amet Sul elus on. Kas oled vaene või rikas, mees või naine, põhipalgal või komisjonistasul, pead alati kellelegi midagi müüma, et edasi liikuda. Sel reeglil pole erandeid ega teid selle toimimisest pääseda. See ei tähenda, et peaksid endale peale tõmbama polüestrist püksirihma ning jalga valged patentnahast kingad, rääkima superkiiresti ning määrima inimestele pähe midagi, mida nad ei taha osta.

Mõtle korra kõigi oma rollide peale elus. Ütleme, et Sulle meenusid kohe abikaasa, partner, töövõtja, ema, õpetaja, koguduse liige, naaber, sõber, kirjanik ja kooli hoolekogu esindaja. Ma tahan, et vaataksid iga rolli eraldi ning analüüsiksid, kuidas on müük nendega seotud. Võib-olla pole müümine Sinu igapäevatöö ja võib-olla

ei saa Sa toodete müümise eest rahalist komisjoni, kuid ma kinnitan, et näed, kuidas müümine mõjutab igas rollis edukust rohkem kui ükski teine oskus.

Palgatõusu igatsev vastuvõtutöötaja, rolli endale sooviv näitleja, üht tüdrukut ihkav kutt – nad kõik peavad end müüma, mõistavad nad seda või mitte. Professionaalne müügiinimene, kelle sissetulek oleneb müügist, peaks kindlasti teadma, kuidas seda müüginimelist asja peab tegema. Kui tahad tööle sõites kiirteelt maha keerata, siis pead teiste autojuhtidega kokku leppima, et nad Sul seda teha lubaksid. Kui ostad maja ja püüad müüjat veenda, et ta laseks hinda alla, siis tegelikult müüd. Kui lähed pankka, et laenu saada, müüd laenukomiteele pakkumist, miks nad peaksid Sulle laenu andma. Kui näitleja läheb prooviesinemisele ja loodab rolli endale saada, siis olenemata sellest, kui hästi ta on valmistunud, peab ta olema võimeline lavastajat veenma, et ta mitte pelgalt ei oska näidelda, vaid on lisaks ka selle rolli jaoks just õige inimene! Hakka juba praegu ennast ette valmistama, sest seda oskust on elus hästi hakkama saamiseks vältimatult vaja.

Müügiõskus on hakkama saamiseks niivõrd tähtis, et ma ei saa aru, miks seda ei õpetata juba koolis. Asjaolu, et müüki seal ei õpetata, nõuta ega isegi pakuta, tõestab veel rohkem selle oskuse omandanud inimeste suuremat väärtust. Tundub, et koolis ei õpetatagi eluks kõige vajalikumaid oskusi. Sain 17 aastat akadeemilist haridust ja võin öelda, et olen seminaridelt, audioprogrammidest, raamatutest ja konverentsidel edukate äriinimestega peetud vestlustest rohkem õppinud kui akadeemilisest haridusest kokku. Ükski edukas äriinimene ei jätaks teda äriteel aidanud oskuste nimekirjast välja müügi põhitõdesid, veenmis- ja läbirääkimisoskust.

Inimese oskus teist veenda on ainus, mis kindlustab lõpuks turupositsiooni. Akadeemilised saavutused, hinded ja elulookirjeldus ei taga edutamist ega elus edasiliikumist, küll aga garanteerib selle müügiõskus. Kõik õpilased peaksid kohustuslikus korras õppima

müügi alustõdesid, läbirääkimise alustõdesid ning peamisi tehingu lukkulöömise tehnikaid, sest need on eluliselt tähtsad oskused. Mitte ükski teine oskusteportfell ei määra inimese võimet tööd saada, veel vähem elus edukas olla, rohkem kui eduka veenmise ja läbirääkimise oskus, mis paneb teisi inimesi midagi tegema.

Tööandjana ei võta ma alati tööle kõige targemat ega kvalifitseeritumat inimest. Pigem võtan selle inimese, kes veenab mind, et saab hakkama. Vaatan esmalt tema veenmisoskust ja siis elulookirjeldust. Kas mulle meeldib selle inimese läheduses olla? Kas tal on võitja mentaliteet? Kas ta õhkab enesekindlust ja positiivset hoiakut? Kas ta suudab panna teisi inimesi midagi tegema? Võtan iga kell tööle pigem veenva, positiivse ja enesekindla kandidaadi vähemate teadmistega kui inimese, kel on säravale elulookirjeldusele pakkuda lisaks vaid piskut.

Õeldakse, et meie planeedi rahvastikust on müügiga seotud pea-aegu neljandik, aga kes tahes selle suurusjärgu välja käis, piiras oma mõttekäiku valdkonna ja ametinimetusega. Nii ei ole õige müügist mõelda. Müümine on kõigile hädavajalik oskus, et elus läbi lüüa. Enamikule meist pole hingamine, söömine ega liikumine karjääri- valik – need on elamiseks vajalikud fundamentaalsed nõuded. Nii ka müümine. Lõviosa müügist kirjutatud raamatutest räägib müügi- karjäärist, mitte selle oskuse hädavajalikkusest elus.

Mu naine küsib pidevalt, kuidas ma saan inimestega suheldes alati oma tahtmise. Vastus on lihtne: sest ma tahan. Ma tahan meile head elu! Sest ma püüan alati oma tahtmist saada? Oo jaa! Ja kuna ma tean, kuidas müüa, kuidas veenda ja kuidas tehing lukku lüüa, saangi, mida tahan! Kas mu naine teab seda või mitte, aga ta on üks paremaid müügiinimesi, keda olen iial kohanud. Ta on kirglik, järjekindel ja tundub, et saab alati oma tahtmise – lihtsalt mitte minuga.

See raamat õpetab Sulle elus oma tahtmist saama!

ESIMESE PEATÜKI KÜSIMUSED

Millised eelmise nädala saavutused vajasid Sinult müügioskusi?

- 1.
- 2.
- 3.

Mis on autori arvates peamine äride läbikukkumise põhjus?

Millised on kolm mitterahalist komisjonitasu, mida oma elus saad?

- 1.
- 2.
- 3.

Millised kaks oskust tagavad inimesele hea turupositsiooni?

- 1.
- 2.

TEINE PEATÜKK

MÜÜGIINIMESED PANEVAD MAAILMA PÖÖRLEMA

MÜÜGIINIMESED JUHIVAD TERVEID MAJANDUSHARUSID

Professionaalsete müügimeeste olemasolu on eluliselt vajalik igas majandusharus. Ilma müügiinimesteta hanguksid kõik valdkonnad juba hommepäev. Müügiinimesed on majandusele sama tähtsad nagu kirjanikud Hollywoodile. Öeldakse, et isegi Jumal ja Saatan vajavad häid müügiinimesi.

Müük on viimane praegu saadaval olev tõeline vaba kutse: müügis võib inimene iseenda heaks töötada, ise enda ees vastutada ning oma unistused ellu viia. Võid sõna otseses mõttes saada ükskõik kelleks, kui sul on lepingutele alla kirjutamiseks pastakas ning tõeline pühendumus suurepäraselt hakkama saada. Neile, kes otsustavad pühenduda müügikarjäärile ning selles pidevalt paremaks saamisele, pole piire. Tee see valik ja Sind autasustatakse kõigi olemasolevate aaretega. Õpi selgeks müügi õilis kunst ja Sa pole päevagi tööta,

--- LOE EDASI RAAMATUST ---