

**#AETASTeam How To's:**

# DUŠANOVIH 7 NASVETOV STROKOVNIM SODELAVCEM

V članku [Zakaj je Dušan med vožnjo s strokovnim sodelavcem vedno sopotnik?](#), je Dušan Rusić podelil veliko koristnih in praktičnih nasvetov, s pomočjo katerih lahko strokovni sodelavec izboljša svoje rezultate. Ključnih 7 smo jih zbrali tukaj.

1

## **PRIPRAVITE SE (FAIL TO PLAN IS A PLAN TO FAIL)**

Parretovo pravilo velja tudi v tem primeru - 80 % priprava, 20 % izvedba.



Poleg odličnega poznavanja izdelka in celotnega njegovega konteksta, upoštevajte še vse ostale vidike priprave (obleka, materiali, pregled terena, načrtovanje obiskov, ...)

2

## **AKTIVNO GLEJTE**

Aktivno gledanje je vsaj toliko pomembno, kot aktivno poslušanje. Opazujte svojo okolico in ljudi s katerimi govorite. Telesna govorica vam bo povedala več kot besede.

3

## **IŠČITE REŠITVE PRI SODELAVCIH IN SVOJIH STRANKAH**

Rešitve iščite v najboljših praksah svojih sodelavcev znotraj podjetja ali pri svojih strankah.

Njihove izkušnje povezane z vašimi so najpogosteje zmagovalna kombinacija, ki vam bo prinesla željeno rešitev.

4

## **ZASTAVITE SI CILJE OBISKOV IN DOGOVOR, KI GA ŽELITE**

Bodite pozorni, da na obiskih ne boste samo dajali, pač pa tudi prejeli. Dogovor o medsebojnem sodelovanju je nujen del vašega obiska.

5

## **IZKORISTITE DVOJNE OBISKE ZA SVOJ RAZVOJ**

Dvojni obiski so pogosto strah in trepet strokovnih sodelavcev. Ne izogibajte se jih - v prodaji boste najhitreje napredovali s čim večkratno vključitvijo dobrega coacha/mentorja.

**Ideje. Rešitve. Rezultati.**

## #AETAS Team How To's:

### 6 **SPRAŠUJTE IN NE PREDVIDEVAJTE**

Največ izgubljenih priložnosti se zgodi, ko zaradi lastnega predvidevanja storimo nekaj, česar naše stranke sploh ne potrebujejo. Zato vprašajte, ne predvidevajte.

[Poznate pomen besede ASSUME? In ne, tega pomena ne boste našli v Google translate.]

### 7 **KOMUNIKACIJA**

Naučeni smo načina: »Obnašaj, delaj, komuniciraj ... z drugimi tako, kot bi si ti želel, da se oni obnašajo, delajo, komunicirajo...s teboj.« Vam je ta nauk znan? Vendar pa ne drži čisto. Bolje je, da se obnašate, delate, komunicirate... z drugimi tako, kot bi oni želeli, da se dela, obnaša, komunicira... z njimi.

Pri tem vam odlično pomagajo komunikacijska orodja kot sta DISC, SDI, ki vas bodo naučila ustreznega komuniciranja.

---

In še BONUS nasvet:

### 8 **POZNAVANJE SVOJIH STRANK**

Ta točka sicer spada v pripravo in načrtovanje terena, je pa tako pomembna, da jo je vredno posebej omeniti. Temeljito razmislite, kdo vse so vaše stranke. Pojdite dlje od očitnega. So to res samo zdravniki in magistri?

Ideje. Rešitve. Rezultati.