



SAŠA PETAR, autor knjige „Prodano“

SVE ŠTO RADIMO JE PRODAJA

INTERVJU

U životu srećemo samo dvije vrste ljudi - one koji su naš problem i one koji su rješenje našeg problema. Ljudi koji dobro komuniciraju češće su rješenje, nego problem.

[PS] Izdali ste knjigu zanimljivog naziva „Prodano“, koji je bio povod za nju i osnovna poruka?

Knjiga PRODANO! prošireno je izdanje knjige „Kako se uspješno prodati“. Povod su bila nova znanja, koja su se „nakupila“ od zadnjeg izdanja, a osnovna je poruka da sve što radimo je prodaja. Uspješni ste kada nakon razmjene ideja, informacija, prijedloga, primjedbi...možete reći PRODANO! A komunikacija je sastavni dio prodaje, odnosno komunikacija je prodajni proces.

[PS] U koliko je primjeraka tiskana i kako ćete ju promovirati?

Moderna tehnologija dozvoljava „tisak na zahtjev“ (*print on demand*) pa naklada nije definirana. Prethodna izdanja knjige prodana su u 4.000 primjeraka pa vjerujem da će i ovo, dopunjeno izdanje naći podjednak broj čitatelja. Promocija će biti putem društvenih mreža, oglasima te „fizičkim“ promocijama u najvećim hrvatskim gradovima.

[PS] Kojim se područjima osobne i poslovne komunikacije bavite u knjizi?

[Polazim od ideje da je komunikacija prodajni proces, koji se sastoji od prezentacije, pregovaranja i prodaje. To su aktivnosti koje nas obilježavaju i u privatnom, ali i poslovnom životu. Ako uspješno prezentiramo misli, ideje, informacije, znanje, emocije... lakše ćemo pregovarati, a onda nam je olakšan i put do prodaje.

Komunikacija je sve i sve je komunikacija

[PS] Kako je moguće unaprijediti komunikaciju i koliko pomaže u prodaji?

Komunikacija je sve i sve je komunikacija. Svakodnevnim učenjem, ispravljanjem grešaka koje svi radimo, slušanjem drugih ljudi unapre-

đujemo sebe. Poboljšanjem komunikacije poboljšava se i naš položaj u društvu, znamo više, možemo više. U životu srećemo samo dvije vrste ljudi - one koji su naš problem i one koji su rješenje našeg problema. Ljudi koji dobro komuniciraju češće su rješenje, nego problem. A kupci trebaju prodavača koji će riješiti njihov problem.

[PS] Koliko će, u poboljšanju prodaje, prodavačima pomoći Vaša knjiga?

Ako je pročitaju (i ne samo nju) može im puno pomoći potvrditi razmišljanja, naučiti drukčijem pristupu ili odnosu s kupcima. Ako su odlučili ne učiti, ništa im ne može pomoći. Osim, možda, sreće i slučajnosti.

[PS] Do sada ste izdali 25 poslovnih knjiga. Gdje pronalazite inspiraciju i ima li još područja ili dijelova područja o kojima planirate pisati?

Imam 30 godina radnog staža „na terenu“, što znači da slušam ljude i promatram svijet oko sebe. Vremena se mijenjaju, tehnologija se mijenja, poslovne mogućnosti se mijenjaju. Moje su knjige uglavnom s područja komunikacije *managementa* i prodaje, no zanimaju me i „neekonomske“ povodi za poslovno ponašanje. Tako će moje naredne knjige biti o greškama, rješavanju problema i (samo)motivaciji.

[PS] Kako uspijevate uskladiti pisanje knjiga i članaka, predavanja...i ostali širok spektar djelatnosti kojima se bavite?

Organizacija vremena jedna je od mojih omiljenih tema u predavanju i na poslovnim treninzima, ali i kad radim kao savjetnik i *coach* jer, kad znate prepoznati što je bitno, a što je hitno, tada možete višestruko iskoristiti vrijeme koje imate. Nalazim vremena i za odmor, i za učenje, ali pisanje ostaje jedna od stvari koje dobro radim.

Iz tiska je izišla nova knjiga dr.sc. Saše Petra

PRODANO!

www.sasapetar.com

U ovoj je knjizi komunikacija definirana kao prodajni proces koji se sastoji od prezentacije, pregovaranja i prodaje. Detaljno, jednostavno i lako razumljivo autor vodi čitatelja kroz navedene stadije prodaje i omogućava promjenu razmišljanja o odnosima prodavač-kupac. Ova je knjiga jednako potrebna prodavačima, menadžerima i menadžerima u prodaji, poduzetnicima i trgovcima, ali i svakome tko želi poboljšati osobnu komunikaciju s okolinom.

Predgovore za knjigu napisali su Sandra Mihelčić i Saša Cvetojević.

Knjiga se može kupiti putem web knjižare Redak.
<https://webknjizara.hr>

