

3

Dziesięć zasad, których powinien przestrzegać sprzedawca RAIN

1. *Staraj się osiągnąć porozumienie korzystne dla obu stron.* Sprzedawcy RAIN szanują swoich obecnych i potencjalnych klientów i zawsze starają się działać w ich jak najlepszym interesie. Równocześnie działają na swoją korzyść (i w tym sensie każdy wygrywa w tej grze). Są również nastawieni na to, aby osiągać świetne wyniki (gdyż robią to, by być najlepszymi) i wykazywać przy tym pasję, energię i determinację.
2. *Postępuj, mając na uwadze określone cele.* Sprzedawcy RAIN są całkowicie oddani ustalaniu celów i podążaniu w kierunku ich realizacji. Cele sprzedażowe są częścią ich codziennego rytuału.
3. *Podejmij działanie.* Sprzedawcy RAIN zdają sobie sprawę z tego, że brak działania daleko ich nie poprowadzi. Podczas gdy inni tylko chcą podjąć inicjatywę i działanie, sprzedawcy RAIN rzeczywiście je podejmują.
4. *Najpierw myśl o kupującym, dopiero później o sobie.* Sprzedawcy RAIN dostosowują swoje postępowanie do procesu kupowania i psychologii kupującego.

5. ***Bądź ekspertem.*** Sprzedawcy RAIN są najlepsi w dziedzinie wiedzy rynkowej, potrzeb klientów, wiedzy o swoich produktach i usługach, własnej wartości dodanej, swoich konkurentach oraz o wszystkim, co jest niezbędne do osiągnięcia sukcesu w sprzedaży. Być może nie są ekspertami w każdej dziedzinie, mają jednak świadomość, co należy wiedzieć, żeby sprzedać dany produkt lub usługę.
6. ***Codziennie inicjuj nowe rozmowy.*** Sprzedawcy RAIN zawsze wiedzą, jak zapłacić listę — coraz lepszych — potencjalnych klientów. Nigdy nie zwalniają biegu i rzadko zdarzają się dni, kiedy nie rozmawiają ze swoimi obecnymi lub potencjalnymi klientami i nie poszukują nowych źródeł współpracy, aby stworzyć nowe możliwości biznesowe.
7. ***Prowadź skuteczne konwersacje według modelu RAIN.*** Sprzedawcy RAIN umiejętnie prowadzą konwersacje sprzedażowe. Zaczynają od prawidłowego zidentyfikowania potencjalnych klientów, następnie odkrywają ich potrzeby, wreszcie finalizują transakcję. Potem koncentrują się na właściwym zarządzaniu relacjami z tymi klientami.
8. ***Ustal plan: bądź liderem zmian.*** Do zadań sprzedawcy RAIN wlicza się rekomendowanie, doradzanie oraz wspieranie. Są oni liderami zmian, którzy nie boją się obstawiać przy swoim w momencie, gdy w grę wchodzi interes klienta.
9. ***Bądź odważny.*** Wykorzystywanie okazji sprzedażowych wymaga odwagi. Sprzedawcy RAIN nie tylko przezwyciężają swój strach, ale też aktywnie starają się pozyskać najbardziej lukratywne kontrakty — bez względu na to, jak trudne są wyzwania, którym stawiają czoła.
10. ***Oceniaj swoje działania, pozyskuj informację zwrotną i nieustannie się rozwijaj.*** Sprzedawcy RAIN nie boją się poznać najgorszej prawdy na swój temat. Akceptują prawdę — tę pozytywną i negatywną — i wykorzystują ją, aby się uczyć, rozwijać i zmieniać na lepsze. Ten cykl nigdy się nie kończy.