

KASZA TAMÁS

SZUPERSZONIKUS

LEZÁRÁS AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN

SZUPERSZONIKUS

LEZÁRÁS AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN

© Kasza Tamás, 2014

Minden jog fenntartva!

A könyv részleteit vagy egészét sokszorosítani,
fénymásolni, beszkenneálni vagy nyilvánosan felhasználni
csak a szerző előzetes írásos engedélyével lehet!

Borító: Ashen

Belső design: Ashen

Szerkesztette: Eugene Nordern Lektorálta és
tördelte: Kathy Summer

A szerző honlapja: www.kaszatamas.hu

ISBN 978-963-08-8798-4

Kiadja: Négy Évszak Training Kft. Ügyvezető
igazgató: Kasza Tamás

Nyomdai munkák:

Bocz Nyomdai Kft. Felelős

vezető: Bocz Emil

www.boczkt.hu

Feleségemnek és fiamnak

Mivel ők adnak értelmet az életemnek.

A könyvben közzétett kutatási eredményeket nélkülük
nem értem volna el.





TARTALOMJEGYZÉK

Miért vedd meg ezt a könyvet?	9
I. A siker titka	15
II. Mit jelent a lezárás? A lezárás öt lépése	20
III. Legyél külső erő! Ki az ügyfeled?	35
IV. Egy jó bemutatkozással már le is tudsz zárni 42	
V. A bemutatkozás és a kulcsszavak	45
VI. A 24 mondat, azaz a gyémántkard-technika	52
VII. A gyorsító sáv	68
VIII. Kis foci, kis pénz – nagy foci, nagy pénz	88
IX. Mennyiségi univerzum	93
X. Mondatkezdések és egy piszkos trükk	105
XI. A TALÁN	109
XII. Vételi jelzések és záró kérdések	115
XIII. Belső értékesítési kézikönyv	123
XIV. Az 5 pont időbeli elhelyezkedése	125
XV. A lezárás testi jelei	130
XVI. Összegzés	137
XVII. A reménytelen esetek kezelése	140
XVIII. A gyorsító sáv összefoglalása	143
Gyakorlatok	147
Gyémántkard-technika példamondatok	148
Kifogáskezelések	184
Köszönetnyilvánítás	191



MIÉRT VEDD MEG EZT A KÖNYVET?

Apám azt tanácsolta: fiam, tanuljál, mert a tudás az hatalom.

Ez a meghatározás valójában így nem jó. Mert a **tudás** igazából *begyakorolt bizonyosságot* jelent.

Apámat – aki körzeti orvos volt – a rendszerváltáskor kismimmizték: a körzetéből leváltották, ez pedig olyan mélyen érintette, hogy onnantól kezdve azt mondogatta: *ha valaki előttem halna meg az utcán, akkor sem nyúlnék hozzá.*

Erre az állapotra mondjuk azt, hogy **a személy kiégett.**

Amikor az értékesítő azt mondja: *ha még egy nemet kapok, akkor befejeztem.*

Vagy ha egy cégvezető így szól: *ha még egy értékesítőt látok, akkor egyikünk lógni fog!*

Tehát a tudásnak valójában egy olyan, **nem elméleti tudást** kellene jelentenie, amely **megvéd** Téged az életben.

Tudás alatt azt értjük: ha valamit *igazán* tudsz, akkor **azon a területen nem érhet Téged káros hatás.**

Van erről egy nagyon jó film Mel Gibson főszereplésével, címe: *Katonák voltunk (We Were Soldiers).*

Arról szól, hogy három napot kellett eltölteniük egy vietnami katlanban a háború idején. A DVD-n az extrák között pedig megtalálod azt a hadnagyot, akiről a karaktert formázták.

Ő megjárta már a koreai háborút, több mint háromszáz bevetése volt a vietnami háborúban, és *mindent* túlélte. Pedig rengeteg katona halott volt már fél órával azután, hogy megérkezett Vietnamba...

Szóval, ha *igazán* tudsz, még a golyók is elkerülnek! Ez a lényeg.

Nézzük például az autóvezetést. Vannak, akik mindent túlélnek: karambolt, vagy ha felrobban velük az autó – vagy csak kigyullad, esetleg totálkáros lesz... Ők pedig *sértetlenül* kiszállnak, és csak annyit szólnak: *az anyja...!*

Aztán vannak, akiknél szinte már az is elegendő, ha csak ránéznek egy autóra – és nekik máris annyi.

Épp ezért még egyszer kihangsúlyozom: amikor tudásról beszélünk, azt értjük alatta, hogy az a terület, amellyel kapcsolatban Te *tényleg tudsz*, **nem képes Rád káros hatást kifejteni.**

Ebből egyértelműen az következik, hogy ha valaki *panaszodik*, akkor azzal mit vall be?

Azt, hogy azon a területen *nincs elég tudása*.

Az esetek többségében **az oktatásával volt gond**: nem talált jó tankönyvet, nem talált jó tréneret!

Az számít *igazi* oktatásnak, amikor egy új viselkedési rendszert **teljes megértéssel és tudással magadévá teszel**, majd utána úgy alkalmazod, hogy nem is kell gondolkodnod rajta!

Ha megkérdezted volna Bruce Leet, *hogyan* kell ütni, azt válaszolta volna: úgy, hogy ütsz!

Ha megkérdeznél egy profi autóversenyzőt, *hogyan* kell vezetni a szuperjárgányát, azt felelné: úgy, hogy beülsz – és vezeted.

Az az *igazi* oktatás, ami eljuttat Téged arra a szintre, ahol már csak *teszed* a dolgokat – úgy, hogy **nem is gondolkodsz** rajtuk.

Tudom, nehéz abban hinned, hogy létezik ilyen, és nem csak bemagoltatni akarnak Veled olyan dolgokat, amelyeket később *soha nem használsz* – és soha *nem is értesz meg*, csak visszamondod őket egy vizsgán, mint egy DVD lejátszó a felvételt; aztán két nap múlva már *nem is emlékszel* rájuk.

Mindenkinek megvannak a tanításhoz fűződő negatív tapasztalatai.

Nézzünk például engem.

1. **Birkózás negyedikben:** az edző nem magyarázott el semmit. Csak a gyakorlatokat végeztük, de nem állt össze a kép. Sose jutottam ki az edzőteremből: *egyetlen* versenyen sem voltam! Fél év után **abbahagytam**, mert fájt.

2. **Tékwandó hatodikban:** nem így kell írni? De igen, mivel úgy indult, hogy Taekwondo, azonban egy év múlva all style karate volt a fehér övem piros csíkjára írva.

Akkor **hagytam abba**, amikor rájöttem: az kapott csíkot, aki *mert* küzdeni öv-vizsgán.

Illetve részt vettem egy nyári táborban is: **nem jártunk be** a foglalkozásokra, helyette jórészt a fűben ücsörögtünk.

Amikor összefutottam az edzővel, megkérdezte, miért nem megyek edzésre. Nem árultam el neki, de két oka is volt:

- a. *mert a vizsgán kiderült, ők sem tudják, mit oktatnak!*
- b. mert ez nyári tábor volt. Tábor, azaz nyaralás.

Egyébként még normális kaját sem kaptunk, csak a pénzre mentek rá...

3. Tanultam **autót vezetni**, viszont elsőre sajnos **megbuktam**.

Az oktató üvöltözött velem, mint egy elmebeteg idióta, az első vizsgabiztos pedig még csak vissza sem köszönt!

Én pedig nem voltam képes kezelni az érzelmi megrázkódtatást, mert a vezetési gyakorlat nem arra ment ki, hogy *minden* helyzetben **ura legyek** a gépjárműnek.

Csupán az volt számukra fontos, hogy meglegyen a *minimum óraszám*, mellyel már *letehetem a vizsgát*.

A tudásom nem volt elég *stabil* ahhoz, hogy a külső körülmények *ellenére* is jól csináljam.

Vajon naponta hányan halnak meg emiatt a Földön?

4. **Értékesítési tréning:** egy kétnapos tréningből csak 2-3 technikát tudtam használni. Úgy gondoltam, biztos *bennem* van a hiba!

Ezért eldöntöttem, hogy **ez nem nekem való**.

Ez csupán négy *hétköznapi* példa volt arra, amikor az ember valamit

- a) *nem ért meg*, ezért
- b) nem tudja *alkalmazni*, mely miatt
- c) *elbukik* (óriási *kudarcélményekkel* gazdagodva), majd szépen
- d) **abbahagyja** a dolgot.

Aztán voltam egy **jediképzőn** Münchenben...

Hazajöttem, és láss csodát: a tanultakat akkor is tudtam használni, ha *rossz* napom volt, ha *ideges* voltam vagy *lehangolt*...

A legsötétebb óráimban is **képes vagyok** kezelni a szándékot, és tudok magamon segíteni.

Miért?

Mert a jediképző 90%-a gyakorlás, és a résztvevők úgy mennek haza, hogy ha akarják, ha nem, akkor is **változnak!**

A hitnek *semmi* köze nincs hozzá!

Volt, aki később (a felesége hatására) leszólta a képzést. Azonban a testvére és annak felesége is megerősítette, hogy a pasi a képzés óta *teljesen máshogy* kommunikál!

Nekem pont ez volt a céloom!

Most egy olyan anyagot olvasol, melyet úgy állítottam össze, hogy akkor is használni fogod, ha *nem akarod*: ha rossz napod van, ha lehangolódtál vagy elment az életkedved...

Nem Tőled (Magadtól) függ a sikered, hanem *tőlem!*

Persze lehet, hogy ez a könyv kevés lesz, és majd el kell jönnöd a VIP 6 napos képzésemre, illetve a Jedire is; de el fogsz jönni, ha a könyv működik: mert *lesz rá pénzed!*

Ez a könyv működni fog!

Akár kezdő vagy, akár kiégett veterán, akár csúcspofi: ez a könyv *segíteni* fog!

Vedd meg, és át fogja törni a gátjaidat!

Kezdd el *használni*, és keress annyi pénzt, hogy elérd a céljaid!

ELSŐ FEJEZET: A SIKER TITKA

Életbevágóan fontos, hogy *minden* egyes tárgyalás után **tisztában legyél** azzal, **mi miatt sikerült** – vagy mi miatt *nem* sikerült!

Ha valami miatt *nem* sikerült, az ugyanolyan probléma, mintha *sikerült*, de mégsem tudod, *miért*.

Minden egyes alkalommal, amikor a bevételed *csökken*, amiatt történik, mert nem jöttél rá, korábban mi miatt *növekedett*.

2004. előtt rengeteg példát láthattál olyan vállalkozókra, illetve magánemberekre, akiknek hihetetlen módon megnőtt a bevételük.

Aztán jött a válság, és ugyanilyen módon el is tűnt a pénzük – ők pedig azóta is egyfolytában csak panaszkodnak és panaszkodnak és panaszkodnak, és azt gondolják, a világ a hibás.

A fő ok azonban valójában nem a válság, hanem az, hogy **nem jöttek rá a sikerük titkára**, ezért a *körülményeik áldozataivá* váltak.

Az őket körülvevő dolgok tették őket sikeressé, és ugyanaz is pusztította el őket.

Nekik maguknak valójában *semmi* közük nem volt a sikerükhöz, kivéve annyi, hogy belevágtak a vállalkozásukba, vagy kinyitották a boltjukat.

Azáltal, hogy *küzdesz* a partnerrel, azaz előnyöket sorolsz neki – ahelyett, hogy a félelmeit kezelnéd –, automatikusan kialakítasz benne egy olyan lelkiállapotot, amely a kezdeti szándékát (ami ugye az esetek 80%-ában az IGEN volt) *átfordítod*, és a végeredmény az lesz, hogy el akar menekülni a tárgyalásról.

Tehát gyakorlatilag **belehajszolod a NEM-be**.

Példa:

- a) Akarok venni egy Apple notebookot, ezért bemegyek a boltba. A fejemben megvan a **vágy**, de vele szemben ott vannak a **félelmeim** is.
- b) Az eladó nem is akarja ezeket kezelni, hanemegyből az **előnyökkel** kezdi, mint pl. a gép nagyon biztonságos, ultravékony, a könnyű súlyáról már nem is beszélve.
- c) Ezzel az **ellenhatás** a vágyam és a félelmeim között csak még nagyobb lesz!

Mivel az eladó *nem kezeli a félelmeimet*, hanem csak előnyökkel bombáz, azt mondom neki: *drága*.

Valójában azonban nem erre gondoltam, hanem folyamatosan azon jár az agyam, vajon fognak-e rajta működni a programjaim vagy sem, és emiatt **nem vagyok képes megvenni**, pedig szükségem lenne rá.

- d) Ő hiába próbálja meg kezelni azt, hogy drága – nem tudja, mert **nem igaz!**

Előre kell tudnod, pontosan mi is fog történni, sőt, amennyire lehet, fel kell készülnöd minden lehetséges variációra.

Ehhez pedig elég **15 kulcsszó**.

Nem tűnik soknak, igaz? Nem is az.

De próbáld ki, ha találkozol egy értékesítővel vagy egy hálózatépítővel: kérd meg, hogy írjon le tizenöt szót, amit az ügyfelének el kellene mondania.

Meg fogsz lepődni! Azt fogod tapasztalni, hogy 3-4 után megakad!

Csoda, hogy bajban van? Csoda, hogy nem működik az értékesítése?

Igazából, ha rosszul működik az értékesítésed, azt két okra lehet visszavezetni:

1. lassú vagy, és/vagy 2. kevés a töltényed.

Mit jelent ez?

Azt, hogy *nem jut elég gyorsan az eszedbe az a szó, amit épp abban a pillanatban mondanod kellene, és nincs is elég szó, amit mondhatnál.*

Elkezdész valakivel beszélgetni, és előbb-utóbb elfogy a *lényegi* mondanivalód, így nem tudsz neki *megértést* adni

– ami pedig annak lenne az alapja, hogy ő képes legyen IGEN-t mondani.

A végén már csak arról fognak tárgyalni, hogy az ügyfél milyen **engedményt kaphat** vagy milyen *pluszt*, hogy végre vásároljon.

A másik irány pedig, amikor *bedurvulnak* a dolgok: amikor az értékesítő azt magyarázza az ügyfelének, hogy az miért annyira **értetlen és hülye**.

Ennek azért persze vannak fokozatai, melynek a legenyhébb verziója az, hogy csak **érezkelteti** vele; a másik véglet az, amikor már **üvöltözik** is, majd pedig vérig sértődik.

A KIFOGÁSKEZELÉS

No tehát, a **15 kulcsszót** arra használod, hogy

1. elkészítsd belőlük a *24 mondatodat*, aztán
2. megírd belőlük a gyorsító sáv
 - a) *nyitó kérdéseit*,
 - b) *kifogáskezelő mondatait* és
 - c) *lezáró kérdéseit*.

Az már világos, hogyan használd ezeket a kulcsszavakat a *nyitó és záró kérdéseknél* – azonban hogyan használd őket **kifogáskezelésnél**?

Nagyon egyszerűen!

Úgy, hogy bekarikázol **hatot**, aztán **minden kifogásra ezek közül választasz**.

TIZENKETTEDIK FEJEZET: VÉTELI JELZÉSEK ÉS ZÁRÓ KÉRDÉSEK

Akár kérdőívet töltesz ki, akár a 24 mondatodat használod, tudnod kell, hogy az ügyfelednek/jelöltednek mikor van *vételi jelzése*.

Minden fizikai változás egy vételi jelzés.

Ez azt jelenti: ha

- megvakarja az orrát,
- mosolyog,
- bólogat,
- kérdez,
- hátradől, sőt ha – összecsucolja a két kezét, az is mind-mind egy vételi jelzés.

Miért vételi jelzés?

Mert mindegyikük **félelmeket, ellenállásokat palástol**, és ezeket felhasználva *lezárhatsz* az ügyfeledet.

Ha érdeklődést fejez ki, az is egy vételi jelzés.

Hat záró kérdésünk van, ennyit írtunk össze: használd őket a lezáráshoz.

Ha kapsz egy vételi jelzést, akkor ki kell menned a gyorsító sávba, hogy azonnal megpróbáld lezárni az ügyfeledet.

Tehát ideális esetben úgy nézne ki az értékesítés, hogy:

1. Bemutatkozol,
2. ő érdeklődik,
3. felteszel egy kérdést,
4. kezelsz egy vagy két kifogást, 5. felteszel egy záró kérdést és
6. vége.

Ne hidd, hogy ez elmélet!

Évente száz ember, aki jedi képzésre jött, így lett lezárva: e-mailben vagy telefonon lettek felkeresve, és annyi történt csak, hogy a *bemutkozás* után volt egy *kifogásuk*, én meg feltettem utána egy *záró kérdést* – és kész!

No, és akár hiszed, akár nem, nagyjából mindent elmondtam a gyorsító sávval kapcsolatban.

Kasza Tamás

Tengelic, 2014. április 20.

GYAKORLATOK

- 1) Írj legalább 20 olyan mondatot, melyek
– korábban *eladásokat* eredményeztek
– biztos, hogy korábban *nagyon jól működtek* (illetve,
ha ilyen nem volt, akkor)
– most valószínűleg *működnek* 2) Tagold őket az 5
pont szerint!

FONTOS:

bizonyosodj meg róla, hogy – a

VÁGYAK a *jövőbeli célokra*

– a **PROBLÉMÁK** a *jelenbeli gondokra* – a
FÉLELMEK a *múltbeli előítéletekre* utalnak.

Az **AJÁNLATOK** legyenek *rövidek*, az **ELŐNYÖK**
pedig a *jövőre* vonatkozzanak!

- 3) Most írd át minden mondatodat úgy, hogy
mindegyikben legyen **kulcsszó!**

Ha ezzel készen vagy, nézd meg, hogyan csinálták ezt
mások!

A következő oldalakon teljesen kidolgozott megoldásokat találsz akár csak nyitó- ill. záró kérdésekre, akár bemutatkozásra, vagy a **VÁGY – PROBLÉMA – FÉLELEM – AJÁNLAT – ELŐNY** ötösfogatára, kulcsszavak kiemelésével vagy anélkül, illetve az utolsó részben – bónuszként – néhány kifogáskezelő mondatot is kapsz, melyek mintájára akár a sajátjaidat is meg tudod írni.

GYÉMÁNTKARD-TECHNIKA PÉLDAMONDATOK

NYITÓ ÉS ZÁRÓ KÉRDÉSEK

Kis Ildikó – arany értékesítés

2 nyitó kérdés

1. Mi fontosabb Önnek: a biztonság vagy a garancia?
2. Mi aggasztja Önt jobban: a kilátástalan nyugdíj vagy a gyermeke jövője?

6 záró kérdés

1. A nyertesek vagy a vesztesek közé akar tartozni?
2. El akarja érni a vágyait – vagy el akarja veszíteni őket?
3. Elégedett nyugdíjasként szeretne utazgatni, vagy inkább sorban áll majd az ingyenkonyhán?
4. Szeretne gyermeke elindításához mindent megadni, vagy inkább majd magyarázkodni fog egy életen át egy rossz döntés miatt?
5. Javítsunk vagy rontsunk a helyzeten?
6. Szeretné megőrizni pénze vásárlóértékét, vagy nem baj, ha elveszíti?

KIFOGÁSKEZELÉSEK

*Baki Szilvia – bútorlap-szabászat, egyedi
bútorkészítés*

DRÁGA

Igazából az drága, ami nem éri meg az árát. Ez valóban nem olcsó, de nézzük meg, hogy ezért az árért mit kap cserébe... Valóban fontos az ár, de még fontosabb az, hogy mennyi örömet fog okozni, illetve hogy mennyi időt takarít meg azzal, hogy nem kell a dolgok után rohangálnia, mert mindent nyugodtan ránk bízhat.

MÉG MÁSTÓL IS KÉREK AJÁNLATOT

Értem. Ezek az árak az Ön teljes körű kiszolgálását tartalmazzák, melyre mi garanciát vállalunk. Arra nem tudok garanciát adni, hogy a konkurencia milyen minőségben, milyen anyagokkal dolgozik, és hogy az áraik valójában mit tartalmaznak.

MÉG MEG KELL BESZÉLNEM OTTHON

Értem. A férje/felesége/családja nyilván azért javasolta, hogy Ön intézkedjen, mert bíznak az Ön ízlésében, a döntésében, és

valószínűleg idejük sincs annyira ezzel foglalkozni. Szerintem ne terheljük őket ezzel. Ha nem dönt, talán legközelebb nem is Önt kéri meg arra, hogy elintézzon bizonyos dolgokat. Ez egy teljesen átgondolt és kidolgozott ajánlat, vágjunk bele!

Szuperszonikus lezárás az értékesítésben



Tóth Csaba – építőipar – MAPEI

NAGYON ROSSZ A PIAC

Tényleg megéltünk már szebb napokat is! Nem túl rózsás a helyzet, viszont nekünk ezek között a körülmények között kell eredményeket elérnünk.

MOST NEM LEHET, MERT VÁLSÁG VAN

Valóban válságban van a világ gazdasága, de el kell döntenünk, hogy teszünk-e valamit, vagy csak sodródunk az árral.

MANAPSÁG NEM FIZETIK MEG A MINŐSÉGET

Sokan nem törődnek a minőséggel, csak az árral. Nekünk azonban azon kell dolgoznunk,

hogy megtaláljuk azokat a vásárlókat, akik hajlandóak áldozni a minőségi termékekre.

TELE VAN A RAKTÁRAM

Az jó, hogy tele a raktárad, mert ez azt jelenti, hogy biztonsággal ki tudod szolgálni a vevőidet. Nekünk azt kell elérnünk, hogy olyan termékekkel legyen feltöltve, melyeknek kicsi a forgási sebességük, ráadásul nagy árrést is tudsz velük realizálni.

Szuperszonikus lezárás az értékesítésben



KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Ezúton szeretném köszönetemet kifejezni az összes VIP partneremnek a világ minden táján, akik a 10 napos teljes programomat végigcsinálták, mivel a segítségük, visszajelzésük és támogatásuk nélkül nem tudtam volna kifejleszteni a gyorsító sáv elméletét.

Kedves Olvasóm!

Remélem, hamarosan személyesen is üdvözölhetlek Téged legalább az egyik 2 napos lezárási képzésemén – ha pedig az

elszántabbak közé tartozol, akkor a
jediképzőn is!

De addig is, ha akarsz nekem írni a könyvvel
vagy az élményeiddel kapcsolatban, tedd
meg bátran: info@kaszatamas.hu.

\$ok \$ikert!