

Whole Brain Thinking



Upoznajmo sebe i naše kupce

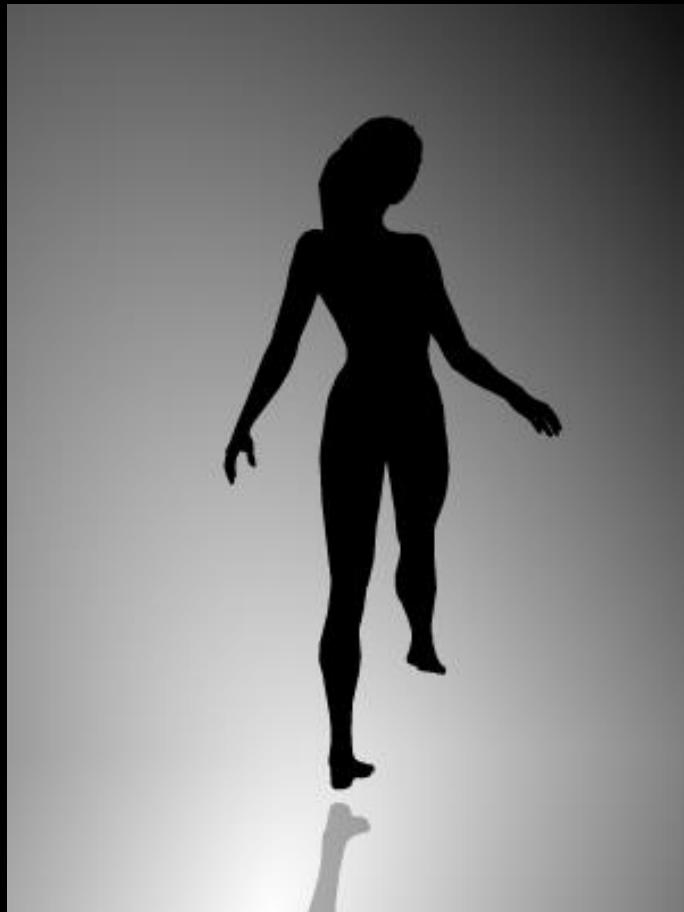
Derren Brown – Zamjena osoba

http://www.youtube.com/v/vBPG_OBgTWg



Test s plesačicom

http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=vBPG_OBgTWg



KVIZ

1. U školi ste više voljeli ?	crtanje	pisanje
2. U matematici bolje razumijete ?	geometriju	zbrajanje i oduzimanje
3. Lakše pamtite ?	imena ljudi	lica ljudi
4. Dok pričate koristite ?	malo gesta	mnogo gesta
5. Ljubitelj ste ?	mačaka	pasa
6. Najbolje razmišljate ?	sjedeći	ležeći
7. Nagovještaj intuicije imate ?	nikad ili rijetko	ponekad ili često

KVIZ

1. U školi ste više voljeli ?	crtanje	pisanje
2. U matematici bolje razumijete ?	geometriju	zbrajanje i oduzimanje
3. Lakše pamtite ?	imena ljudi	lica ljudi
4. Dok pričate koristite ?	malo gesta	mnogo gesta
5. Ljubitelj ste ?	mačaka	pasa
6. Najbolje razmišljate ?	sjedeći	ležeći
7. Nagovještaj intuicije imate ?	nikad ili rijetko	ponekad ili često

Odgovori - lijeva strana dominantna

Odgovori - desna strana dominantna

TEST S PLESAČICOM:

Ukoliko vidite da se plesačica okreće u smjeru kazaljke na satu, onda vam je dominantna desna strana mozga, u suprotnom lijeva.



Lijeva strana

Analitična

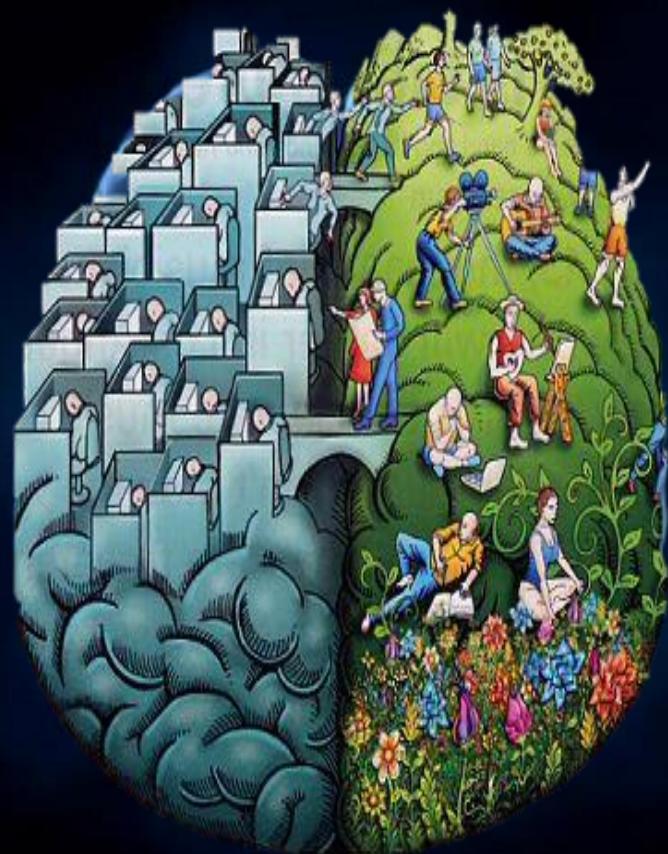


Desna strana



Kreativna

Analitična



Kreativna

Lijeva strana

Analitična

Razum

Logika

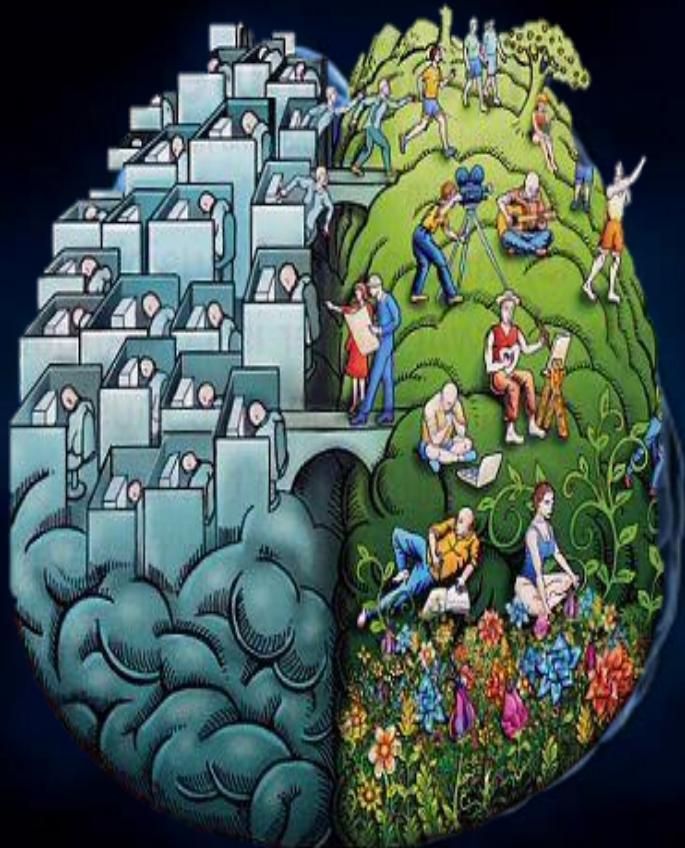
Jezici

Znanost

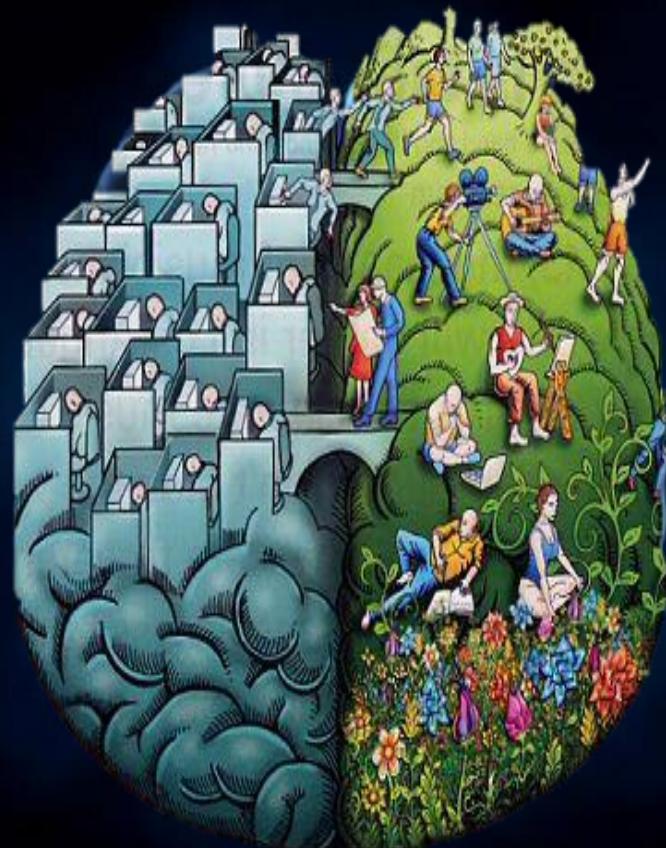
Brojke

Matematika

Aritmetika



Desna strana



Kreativna

Osjećaji
Intuicija
Slike
Umjetnost
Slova
Muzika
Geometrija

I AM THE
LEFT BRAIN

Decisive!
011001011

Accurate—
ANALYTIC

REASON
13
245679
PRACTICAL,
Strategic

CONTROL
SCIENCE
Realistic
EMOTIVE



I AM the
Right Brain!



Passion
Vivid
creative
Yearning
PEACE

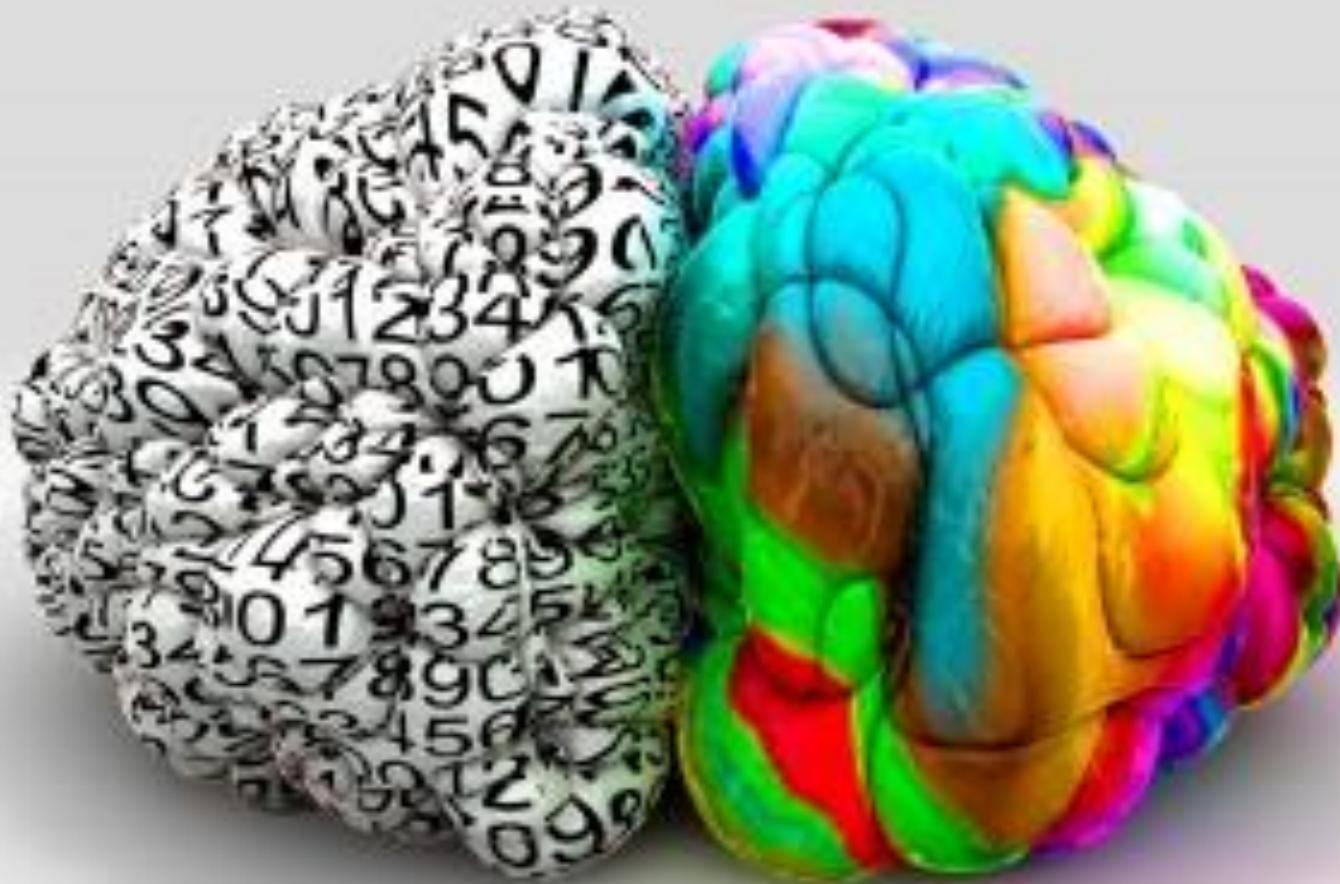




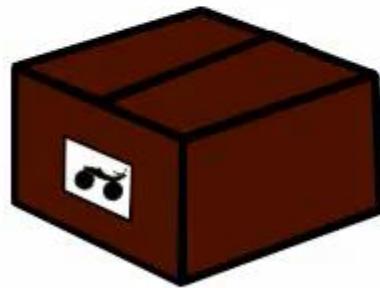
Figure 1-11. Phyllis the Left-brainer



Figure 1-12. Sam the Right-brainer

Critic

<http://www.youtube.com/watch?v=Ej6B6X43klk>



Lijeva

Desna

Gornja

Donja



Lijeva

Desna

Gornja

Donja



Plavi
kvadrant

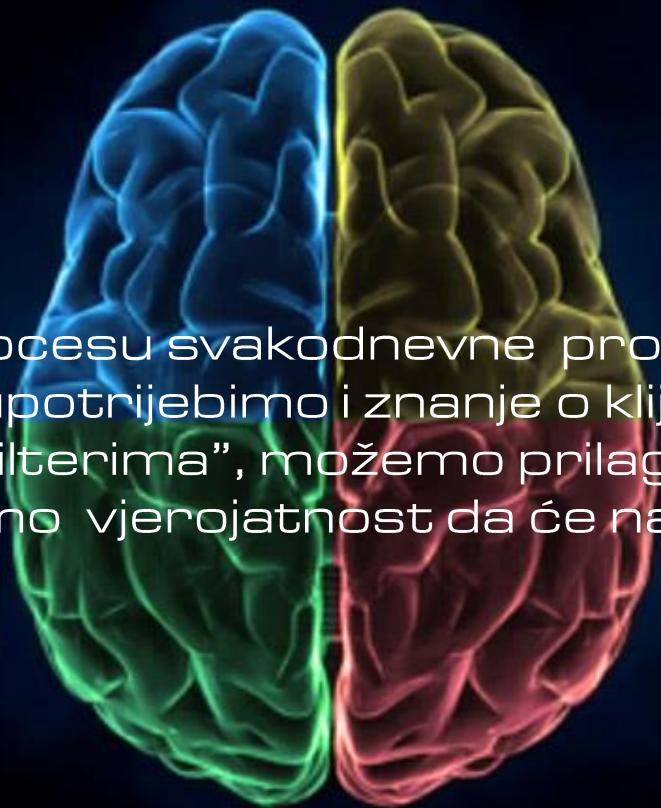
Žuti
kvadrant

Zeleni
kvadrant

Crveni
kvadrant



Što to sad znači za nas u prodaji ?



To znači da ako u procesu svakodnevne prodaje, uz metode koje trenutno koristimo, upotrijebimo i znanje o klijentovim sklonostima odnosno njegovim „filterima”, možemo prilagoditi bilo koju poruku tako da povećavmo vjerojatnost da će nas naš klijent i čuti.

U sljedećih par slajdova dobiti ćete više informacija o svakom od kvadrantata te kako iste možete koristiti u komunikaciji sa svojim klijentima

Analitičko razmišljanje

Što?

Maštovito razmišljanje

Zašto?

Slijedno razmišljanje

Kako?

Interpersonalno razmišljanje

Tko?



Plavi kvadrant



Samostalni rad

Primjena formula

Postignuće

Analiziranje podataka

Stavljenje stvari skupa

Stavljanje stvari u funkciju

Riješavanje zahtijevnih problema

Korištenje brojeva

Izazovi

Analiziranje i dijagnostiranje

Ako je ovo vaš klijent možda ćete primijetiti da:



Plavi kvadrant

Pitaju za puno brojeva i proračunskih tablica.

Oni će napraviti potez samo kada ima 'smisla',

Osobni odnos ih ne interesira.

Kako ćete se pripremiti za ovakve sklonosti?



Plavi kvadrant

Budite pripremljeni s činjenicama i podacima kako bi podržali svoje tvrdnje.

Predite na stvar. Ne okolišajte.

Koristite činjenice koje pokazuju isplativost njihove kupnje.

Žuti kvadrant



Preuzima rizik
Inventivna rješenja
Vizionar
Više izbora
Sklon promjenama
Spreman experimentirati
Pun ideja
Razvija nove stvari
Zaigran

Ako je ovo vaš klijent možda ćete primijetiti da:

Žuti
kvadrant



Često nešto započnu ali i ne dovrše

Nisu skoncentrirani na detalje.

Imaju averziju od definiranja pravila

Ako je ovo vaš klijent možda ćete primijetiti da:

Žuti kvadrant



Piše i razmišlja „korak po korak”.

Traži od vas da predjete na stvar.

Češće su fokusirani na riješenja, a manje na troškove.

Kako ćete se pripremiti za ovakve sklonosti?

Žuti kvadrant



Ako ih umarate činjenicama brzo će odustati od kupnje.

Prezentirajte vaše ideje korak po korak.

Pomozite im u riješavanju njihovih budučih problema.

Pokažite im da ste inovativniji od vaše konkurenčije.

Crveni kvadrant



Okuplja tim
Dio je tima
Komunikacijske sposobnosti
Graditelj odnosa
Slušaju i govore
Radi s ljudima
Uvjerenljiv
Podučava / Osposobljava
Izražava zamisli

Ako je ovo vaš klijent možda ćete primijetiti da:

Crveni kvadrant



Previše pričaju.

Previše stvari uzimaju k srcu.

Postaju emotivni.

Ako je ovo vaš klijent možda ćete primijetiti da:

Crveni kvadrant



Daju vam do znanja da je raditi s vama za njih vrlo bitno.

Prije nego započnu razgovore o poslu razgovaraju o osobnim stvarima.

Zabrinuti su kako će njihovi suradnici reagirati na vaše ideje

Kako ćete se pripremiti za ovakve sklonosti?

Crveni kvadrant



Namjerno potrošite vrijeme na njegovanju odnosa.

Dajte im vremena da pričaju, ne prekidajte ih.

Fokusirajte svoje izjave o tome koliko vaše riješenje utječe na ljude .

Zeleni kvadrant



Radi u urđenom okruženju
Dominantan
Kontrol freak
Okružen papirima
Dovodi stvari u red
Planiranje
Dosljedan
Detaljan
Implementator
Konzervativan

Ako je ovo vaš klijent možda ćete primijetiti da:



Zeleni kvadrant

Daju važnost detaljima.

Sposobni su stvri privesti kraju.

Sposobni su stvari dovesti u red.

Ako je ovo vaš klijent možda ćete primijetiti da:



Zeleni
kvadrant

Znaju biti toliko fokusirani na nešto da iz vida izgube širu sliku.

Znaju zaglibiti u detalje.

Nisu spremni riskirati.

Ako je ovo vaš klijent možda ćete primijetiti da:



Zeleni
kvadrant

Nisu skloni promjenama.

Zahtijevaju detaljan prijedlog.

Oni su uvijek na vrijeme i žele da i vi budete takvi.

Kako ćete se pripremiti za ovakve sklonosti?



Zeleni kvadrant

Sačuvajte svoje 'nove', 'inovativne' i 'zabavne' zamisli za svoje Žute klijente osim ako ih ne možete učiniti **VRLO SIGURNIMA** jer ovi Zeleni mislioci nisu spremni za riskantne poteze.

Osigurati što više detalja kako bi ih mogao analizirati.

Nikada se s njima sastajati kasno i nepripremljeno.



Zeleni kvadrant je netko koga želite na vašoj strani kada želite da se nešto ostvari.

Oni su misliloci koji će napraviti plan korak-po-korak za dovesti vas tamo.

Činjenice & podaci

Inovativne ideje



Procesi & Sustavi

Osjećaji & Percepције



Hvala na pažnji!