

ilan arayın

Sektörler

İş Alanı

Haftalık İş İlanları

OK

Kariyer | Eğitim | Yönetim | Avrupa Birliği | Yazarlar | Cv Oluştur | Ana Sayfa

YAZARLAR



Pembe
CANDANER

Satış elemanı olmak...

Bugün anneler günü. Dünyanın en önemli mesleklerinden biri olan 'anne olmayı' seçmiş ve bunu hakkıyla yapan tüm annelere sevgilerimi yolluyorum. Annelerle başlıyor tüm öğretiler, tüm ilişkiler ve yaşam boyu bizimle yolculuk ediyor ondan kazandıklarımız ya da kazanamadıklarımız. Birçok 'ilk'i onlarla yaşarız. Öyle ki 'ilk satış' işlemimizi bile yaptığımız kişinin annemiz olması büyük bir olasılık. Gece geç saatlere kadar oturup televizyon seyredilemek veya bir arkadaşımızın evinde kalabilmek için annemize saatlerce dil dökmedik mi? Yeni bir oyuncak ya da çok istediğimiz bir şeyi almaları için anne ve babamızı, iyi not alabilmek için de öğretmenlerimizi saatlerce ikna etmeye hiç uğraşmadık mı? Aslında hepimiz, başından beri farkında olmadan satışın birçok yöntemini günlük hayatımızda her zaman kullanırız: İkna gücünü, görüşme sanatını ve özellikle gençlerin en büyük taktiği olan 'hayır' sözcüğünü cevap olarak kabul etmemeyi. Peki hepimizin her durumda her zaman kullandığı bu yöntemleri, meslekleri olarak seçmiş kişilere olan düşmanlığımız neden? Çok önemli bir iş yapmalarına rağmen 'satıcı' diye yaptıkları işi küçümseyerek ve bu meslekte çalışıyor isteyenlerin önünü keserek bizler ne elde etmek istiyoruz? Dünya değişiyor, ürünler ve hizmetler sürekli değişiyor, çeşitleniyor. Hiçbir şey eskisi kadar basit değil. Satış demek, kendine, ürüne ve hizmete güven, yaratıcılık demek. Günümüz 'satış elemanları' hem satış yöntemlerini çok iyi bilip kullanmak hem de yüzlerce çeşit ürün hakkındaki tüm bilgilere sahip olmak zorunda. Bunu yaparken de müşteri kaptırımlarıyla başa çıkmakla da sorumlular. Onlara ihtiyacımız olduğu gerçeğini artık kabullenmemiz gerekir. 'Satış eleman'larına bir zamanlar onlardan haksızca aldığımız 'saygınlığı' tekrar geri verme zamanı geldi kanımca. Hem de hiç gecikmeden.... Satışta yaratıcılıkla devam... Cıva gibi bir genç, şehrin en büyük alışveriş merkezinde çalışabilmek için işe başvurur. Çünkü dünyanın bu en büyük alışveriş merkezinde her şeyi ama her şeyi satın almak mümkündür dolayısıyla da satmak. İnsan kaynakları müdürü sorar;

- Daha önce hiç satıcılık yaptın mı?

Evet, doğduğum kasabada bu işi yaptım. Bu işte çok iyi olduğumu düşünüyorum.

İK müdürünü bu sözler ve gencin kendisine olan güveni çok etkiler.

- Tamam yarın işe başlıyorsun, der. Ertesi gün mesai bitiminde, İK müdürü genci odasına çağırır ve ona sorar;

- Evet bugün kaç satış yaptın bakalım?

Genç, "bir" diye cevap verince, İK müdürü büyük bir düş kırıklığıyla ekler:

- Ne bir mi? Diğer arkadaşların bugün 20 - 30 satış

sektörel mercek

Banka

Garanti Bnakası-A
Managent Trainee

Banka

Akbank

Yönetici Adayı

Sağlık-tıp

Bilim İlaç

Üretim Mühendisi,An-Ge

Analisti,Kalite Kontrol

Analisti,Validasyon...

TÜM SEKTÖRLER

yazarlar

Hızlı Erişim



Emre Konuk

Mutluluk para getirir mi? - 2
Geçen hafta iki iddiada...



Pembe Candaner

Satış elemanı olmak...
Bugün anneler günü.
Dünyanın en...



Burçak Guven

Atatürk'ü ucuzlatmak da gericiiktir!
Geçenlerde...

kariyer



Boyanın ustaları sertifikalı olacak

Polisan Boya, Ankara'da kurduğu Poliatölye'deki eğitimlerle herkesin yapabileceği bir iş olarak görülen...

stil ve yaşam



Vodafone saklı yetenekler peşinde

Vodafone İK'ya Coca - Cola kökenli Rengin Onay atandı. Onay, "Tensikat yok, maaşları düzelttik, yeni terfi...

yaptılar. Üstelik sen bu konuda çok iddialı olduğunu söylemiştin bana. Peki kaç liralık satış yaptın?

- 800 bin 334 YTL İK müdürü bu cevaba çok şaşırır ve bunu nasıl becerdiğini sorar.

- Adama başta küçük boy bir olta, sonra orta boy ve sonra da büyük boy bir olta sattım. Sonra adama nerede balık tutacağını sordum. "Kıyıda" deyince bir tekneye ihtiyacı olduğunu söyledim. Tekne bölümüne indik ve çift motorlu, yelkenli, lüks bir yat sattım ona. Sonra eski ve küçük arabasıyla, bunu çekmesinin mümkün olmadığını söyleyince, ona son model 4x4 bir jeep sattım. Durum bu. İK müdürü gencin bu açıklamalarından çok etkilenir.

- Ne diyorsun, bütün bunları bir küçük olta almaya gelen bir adama mı sattın?

Genç cevap verir :

- Yoo aslında karısı ve onları ziyarete gelen kayınvalidesi hastaymış. Onlara ilaç almaya gelmişti. Ben de ona şöyle dedim:

"Sizin hafta sonunuz mahvolmuş, siz en iyisi balığa gidin".

Kariyer | Eğitim | Yönetim | Avrupa Birliği | Yazarlar | Cv Oluştur | Ana Sayfa

Copyright @ 2003-2006 - Tüm hakları saklıdır
MERKEZ GAZETE DERGİ BASIM YAYINCILIK SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.