

? Ne yapabiliriz ? Haydi hep birlikte pull' lamaya....). Takım arkadaşlarınızla birlikte şimdi beyzbol oynayacaksınız **(19 :Silkindik. Ziraatçi olduğumuzu anımsadık. Patronun görmek istediği pull aslında kurtuluşumuz olabilirdi. Pull' lamamın sonuçları satışta çuvallama olmamalıydı. Bu oyunun kurallarını da öğrenebiliriz. Hani projelerimiz ?...).** Yapmanız gereken değişiklikleri düşünebiliyor musunuz ? Bildiğiniz her şeyin yerine yeni kurallar öğrenmeniz ve yeni beceriler **(20: Taahhüt ettik. Önümüzdeki 5 yılda satış bütçemize 15.5 mio SFr daha katkımız olacak. Biz bunu yaparız. Biz bunu yapmak zorundayız. Projelerimize destek yağacak. Projelerimizde biz çok şeyler yaparız. Sahi neler yapabiliriz?...) edinmeniz** gerekecek. Oynayacağınız beyzbolu destekleyecek yeni bir kültür değişimi olacak."

*Satıştaki değişim de böyle olacak. Paradigma değişikliği tümüyle yeni bir oyundur. Keşke olmasaydı, diye düşünebilirsiniz. Eski alışkanlıklarınıza sıkıca sarılabilirsiniz. Şurası gerçek ki kimse sizi değiştiremez. Değişim sizin içinizden gelecek. Önce bunu hissetmelisiniz. Heves duymalısınız. İsteğe dönüştürmelisiniz. Ve asıl önemlisi kendinizi adamalısınız. Bizlerin desteği Freddy' nin "**Çukurdan Çıkış Stilleri**" ni göstermekten öteye geçmeyecektir. Paradigmalarımız değişmedikçe, geleceğin ne olacağı bellidir. Biz "**Pazar Geliştirme Müdürleri**" olarak her türlü desteğe her zaman hazırız. Bu yeni oyun, kişi ve kurum olarak bizlerin yeni raylar döşememizi gerektiriyor. Ancak o zaman içinde bulunduğumuz tren doğru yere gidecektir; ve bu sizlerin elindedir..."*

Zaiss, C.D. & T. Gordon, 1998. Sales Effectiveness Training' den alıntı yapılmıştır.

Doç. Dr. Mustafa COPCU
SSTC Uzmanı

maSSget
Kolaylaştır

1201/1 Sk. No:4 P32 Temsil Plaza
Yenişehir - İZMİR
Tel : 0232 433 76 79
Gsm : 0541 571 61 44
mustafa@copcu.com