

Kendimize bakalım. Araba gelmiyor. Araba zaten gelmiş **(8: Daha 90 lı yılların başında, ufukta araba görülmekteydi. Bize dokunmaz diye düşündük. Sıkıntıları geçici olarak gördük. Artan push'larımız sürdü. Çivi çivi sökerdi...)**. Artık geleneksel olan "Çukurdan çıkma" zamanı. Kurallar değişiyor. Başarının kuralları da. Çukurdan çıkamayanlar güçlerini hızla kaybediyorlar. Yeni kurallarla oynamayı öğreneceğiz. FST de bu çıkış stillerinden biri olsa gerek.

Bu değişimi şöyle düşününüz. Başarılı bir profesyonel futbolcusunuz **(9: Bize göre push' la yürümek futbol oynamak gibiydi. Sattıkça neşelendik. Attığımız gollerden zevk aldık. Push' da tam anlamıyla bir takım oyunu sergiliyorduk. Ekip mi ?...)**. Takımınızla birlikte futbol kurallarına dayalı bir başarı düzeyini yakalamışsınız. Oyunun temellerini kendiniz öğrendiniz ya da bunun eğitimini aldınız. Sahanın boyutlarını biliyorsunuz **(10: Biz pazarı iyi tanırız. Bayileri iyi tanırız. Her yıl topladığımız verilerle hedefleri çizeriz. Yükleniriz. Onlar seyahati severler. Rusya' yı severler. Hep şikayet ederler. Ama işi götürürler. )**. Oyunun gidişi ile ilgili kuralları biliyorsunuz **(11: Bayie yüklendik mi işi bitiririz. Adeta o karşı kaledeydi. Gol atma hevesinde roller karışmıştı. Rakip gibi olmuştuk. Kuralları bu yöne çevirmiştik. Oyunun gidişi çok iyi görünmese de yine de galiptik. .... )**. Üstelik rakip oyuncuyu engellemede, ona çalım atarak geçmede ,topa vurmada çok iyisiniz **(12:Hızlı davranırız. Beklemeyiz. Rafları doldururuz. Yıl başında yıl sonunu görürüz. Dokuz ay vadeli satışlar yaparız. Rakiplerin önüne geçeriz. Biz koştukça peşimizden gelirler. Arkaya bakmayız. Çünkü o esnada biri bizi geçiyor olabilir. Kimse bizi geçemez. Biz birinciyiz. Biz.... )**. Kurumunuz da bu spor dalı için kurulmuş **(13. Biz push için yaratılmışız. Yıllar boyu bu alanda usta olduk. Sattık. Yıgдық. Tıkadık. Kurallarımız bu yönde gelişti. )** Kurum içindeki tüm stratejiler **(14 : Bize göre, çok alırsa sıkışır satmak zorunda kalır. Önce bizim ilaca yüklenir. Kul sıkışmazsa hızır yetişmez. Haydi bastır. Hızır yardımcı olur...)**, eğitim **(15 : Yıllar boyu SSTC ler, leadershipler yaptık. Örneklerimizi hep satış ağırlıklı verdik. Satmak ve daha çok satmak için çırpındık. Hocalarımız bize iyi eğitim verdi. Sattık ama.....)**, konuşulan dil ve ödüller **(16: Çok satınca bayi prim aldı. Seyahate gitti. Borcunu dönüşte öder diye bile bekledik. Çok satınca satış elemanı ve bölge müdürü de prim aldı. Bazen zorlama gücümüz etkisini gösterdi. Aldı. Ödedi. Sevindi. Ama rafta duran ilaçlarla neye sevindiğini anlayabildi mi?...) hep bu oyunla ilgili .**

Bir sabah uyandıgınızda **(17: Uyanma zamanı geldi. İsviçre global olarak sıkıntının gidişini gördü. Araba üzerimize geliyordu. Zorladı. Hedefler verdi. Destekledi. )**, takımınızın birinci ligden bir beyzbol takımının sahibine satıldığını öğrendiğinizi düşünelim **(18: Yeni patron artık satış sonrası hizmetelere bakar oldu. Sağlıklı satış istiyordu. Sorunlar bunalıma dönüşmeye başladı. Bizim mesleğimiz neydi**