

Satış Elemanları İle Müdürleri Arasındaki İlişkiler (*)

“..Alıcı-Satıcı..” ilişkisinden farksızdır. Çoğu kez sinir yıpratıcı ve engelleyicidir. Motivasyonları, yaratıcılıkları ve Heyecanları bastırıcıdır. Motivasyonları azlatmasa da sıradandır. Kalıcı ve yaygın bir değişimle, bireysel ve kurumsal etkinlik artırılabilir. Bunun için,

Öncelikle “**Her İki Tarafın da Katılımcı Olması**” gerekir. Hızla değişen pazar koşullarında eğitilmiş , karar alabilme yeteneği olan satış elemanları gerekmektedir. Kuşkusuz bunların da müdürlerinden beklentileri farklı olacaktır.

İkincisi, satış elemanları da, diğerleri gibi, “**Yeni Değerler Sistemi**” nde ısrarlı olmalarıdır. Onlar da daha çok sorumluluk ve kendi kendilerini yönetme isteğinde olurlar. Daha çok ödüllendirmeyi ve kişisel başarıdan daha çok duyumsamayı isterler. Duygu, Düşünce ve Davranışlarının önemszenmesini ve saygı görmeyi beklerler.

Müdürlerinin , bu gereksinimleri karşılayacak bir ortam hazırlamaları gerekir.

Bunun en tipik şekli, “**Yetki Vermek**” tir. Eğitimlerde hep sözü edilen yetki verme işi, çoğu kez gülünç olmaktadır. Şirket kültürlerinin çoğunda verilen yetki, “**Bir Yaptırım**

bile alınmayı göre olan arkadaşlarımla karşılışıyorum. Bayılmak üzereyiz - Yani komaya girmek üzereyiz -

Akhisar belpesinde benim yakın dostum «Beyaz Sinek» sükentamda tahammül edemeyip yardımına koşuyor. Bir ışık var uzakta - Un ve şeker var, helvayı karacak usta lazım. Artık usta da var. Bunu düşünerek hiç düşünmeden telefonu çeviriyorum. Alışık olmadığımız bir çalışma ortamında kendimi buluyorum. İşte özelliklerle dolu bir Apustos yaşıyorum. Ortalık toz dumandan. Teşkilat şaşkın - Rakip Firmalar şaşkın. Kurtuluş savaşı ilan edilmişti sanki. Ordunun başında Epe Orelu Komutanı Cöpcü paşa ve bana göre Generollüpe aday Tohsin özbek Albay.

Ziyarı yok satışlarımız perçekleşmiyor. Ciromuzun perisindeyiz. Ama büyük bir zafer kazanıyoruz. Savaş - mäsini peçte olsun ciba öğreniyoruz. Ciba'da herşeye rapmen dindik ayakta 1994 Aslında benim için insanların ıssız bir adada yalnız kalınca yaşam mücadelesi için yapılması gerekenleri öğrenme yılıydı. Belki şirket

