

Bu bu grub çalışmasından çok zevk aldım. Satış stresinden uzaklaşmak çok iyi oldu. Ayrıca firmam acısından, rakiplere karşı bir gövde gösterisi oldu. Aftaların eğitimini acısından iyi oldu. Kendi ilaclarımızın büyük daüde kullanılmasi purur verici idi Bu çalışmanın "GURUL" yöresinde ya nesini istiyorum. Diğer alt baholerde çalışmalara memnuniyetle katılırım. Ayrıca bizlerle olmanız bize moral verdi. Çok teşekkür ederim. Sizlerle çalışmak çok güzel.

4	2821604 500m <sup>2</sup> - cam 1dekor - Daylon.	Kurşuni küf görüldü. S. Maa.
5	Ahmet Gürbüz 2823680 Ekiilik 500m <sup>2</sup> . Daylon Domates	Mildiğ kurşuni küf S. b. Maa
6	Faevik Gürbüz 600m <sup>2</sup> - Daylon 900m <sup>2</sup> - cam 2822677. Ekiilik	Najau Serada Kurşuni küf cam Serada Mucido görüldü 7. Maa
7	PEREF DUMAL 1. dekor. Daylon 1dekor cam 2822633 Ekiilik	7. Maaada Serası çok temiz Bilgili Bir ziftai Bize yakın. Bizim ilacları tavsiye ediyor

"Bıçak kemiğe dayandı..."

neleri ( 01

önemi  
un

üf

vardı.

ado

örüldü

arda

üldü

## Satış Elemanları İle

"..Alıcı-Satıcı.." ilişkisinden farksızdır. Motivasyonları, yaratıcılıkları ve Heye sıradandır. Kalıcı ve yaygın bir değişim. Bunun için,

Öncelikle "**Her İki Tarafın da Katılım**" koşullarında eğitilmiş, karar alabilme. Kuşkusuz bunların da müdürlerinden b.

İkincisi, satış elemanları da, diğerleri g olmalarıdır. Onlar da daha çok sorumlu olurlar. Daha çok ödüllendirmeyi ve ki

Duygu, Düşünce ve Davranışlarının ön. Müdürlerinin, bu gereksinimleri karşı. Bunun en tipik şekli, "**Yetki Vermek**" t

çoğu kez gülünç olmaktadır. Şirket kült. "**Biçimi**" dir. Bu nedenle satış elemanı b

yolu olarak algılar. Kısacası onlara göre "**bir biçimi**" dir (MC:Haksızlar mı?).

Müdürlerine "**Yetki Nedir ?**" sorduğun

"... Yetki, satış elemanlarını daha çalışk etkili olabilmeleri için daha çok şey öğ çözebilir ve inisiyatif kullanabilirler..."

Bu tanımların tümünde ortak bir payd

Aslında bugün yetki, satış elemanı ile m hazırlanmada, bir "**Kapı Aralayıcısı**" d Nevar ki "**Sinerjik Paradigma**" da Yet

**Doğrultusunda, Onları Çalışmaya Yür**

Bunun için bireyin mutluluğu ve birbiri

gerekir. Kendilerini sınırlandırma, inan

sorumlu olduğu "**Karşılıklı Bağımlılık**"

Alışkanlığı' na dön).

Satış elemanı yetki yanında sorumluluğ artırmak için yeni beceriler edinmelidir.

\***Bireyin yeteneklerini ortaya çıkaraca**

\***Potansiyellerini harekete geçirecek**

\***Kişisel etkilerini artıracak koşulları h**

Bunun için futbol antrenörü değil ; "**Te**

ulaşmalıdırlar. Özetle: "**Yeni Koç Rol**