



Sales Sytles

2004

“Olgunluk”



T.....k / A.....a, 06.04.2004

Yanıt ne zaman önemlidir ?

Doğru soru sorulduğunda

Önce soruları oluştur

Soru sormak, bilmeyi gerektirir

Bilmek,
yapabilmektir

Öncelikler: İşletme körlüğü

“ Yeni “SwOt” Analizi

Klasik şekli ile SWOT analizi, fırsatlarla, güçlü yönleri; tehditlerle, zayıf yönleri birlikte ele almayı ön görür. Ama burada iki hata vardır.

Birincisi, korkuya dayalı olarak strateji geliştirilmez !

İkincisi, eğer gerçekten bir fırsat varsa, ona göre yapılanıp, o fırsatı değerlendirmek gerekir.

Bu nedenle “O” harfi (yani fırsatlar) büyük, diğerleri küçük olmalı.”

Prof.Dr.A.Kırım ve O.Gel, “SWOT” u farklı bakışlarla eleştirmekteler (Farklılık arayışında benzer kalıpların yarattığı tuzak)

T....k 2004: Ç.. FF (Bravemen)

..... e sordum (ve ayıp olmasın diye Seyhan bloknotuna İngilizce yazdım)

İ Stilleri farklı mı ?

Sales reps and their styles

Like as
“to buy a shoe”

- İ MrF: Sales pressure and not get complaints
- İ MrI: Get the maturity level by several visits
- İ MrL: Personality pressure

T....k 2004: Stil farkları zenginliğimiz

Style 1

- | Due to his wife's decision
- | Just after a lot shop visits (market analyse)
- | At first contact from the first shop

And your ?

- | Not specific
- | Depend on SRs

Like as "to buy a shoe"

Yıllık toplantıya doküman : Analogiler (*)

DM's sytle

- I Daily-weekly morning meetings
 - Fast and irregular
 - Without manipulation
 - To get efficient programs
 - To take effective actions

I Conflict Management

4F+3F

I Fear/Filter/Facts/Figures

I Field/Force/Final

A little empathy
goes away

(*): Mısır (MC:Bravemen ve Çin'liler der ki.....)

Henüz Framework'u duymamıştık : Öykülendirmek


Öğrenen Kurum olma yolunda kişisel gayretleri formatlamak
KCO (Knowledge Creating Organization) by

I 3+1 Hs

- Head
- Hearth
- Hand
- (plus Healthy)

I 2S+5S+S

- Success Stories through
- Syngenta Sytle for Specific Sales Supports by the
- Specialists



3D
(Yapı/Sistem/İnsan)

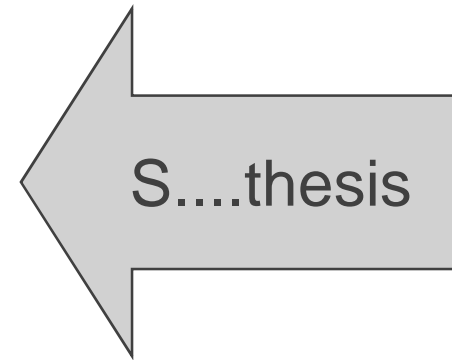
GFS: Nerden baktığına bağlı

GFS (Global Field Support)

- | Trials training encourages excellence

GFS (Good Field Science)

- | Combined theory and practice



Our main aim is to,

- | Help staff identify, assess and reduce any safety risk associated with field visits for complaints management

**MC/HSE in the
field**

Working together: in Difficult Times (Zor anları paylaşmak)

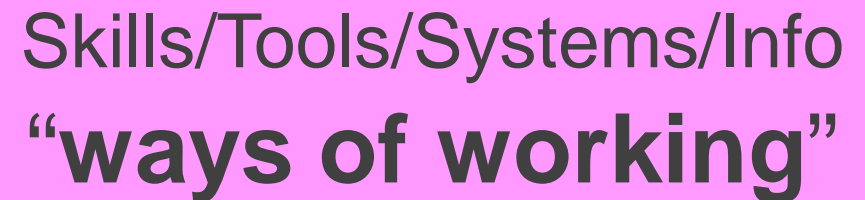
The transformation puzzle

- I Putting the pieces together

CSP2

- I Creating S.....a Phase 2
 - One face to the customer

“Peace/Harmony/Profitability”



Skills/Tools/Systems/Info
“ways of working”

- I To support our commercial strategy (end user focused)

T....k 2005: “Olgunlaştık”

Olgunluk

- | İlaçta / Yapıda / Eylemde

2005 vs 2000

- | “**Yiv-set**” fark etmez
- | “Bilinen/Söylenen doğru”
- | Sessizlik ve **Korku** (2000)
- | Hazırlık ve **Kuşku** (2001)
- | Atılım ve **Heyecan** (2002-03)
- | Olgunluk ve **Cesaret** (2004)
- | Yönetim ve **Beceri** (2005)

Saygı ile cesaret
arasındaki denge

Hız ve esneklik

Agility

Uni: Çıtır - Azeri