

Sprzedawco, kim jesteś?

Marketing i sprzedaż | Artykuły / Jakub Lewandowski, wykładowca programu MBA

Sprzedawco, wolisz powoli ale bardzo precyzyjnie wykuwać swój sukces, czy też dajesz ponieść się fantazji, która może doprowadzić cię do zamierzonego celu? Kim jesteś, sprzedawco? Rzemieślnikiem czy artystą? Przeczytaj ten tekst i dowiedz się, co możesz zrobić abyś, jako rzemieślnik, miał bardziej artystyczne podejście do pracy, a jako artysta włożył w swoje obowiązki trochę rzemiosła.

TREŚĆ ARTYKUŁU:

Sprzedawco, jesteś rzemieślnikiem czy artystą?

Sprzedawco, wolisz powoli ale bardzo precyzyjnie wykuwać swój sukces, czy też dajesz ponieść się fantazji, która może doprowadzić cię do zamierzonego celu? Kim jesteś, sprzedawco? Rzemieślnikiem czy artystą? Przeczytaj ten tekst i dowiedz się, co możesz zrobić abyś, jako rzemieślnik, miał bardziej artystyczne podejście do pracy, a jako artysta włożył w swoje obowiązki trochę rzemiosła.

Podział sprzedawców na rzemieślników i artystów to nie podział na miejsca w strukturze organizacyjnej ani na pozycje w niej zajmowane. Przedstawiając sprzedawców jako „rzemieślników” i jako „artystów”, mam na myśli ich podejście do pracy w zawodzie handlowca i wykonywanych obowiązków, a także stosunek do życia i ludzi.

Dobry rzemieślnik roboty swojej się nie wstydzi...

Rzemieślnicy to dobrzy ludzie, wykonujący swoją pracę w poprawny sposób, realizujący swoje zadania zgodnie z zakresem obowiązków oraz oczekiwaniami stawianymi przez wymagających klientów. Niezależnie jakie doświadczenia i kompetencje posiadają, postrzegani są jako dobrze i rzetelnie pracujący sprzedawcy. Zgodnie więc z przytoczonym przysłowiem, roboty swojej nie muszą się wstydzić. Brakuje im jednak takiej kompetencji jak „przekraczanie oczekiwań swoich klientów”. Robią głównie to, co do nich należy. Niestety, w dzisiejszych czasach aby osiągnąć sukces zawodowy i życiowy, taki stopień zaangażowania, taka postawa są niewystarczające. Dlatego też zobacz sprzedawco-rzemieślniku, jaki jest sprzedawca-artysta i zastanów się, co możesz z niego zaczerpnąć.

Ludzie, którzy robią zwykłe rzeczy w niezwykły sposób, przyciągają uwagę świata



Tak, trafnie, określił artystów George Washington. Sprzedawca-artysta ma specyficzny sposób działania i nastawienie. Po czym go poznamy? Sprzedawcy-artyści, przede wszystkim:

- mają pozytywne nastawienie do pracy, życia i otoczenia; sprzedawcy ci są proaktywni, nastawieni na szukanie rozwiązań i wspieranie innych;
- w każdej sytuacji widzą możliwości a nie ograniczenia;
- są ponadprzeciętnie zaangażowani w realizowane zadania i projekty sprzedażowe;
- osiągają długofalowe i pozytywne efekty działań;
- są ludźmi, którzy swoim przykładem inspirują innych do działań i powodują, że chce im się chcieć.

Są to więc pasjonaci, którzy wszelkie zmiany zaczynają od siebie, a nie szukają ich w otoczeniu. Można śmiało powiedzieć, że zmieniając swoje nastawienie, zmieniają otoczenie. Oczywiście, bycie sprzedawcą-artystą nie wyklucza wykonywania obowiązków w sposób prawdziwie rzemieślniczy, czyli dokładny i zgodny z wymaganiami stawianymi przez pracodawcę oraz klientów.

Widzimy więc, że te dwie postawy nie wykluczają się nawzajem, jednak w dzisiejszych czasach organizacje potrzebują bardziej sprzedawców-artystów, którzy swoim pozytywnym podejściem, zaangażowaniem i nietuzinkowym, przełamującym stereotypy działaniem, wprowadzą je na drogę dynamicznego i gwarantującego sukces rozwoju.

--

Jakub Lewandowski, wykładowca programu MBA w WSB w Toruniu i Bydgoszczy