

## רוצים לקדם את העסק שלכם? - חיו וקדמו אותו כל העת!

איש אחד, שאני מכיר כבר לא מעט שנים, אהב לצאת למילואים. הוא מפתיע אותי כל פעם מחדש כשהוא אומר לי: "מילואים טובים לעסקים". בכל פעם שהוא פוגש אותי אנחנו מדברים על כך, שהמילואים שלי משעממים – ואילו עבורו "המילואים טובים לעסקים". אנו מסיימים את השיחה באותו אופן בדיוק: הוא מצחקק, ואני מרים גבה, 'מילואים?' אני מתפלא ביני לבין עצמי, 'טובים לעסקים?'

בפעם האחרונה לא התאפקתי ושאלתי אותו: "תגיד לי, מה קורה אתך? הכול בסדר? מה כל כך טוב במילואים הללו? ולמה הם טובים לעסקים?"

בלי להתבלבל הוא הסתכל עלי בעיניים של "כאילו הוא מבין הכול", ואמר לי בשלווה מהולה בביטחון עצמי (אופייני לו כל כך): "כמו שאתה כבר מכיר אותי, אני לא זז בלי כרטיסי הביקור שלי, והמילואים הם הזדמנות מצוינת לקדם את העסק שלי. האנשים שאני פוגש שם מגיעים משועממים. הם עושים אתי מילואים כבר הרבה זמן, ומוכנים לשמוע את כל מה שיש לי לומר. כיוון שאנשי המילואים שביחידה שלי באים ממקומות רבים בארץ, אני מצליח להגיע להמון מקומות מבלי שאצטרך לכתת את רגלי: המפגשים הללו בימי המילואים מובילות אותי בדרך כלל לאחר המילואים לעסקאות אמיתיות. למעשה, בכל מפגש מילואים אני מחלק לא מעט כרטיסי ביקור".

ואז נזכרתי: הוא הרי עוסק בניהול עסק למערכות מיזוג אוויר, והעסק שלו, ש"חי" בעיקר על ימי הקיץ ופחות על ימי החורף, הוא עסק מוביל בתחומו. בשוק התחרותי במדינה הקטנה שלנו אי-אפשר לסמוך רק על מה שכולם יכולים לעשות באותו אופן. לגייס אנשי מכירות? את זה כולם יכולים לעשות; לפרסם מודעה בעיתון? אותו דבר; אבל את הקשרים הראשונים הללו, שם במילואים, שום דבר אינו יכול להחליף.

הוא סיפר לי כי "כרטיסי הביקור שלי הולכים אתי לכל מקום"; וכשהגבתי בפליאה נוספת, הוסיף ואמר: "תראה, אי-אפשר לדעת את מי אפגוש ואיפה – למשל בסופר. אני עומד דקות ארוכות בתור ופותח בשיחה, ולעתים רבות אני מגלה כי האיש שממולי זקוק בדיוק למה שלי יש למכור; כשאני נוסע במונית, אני משאיר לפחות שלושה כרטיסי ביקור, והם מגיעים בסופו של דבר לאנשים הזקוקים לשירותי; אפילו כאשר אני יוצא למסיבה, אני דואג לשלושה-ארבעה כרטיסי ביקור. מובן שאני לא נותן לזה לקלקל לי את הבילוי, אך אם משהו מתפתח, אני דואג לומר: 'עזוב אותך עכשיו מעסקים; תזכיר לי בתחילת השבוע שנפגשנו במסיבה'".

## ויש גם מסקנות

היו מקצוענים! דאגו לחיות את העסק שלכם בכל יום מחדש.

כל מקום הוא מקום מצוין לעשות בו עסקים – או לפחות להתחיל בו את התהליך.

היו מוכנים! כרטיס ביקור פשוט יבטיח לכם שהקשר הזה יהפוך למשהו אמיתי. חלקו את כרטיס ביקור שלכם בכל הזדמנות. שלושה כרטיסים ביום הם 1,000 בשנה.

זכרו מה אמר אותו איש עסקים: "אי-אפשר לסמוך רק על מה שכולם יכולים לעשות באותו אופן; צריך להתאמץ קצת יותר ולעשות כל מה שניתן לעשות".

היו "איש המכירות" הטוב ביותר של החברה שלכם.

דברו בכל הזדמנות מתאימה על העיסוק שלכם – ותופתעו.

מושג מורחב:

מתוך [ויקיפדיה](#) – האנציקלופדיה החופשית

**אופורטוניזם** היא התנהגות המאופיינת בניצול הזדמנויות מרבי תוך ויתור או שינוי המטרה הראשונית לפי

מה שנראה כנוח יותר להשגה.

המקור האטימולוגי של המילה בנמל פורטו, בתקופת ספינות המפרשים. בין יורדי הים ששהו בנמל היו כאלה שלא היה להם יעד מחייב, אלא הפליגו ליעד משתנה, לפי הרוח שנשבה באותה תקופה. יורדי ים אלה כונו "אופורטוניסטים".

בפוליטיקה מכונים "אופורטוניסטים" אותם פוליטיקאים שמשנים את נאמנותם לאישים, גופים או עקרונות, לפי סיכויי ההצלחה המשתנים.

מילות חיפוש נוספות שלקוחות שלנו מתעניינים בהן:

[גיוס כוח-אדם, גיוס כוח אדם, גיוס כח-אדם, גיוס כח אדם, מיון כוח-אדם, מיון כוח אדם, מיון כח-אדם, מיון כח אדם](#),  
[ליווי כוח-אדם, ליווי כוח אדם, ליווי כח-אדם, ליווי כח אדם, הדרכת כוח-אדם, ליווי כח אדם](#),  
[הדרכת כוח-אדם, הדרכת כוח אדם, הדרכת כח-אדם, הדרכת כח אדם](#),  
[אימון כוח-אדם, אימון כוח אדם, אימון כח-אדם, אימון כח אדם](#)