

את הסיפור הזה אנחנו ב- [Money-Maker](#) אוהבים לספר בכל פים ששואלים אותנו: "באיזה סדר גודל של חברות אתם מטפלים?" לעצם התשובה אנו עונים כי אנו מלווים חברות, ארגונים מצד אחד, ומצד שני אנו מטפלים גם ביחידים המבצעים פעילות כזו או אחרת והמבקשים לשפר את יכולת המכירות העצמית שלהם. לעיתים העבודה מורכבת עוד יותר ואנו מתבקשים לתכנן תוכנית מכירות מפורטת. יש משהו מרגש באדם בעל פעילות עצמית הלוקח את עצמו ברצינות ומבקש לשפר את עצמו. במקומות אחרים אוהבים לקרוא לתהילך שאנו עוברים מול לקוח מהסוג הזה "יעוץ" או "אימון". אנחנו מעדיפים לקרוא לילד בשמו: "הדרכה"

כזה בדיוק היה גם מר כהן (שמו המדוייק אינו רלוונטי מפאת צנעת הפרט). - רואה חשבון במקצועו.

את מר כהן היכרתי באמצעות קבוצת מיקוד של אנשי עסקים בה נטלתי חלק. למרות המקצוע - שנראה בעיניי מכובד מאוד, הוא לא הייטיב להגדיר את תחום הפעילות שו עסק. אני ציפיתי לשמוע אדם שמתאר את עצמו כמי שעוסק בתחום החשבונאות תוך התמקדות בתחום כזה או אחר ואילו הוא הסביר במספר מילים מגומגמות שהוא רואה חשבון רגיל שרוצה להרוויח יותר. "אני רוצה להרוויח יותר" אילו הן המילים שאנו שומעים תדיר. אין איש שאינו מעוניין להרוויח יותר והנה גם הוא זה שאינו מסוגל לתאר בפשטות את מקצועו ושאיפותיו בחיים גם הוא רוצה להרוויח יותר.

הוא ביקש להיעזר בשירותינו ואנו שמחנו לגלות אדם סימפטי, מלא בהומור ובשמחת חיים, בעל יכולות פנטסטיות (מסתבר שהוא דווקא התמחה בכמה נושאים שלא כל רואה חשבון עוסק בהם). לצערו - כך הבנו ממנו - לצד אותן תכונות מצוינות שכנה חבילה ענקית של חוסר ביטחון מלווה ביכולת התבטאות רעועה ודיעה מגובשת שאמרה בערך את המילים: "לא למכיות".

מובן שתנאי התחלה שכאלו אינם משאירים מקום רב להצלחה ועל-כן התיישבנו לברר אחת ולתמיד האם ניתן להפוך דיעה מגובשת בתחום המכירות. המחיצות נפלו בזו אחר זו: הסתבר שהפחדים כולם היו תוצאה של ניסיונות קודמים לא רלוונטיים: לאר הצבא ניסה להשתלב במערכת טלמרקטינג שמכרה משהו שהוא בעצמו כבר לא זכר מהו בדיוק. אביו ואימו נטעו בו - כך הבנו לאחר דקות מועטות בו ישבנו מולו את האקסיומה - "משמעות המילה מכירות היא לנצל חולשתם של האחרים על מנת לדחוף להם בכוח מוצר שהם לא באמת צריכים ובשביל זה צריך להיות נוכל אמיתי, או במילים אחרות כל אנשי המכירות רמאים".

לנו זה בהחלט הספיק על-כן ישבנו ובפרק זמן קצר ביותר שינינו את התפיסות הפרטיות שלו לנושא המכירות.

למזלנו גילינו אדם אינטליגנט וחרוף בצורה בלתי רגילה, הוא שתה בצמא כל מה שיכולנו ללמד אותו

ולשמחתנו זכר הכול במדוייק, בהחלט תלמיד מצויין".

מפה והילך הדברים זרמו "כמו בספר", עברנו עימו על כל אותם נושאים שצריכים לעניין כל איש מכירות וותיק כחדש: "זיהוי צרכי לקוח", "טיפול בהתנגדויות לקוח", "טכניקות לניהול משא ומתן", "טכניקות סגירת עסקה" ועוד.

בשלב הבא לימדנו את הברנש כיצד לחולל עסקאות ולא רק להמתין שהדברים יגיעו אליו באופן אוטומטי, לימדנו אות כיצד לקחת את גרעין הלקוחות הקיים אצלו (המדובר על ממש מעט לקוחות) ולהגדיל את סל השירותים הניתן להם. לימדנו אותו כיצד "להפעיל" את גרעין הלקוחות הקשיח שכבר קיים אצלו וזאת על מנת שאילו יתחילו להזרים אליו שמות של לקוחות פוטנציאליים שהם מכירים.

משם ניגשנו לשפר את יכולת הביטוי של וזאת על מנת שהוא אכן יוכל לצאת לדרך החדשה בצורה הנכונה, לא לפני שכתבנו יחד עימו תוכנית עבודה לשנה הקרובה.

אנחנו מרגישים בהחלט ברי-מזל

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, כח-אדם, ליווי כח אדם,
כח-אדם, ליווי כח אדם, ליווי כוח-אדם, ליווי כוח אדם, ליווי
הדרכת,
הדרכת כוח אדם, הדרכת כח-אדם, הדרכת כח אדם,
אימון כוח-אדם, אימון כוח-אדם, אימון כוח אדם, אימון כח-אדם, אימון כח אדם,