

ב - [Money-Maker](#) אנחנו לומדים הרבה מאוד דברים מתוך השטח. המפגש הזה עם מאות אנשי מכירות שונים בכל התחומים, בכל הדרגים, הצורות והסגנונות מסבירים לנו בכל פעם מחדש שהמקצוע הזה "מכירות" מדהים, מרתק ושונה מכל מקצוע אחר.

בכל מקצוע אחר נדרש לתכונות מסוימות ועליו לפתח סגנון התנהלות מסויים וקבוע שמקדם אותו אל עבר המטרה ואילו במקצוע המכירות יש צורך להפעיל מספר סגנונות התנהלות כדי להשיג את המטרה.

נפרט: כאשר אדם בוחר במקצוע כמו מתכנת, ראשית עליו להיות בעל תכונות מסוימות: יכולת חשיבה אנליטית לדוגמא, יכולת לחשוב מחוץ לקופסא, יכולת להבין ולנתח מצבים וכמובן להיות בעל מקצוע בתחום. אבל כאמור סגנון ההתנהלות שלו הינה סגנון מסויים וקבוע היינו שהוא מפת סגנון עבודה קבוע: האופן שבו הוא ניגש להבין את הצרכים, האופן שבו הוא מתחיל חשיבה, האופן שבו הוא מתכנת בשאיפה להגיע אל המטרה בפרק זמן כזה או אחר.

גם במקצועות אחרים הכלל של "דפוס התנהלות מסויים וקבוע" הינו כלל בסיסי והכרחי שהרי ללא כלל שכזה על אותו בעל מקצוע לבצע חשיבה מחודשת בכל פעם והתוצאה שתתקבל תהיה "חוסר מקצוענות", "חוסר רצינות" ועוד. חשבו למשל על נהג אוטובוס שמחליט בכל פעם על סגנון נהיגה שונה, ואיני מדבר על תנאי הדרך המאלצים אותו לחשוב שונה אלא על סגנון הנהתנהלות העצמי שלו. הכלל הזה תופס בכל סוגי המקצועות, תבדקו - לא תופתעו.

במונחים של מחשבים אפשר לומר כי ישנו פרוטוקול קבוע: שלבים, כללים, דרכים להגיע מנקודה אחת אל הנקודה השניה וכו'.

וכעת לחדשות: עולם המכירות מתנהג שונה לגמרי. דפוס התנהלות מסויים וקבוע יתגלה עד מהרה טוב רק בחלק (קטן) מן המקרים. אז זה נכון שבכל מכירה מתקיימים מספר כלי התנהלות קבועים שבלעדיהם לא תהיה מכירה: זיהוי צרכי הלקוח, טיפול בהתנגדות/התנגדויות לקוח, יכולת לבצע משא ומתן אפקטיבי, יכולת סגירת עסקה ועוד. אבל והאבל הזה גדול מאוד, איש מכירות שלא יודע להתנהל באופן שונה מול לקוחות שונים יגלה עד מהרה כי סגנון המכירה שלו טוב רק עבור חלק קטן כאמור מארסנל הלקוחות הקיים מו הוא נפגש.

אז מהו הפתרון? לזכור שבמקצוע המכירות על איש המכירות להבין כי כל לקוח הינו "עולם ומלואו" וכי בעולם המכירות סגנונות שונים טובים ללקוחות שונים.

הבנה של הדבר הזה טובה כדי לזכור לאורך כל תהליך המכירה כי תהליך החיזור שונה מלקוח ללקוח. סגנון הפניה ורכישת האמון שונה מלקוח ללקוח. כמוהם גם תהליכי המשא ומתן: חשבו על כך באופן הבא: איש מכירות שיכולת המשא ומתן שלו הינה בעלת איפיון כזה או אחר יוכל לנצח רק במשא ומתן שבהם הצד השני אכן מסתדר עם סגנון ההתנהלות שלו, אך מה קורה אם לדוגמא איש המכירות הינו בעל סגנון משא ומתן קשוח מדי" (יש כאלו אנשי מכירות אני מבטיח לכם שיכולת המשא ומתן שלהם נשענת על קטע של "נראה מי ימצמץ קודם/ראשון" למשל) ואיש המכירות הזה נתקל בלקוח שאף הוא בעל סגנון משא ומתן דומה. במקרה כזה איש מהצדדים לא יוותר וסופה של העסקה שלא להציח ואו להתפוצץ ברגעיה הראשונים עם צאתה לאוויר העולם. טוב יעשה איש המכירות הזה אם יבין את סגנון המשא ומתן של הצד השני וינקוט בעמדה שונה(לשמל: להתחיל בסגנון דומה ללקוח אבל להתגמש לכאורה איפה שאפשר תוך התבצרות מנגד איפה שאי-אפשר לוותר ללקוח).

או למשל איש מכירות שסגנון ההתנהלות שלו הוא "לתת לצד השני להוביל בכל מקרה" איש מכירות כזה יגלה עד מהרה כי בחלק (קטן כאמור) מן המקרים טוב לחכות להחלטתו של הלקוח (איש מכירות כזה אוהב להגיד: "אני לא אוהב מכירות אגרסיביות, הלקוח קיבל את כל הנתונים וכשתהיה לו החלטה/תשובה, הוא כבר יצור עמי קשר). אולם בחלק אחר מהמקרים הלקוח אינו נוהג לנקוט עמדה וטוב יעשה אותו איש מכירות באם הוא יהיה זה אשר מחליט לשוחח עם הלקוח וזאת על-מנת לקדם את העסקה.

דוגמא נוספת, כמעט טריוויאלית מתייחסת לסגנון המכירה העיקרי של איש המכירות, כשלעצמי אני אוהב לשטוף לקוח פוטנציאלי בכמה שיותר מידע על השירותים הניתנים על-ידינו. אני כל-כך אוהב לספר על מה שלנו יש להציע על כי לעתים אני שוכח שללקוח סגנון התנהלות משלו, לעתים הלקוח אינו מעוניין לקבל עכל-כך הרבה מידע בהתחלה ומעוניין יותר להשמיע. כשאני חושב על כך אני נשבע לעצמי: לא להיות מקובע בנהלי עבודה מסוימים קבועים אלא להיות קשוב, גמיש ומסתגל - למה שיש ללקוחות לומר לי.

[לחצו כאן](#) כדי לקרוא סיפור על איש מכירות שהבין (בזמן) שיש להתאים את הסגנון ללקוח ולא את הלקוח לסגנון שלו.

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