

Satış gücü ve satıcılar konusunda OYDER ve PDR Group işbirliği ile yapılacak gelişim programları, yetkili satıcıların problemlerinin kaynağında çözümler üretmeyi hedefliyor.

OYDER, Yetkili Satıcılarda İş'e Alımda Yaşanan Hataları Sona Erdiriyor

Satış Gücü Geliştirme ve Satış Gücü İşe Alım Sistemleri

pdrgroup™

PDR Yönetim Bilişim Danışmanlık A.Ş. 24 yıla varan geçmişiyle, Türkiye'nin en büyük ve lider eğitim danışmanlık kuruluşudur. 1989 yılından bu güne kadar, uluslararası geçerliliği olan güncel ve global ölçekte kabul görmüş bilgi tabanlarını Türkiye koşullarına uyarlayarak çözüm ortaklığı anlayışıyla sunmaktadır.

PDR Group bünyesinde bulunan ve her sektörde yer alan kurumlara farklı alanlarda özel danışmanlık ve eğitim hizmetleri sunan "TMI Türkiye, Telephone Doctor Türkiye, PDR Anadolu, PDR OpenPlatform, PDR Wintrain kuruluşları, 24 yıllık faaliyet döneminde, 2.000'den fazla şirkete ve 450.000 kişiyi aşan katılımıya erişmiştir. Kurumlara özel eğitimler, genel katılıma açık seminerler ve konferanslar aracılığıyla her yıl hizmet verilen kurum ve kişilerin sayısı artmaktadır.

PDR Group olarak, her zaman, dünyanın en başarılı yöntem bilgilerini (know-how) bünyemize katma-

Yetkili Satıcılardaki Satış Danışmanı tercihleri artık dünyaca kabul görmüş standartlarda ve OYDER güvencesinde hedeflere uygun olarak gerçekleştiriliyor. OYDER, yetkili satıcıların en büyük sorunlarından birine uzman çözüm oluşturarak yetkili satıcıların zaman ve kaynaklarını korumayı hedefliyor.

yı ve iş dünyasının hizmetine sunmayı amaç edindik. Bu alışkanlığımızdan yola çıkarak; 2012 yılı içerisinde, Objective Management Group Inc.(OMG) ile temsilcilik anlaşması imzalayarak 2011/2012 yıllarında "dünyanın en başarılı ve en güvenilir satış gücü değerlendirme sistemi" altın madalya ödülünü alan "OMG Satış Gücü Geliştirme ve Satış Gücü İşe Alım Sistemleri"ni Türk iş dünyasına kazandırdık.

Benzer konuda dünyada ve Türkiye'de faaliyet gösteren kuruluşların "satışa uyarlanmış" ölçüm ve değerlendirme yöntemlerinden farklı olarak tamamen satışa özel olarak yaratılmış olan bu sistemi Türkiye'ye getirmemizdeki en önemli etken, özellikle küresel ekonomik kriz sonrasında daralan kâr marjları ve azalan satışlar nedeniyle ortaya çıkan olumsuzlukların üstesinden ancak etkin ve iyi yönetilen bir satış gücü organizasyonu ile gelebilmenin mümkün olduğu gerçeğini görmemizdir.

Bu sayede, iş hayatının belki de en önemli sorunlarından biri olan ve gerçek başarıyı yakalamada yete-



Satış danışmanı adayının çeşitli satış yöntemlerinden hangisinde (Showroom satış, aktif satış, filo satış gibi) daha başarılı olacağını rakamsal olarak raporlayabilen bir sistem sayesinde işe alım ihtiyacınızı nokta atışı olarak karşılayabileceksiniz.

Satış danışmanlarını işe alırken yapılabilen hataları tüm yöneticiler bilirler ancak pek azı bu hataların neye mal olduğu ile ilgili bir hesap yapmıştır.

ri kadar etkin olamayan satış gücü ve satışçılar konusunda yaptığımız değerlendirmeler ve gelişim programları ile problemin kaynağında çözümler üreterek her sektörden, her büyüklükte şirketin satış performansını maksimize etmeyi hedeflemekteyiz.

Dünya genelinde 45 ülkede ve 11 ayrı dilde, aralarında her sektörden dünyanın en büyüklerini de kapsayan 8.500'den fazla şirket ve 500.000 üzeri satışçılarla yapılan çalışmalarda ortaya çıkan; işe alım hataları ve bu nedenle yüzleşmek zorunda kalınan maliyetler, etkili olmayan satış sonuçları, yeterince yeni satış fırsatının oluşturulamaması, tanımlanmamış ve/veya satış ekibi tarafından tam olarak benimsenmemiş satış süreçleri, sıradanlık ve yeterince başarılı olamamayı kabullenme hali, etkin olmayan satış yönetim süreçleri, düşük ve giderek daha da düşmekte olana kâr marjları, mazeret üretme ve arkasına saklanma, rekabet sonucu iş kaybetme ve benzeri karakteristik özellikleri Türkiye'de yaşanan sorunlarla birbir örtüşüyor.

OMG kapsamında yaptığımız çalışmalarda, özellikle satış gücü işe alımları ölçümlenmelerinde çok dikkat çekici sonuçlar gözlemledik.

Satış danışmanlarını işe alırken yapılabilen hataları tüm yöneticiler bilirler ancak pek azı bu hataların neye mal olduğu ile ilgili bir hesap yapmıştır. Bir örnek vermek gerekirse; 6 satış danışmanı çalıştıran bir Yetkili Satıcı düşünelim. Her yıl çeşitli sebeplerle ekipten 2 kişi ayrılıyor ve yerine 2 yeni kişi alınıyor olsun. Son 5 yılı temel alırsak 10 yeni işe alım yapılmıştır. İşe alım maliyetleri, eğitim maliyetleri, yöneticilerin zaman maliyetleri, başarısız satış danışmanlarının kaybettikleri fırsatların maliyetleri ve başarısız satış danışmanlarına işten ayrılırken ödenen tazminat ve benzeri yasal yükümlülükleri de alt alta eklediğimizde, ortalama maddi verilerle bu maliyetin en az 900.000 TL gibi bir tutara ulaştığını hesaplıyoruz. Sadece doğru kişinin işe alınmaması sonucunda maruz kalınan bedel...



Cem Benson ve Erkin Sevim

Artık adayların kişisel çekiciliğinden, etkileyici tecrübelerinden ya da abartılı özgeçmişlerinden etkilenmeyen bir sisteminiz var. Bu sayede zorlu rekabet ortamı içinde adayın gerçek performansını gözlemlemek için en az 6 ay beklemeye gerek duymayacaksınız.

Hatta adayın çeşitli satış yöntemlerinden hangisinde (Showroom satış, aktif satış, filo satış vb) daha başarılı olacağını rakamsal olarak raporlayabilen bir sistem sayesinde işe alım ihtiyacınızı nokta atışı olarak karşılayabilmektesiniz.

Bu noktada OMG sistemini farklı kılan etmenler nelerdir? OMG satışa uyarlanmış bir sistem değil tamamen satış için hazırlanmış bir değerlendirme sistemidir. OMG bulgularına göre değerlendirilen satış personelinin sadece %26'lık bir kısmının satış performansı kabul edilebilir seviyededir. Başka bir de-



İşe alım hataları ve bu nedenle yüzleşmek zorunda kalınan maliyetler, etkili olmayan satış sonuçları, yeterince yeni satış fırsatının oluşturulamaması, tanımlanmamış ve/veya satış ekibi tarafından tam olarak benimsenmemiş satış süreçleri, sıradanlık ve yeterince başarılı olamamayı kabullenme hali, etkin olmayan satış yönetim süreçleri, düşük ve giderek daha da düşmekte olan kâr marjları, mazeret üretme ve arkasına saklanma, rekabet sonucu iş kaybetme ve benzeri karakteristik özellikleri Türkiye'de yaşanan sorunlarla birebir örtüşüyor.

İdeal satış süreç ve sistemlerinizi referans alıp mevcut Satış Danışmanlarınızın satış stratejilerinize uygun olup olmadıklarını, beklentilerinizi karşılayıp karşılamayacaklarını, üstün performans potansiyeli olanlar, gelişim sürecindeki satış kotası yönelik rakamsal tahminler, çizginin altında kalanlar kimler ve benzeri pek çok konuya yönelik tespitlerde bulunmakta ve beklenen seviyeye gelmesi için de çözüm önerileri getirmekteyiz.

yişle her 4 satıcıdan 3 tanesi hedeflerini tutturmakta zorlanmaktadır.

Bu aşamada size, olağan işe alım hatalarından yüzde 96 oranında arınacağınız bir sistem sunuyoruz. Kullanım açısından son derece pratik bir sistem olan OMG, size ve sektöre özel ideal satış profilinizi temel alarak, ilgilendiğiniz adaya internet ortamında doldurabileceği bir test gönderiyor. Bu değerlendirme sistemi, satışı adayının, satış ortamındaki becerilerine odaklanıyor ve ölçümlüyor. Değerlendirmenin tamamlanmasının ardından sonucu hemen alabiliyorsunuz. Sonuç raporlarında, adayın satış ortamındaki güçlü ve zayıf yönlerini bulabileceğiniz gibi aynı zamanda adayın tahmini devamlılık süresini, ne kadar süre içerisinde verim almaya başlayabileceğini, ne kadar sürede tam kapasite ile çalışmaya başlayabileceğini ve kendisine yaptığınız yatırımların size ne kadar süre içerisinde geri dönebileceğinize yönelik tahminleri görebilmektesiniz. Hatta aday ile yapacağınız mülakat için size hangi noktaları sorgulamanız gerektiği ile ilgili ipuçlarını da rapor içerisin-

Sadece doğru kişinin işe alınmaması sonucunda maruz kalınan bedelin 900.000 TL gibi bir tutara ulaştığını hesaplıyoruz.

de bulabilmektesiniz. Böylece ilave bir yazılım gerektirmeyen, kolay anlaşılır, adayınız ile ilgili size net bir tavsiyede bulunan ve %96 doğrulukta bir rapor elde ediyorsunuz.

PDR Group olarak verdiğimiz hizmet sadece size başvuran adaylarla sınırlı değildir. Yurdundan her noktasında mevcut satışa uygun aday havuzumuzdan da faydalanabilirsiniz. Hatta işe alım mülakatları konusunda da size destek verebiliyoruz.

Değerlendirmenin bir diğer fazı olarak; ideal satış süreç ve sistemlerinizi referans alıp mevcut Satış Danışmanlarınızın satış stratejilerinize uygun olup olmadıklarını, beklentilerinizi karşılayıp karşılamayacaklarını, üstün performans potansiyeli olanlar, gelişim sürecindeki satış kotası yönelik rakamsal tahminler, çizginin altında kalanlar kimler ve benzeri pek çok konuya yönelik tespitlerde bulunmakta ve beklenen seviyeye gelmesi için de çözüm önerileri getirmekteyiz. Netice olarak, ülkemiz ekonomisinin lider ve lokomotif sektörlerinden olan otomotiv sektörünün sahip olacağı etkin satış gücü ve organizasyonlarının, kolektif olarak daha güçlü ve müreffeh Türkiye için büyük katkı sağlamaya devam edeceğine inanıyoruz. <<<>