



**Dr. Şenol Pak**  
Sandoz İlaç Satış ve  
Pazarlama Direktörü

## Satışçılarla iddialaşın

“Satışçının neyi, ne zaman, ne şekilde yapacağı hiç belli olmuyor. Net olan tek şey satışta başarılı olmak istiyorsak, öncelikle satışçıyı inandırmamız gerektiğidir.”

Aslına bakarsanız bizim sektörde satış ve pazarlama yönetiminin müşterisi sahada çalışan satış kadrosudur. Dolayısıyla ben de bu müşterilerimizle ilgili bir anımı anlatmak istiyorum.

Uzunca yıllar bir ürünü (Antibiyotik), hem pazardaki rekabetin çok fazla olması hem de bu rekabetten dolayı satış hedeflerinin düşük olmasından kaynaklanan zarar tablosu nedeni ile pazara vermiyorduk. Bir süre sonra pazara yeni ürün verme performansımızı artırmak nedeni ile bu ürünün lansmanını yapmaya karar verdik. Satış ve pazarlamanın yaptığı hazırlıklarından sonra iş, ürünü satış kadrosuna satmaya kalmıştı ve toplantı günü gelmişti. Geçmişteki tecrübem, özellikle satışçı karakterli insanlarla iddialaşmanın performansı artırmak açısından önemli unsurlardan biri olduğunu gösteriyordu. Hele işin ucunda bir de ödül varsa, motivasyon en üst düzeylere ulaşıyordu.

### **SİZ RAKAMI BOŞVERİN, ÖDÜLDEN BAHSEDİN**

Tabii ki bu yöntemi kullanma düşüncesi ile kapanış toplantısında, satış kadrosuna, ürünü ne kadar satabileceklerini ve ne tür ödül almak istediklerini sordum. İçlerinden bir tanesi, (Tipik bir satışçı karakteri idi) bizim yönetim olarak düşündüğümüz kotanın 3 katını söyledi. Bende gayri ihtiyari “Olur mu canım?” deyince “Tamam o zaman artıralım” dedi. “Siz rakamı boş verin ödülde bahsedin.” diyerek de beni sıkıştırmaya başladı. Bende, kendilerine yıl sonunda raporlaşma için vermeyi planladığımız laptopları bu rakama ulaşmaları karşılığında 'ödül' olarak vereceğimizi söyledim. Bir anda salonda alkış tufanı koptu. Sonunda bütçelediğimiz hedefin neredeyse 5 katına el sıkışmıştık.

Kotanın 3 katını satıp hedeflerini yakalayamadıklarını düşünerek, yıl sonu toplantısına geldiler. “Hedefleri tutturamadınız, dolayısıyla ödülü alamıyorsunuz.” diyerek konuşmaya başladım. Hepsi çok bozulmuştu ancak anlaşma anlaşmadı. Ama sözlerime, anlaşmadan bağımsız herkese laptop vereceğimizi söyleyerek devam edince yine bir alkış tufanı koptu. Ertesi yılki satışın, ilk kotanın 5 katı olması daha da garipti.

Ürün 3. yılında şirketin en çok ciro getiren, üstelik de çok kârlı ürünü olmuştu.

Satışçının neyi, ne zaman, ne şekilde yapacağı hiç belli olmuyor. Net olan tek şey satışta başarılı satışçının inancıyla yakalanıyor.