

הנוסחא לגיוס כוכבי מכירות מאת אבינועם שחר

לשון המודעה

לכוכבי /ות מכירות בלבד

אל תיצרו קשר אם אתם /ן לא שאפתנים /ות ומסוגלים /ות להוכיח את זה. בואו לבנות אימפריה יחד איתנו. אנו סוכנות לשיווק דיגיטלי מובילה, אבל אנחנו לא מעסיקים קורות חיים. רק אנשי ונשות עשייה. אם הביצועים שלכם /ן בינוניים אתם /ן תרוויחו 8,000 ש"ח לחודש אם אתם /ן כוכבים /ות תוכלו להרוויח 20, 30 ואפילו 40 אלף שקלים לחודש. צעירים /ות או מבוגרים /ות זה ממש לא משנה. אם יש לכם /ן את זה צרו איתנו קשר. המשרה מיועדת לנשים וגברים כאחד.

הוראות בישול:

סינון מקדים

מייל או סמס שנשלח למועמדים

תודה שפנית אלינו לגבי המשרה בתחום המכירות. אנחנו רוצים לנהל איתך שיחת סינון ראשונית בטלפון נוכל לקיים את השיחות האלה ביום ג' בין השעות 17:00 ל-18:00. זה יקח משהו כמו 10 דקות. מתי תרצה שנתקשר בתחילת השעה, באמצע או בסופה?

שיחה בטלפון (לא יותר מ-10 דקות)

מראיין: אוקיי ראית את המודעה שלנו. ראית את הדרישות שלנו. אנחנו מחפשים כוכבי מכירות. למה אתה חושב שכדי לנו לראיין אותך?

מועמד: אהה. תוכל לספר לי קצת על התפקיד.

מראיין: זו שיחה מאוד חשובה ויש לה זמן ומקום. אבל נכון לעכשיו אני רוצה שתסביר לי למה כדאי לי לראיין אותך?

מועמד: טוב... יש לי נסיון של שנתיים במכירות, אני טוב מאוד עם אנשים...

מראיין: אני לא ממש שומע את זה?

מועמד: למה אתה מתכוון?

מראיין: זה לא נשמע כמו כוכב.

מועמד: אתה לא?

מראיין: לא.

(זו דחייה ראשונה, המטרה היא לראות איך הוא מתמודד עם זה)

אם הוא אומר....

מועמד: אתה כנראה יודע על מה אתה מדבר.

הוא לא מתאים

אבל אם הוא משהו כמו:

מועמד: כנראה שאתה חירש או לא מבין מהחיים שלך. כמו שאמרתי לך בעבודה האחרונה הגעתי בלי שום רקע במכירות ותוך חודשיים הפכתי לסוכן מספר אחד בכל הארץ....

**זו רק דוגמא אבל צריך לשים לב שהוא כבר מוכר לך ושהוא נלחם
זה מועמד מתאים שעובר לשלב הראיון**

ראיון ב-7 שלבים

חשוב לציין כאן שאתה תשאל אותם שאלות אישיות ושהם לא חייבים לענות עליהן (אני לא עורך דין לא יודע מה אסור או מותר אבל עד כה כל מי ששאלתי שיתף איתי פעולה) אלא לא שאלות של האם אתה נשוי? או יש לך ילדים? זה לא רלוונטי.

שלב 1 - ביטחון עצמי

החלק הזה נועד לראות אם יש לו ביטחון עצמי. הביטחון העצמי מתעצב פעמים רבות במהלך הילדות. הנה כמה שאלות אפשריות:

- איזה אירועים עברת או אנשים שפגשת השפיעו עליך בילדות? כאלה שנשארו איתך גם היום.
- מה הם האתגרים הגדולים ביותר בחיים שלך? זה לא חיים להיות קשור לעבודה.
- מה הם 3 המכירות הקשות (או ההמתגרות) ביותר שעשית?

שלב 2 - שאפתנות

נועד לבדוק בדיוק עד כמה שאפתן המועמד שיושב מולך. הנה שאלות אפשריות

- ספר לי על תקופה בחיים שבה הרגשת שהכל עובד נגדך, מה עשית כדי לצאת מזה?
- ספר על שלושה או ארבעה דברים בהם אתה גאה.
- ספר לי על תחום או תחומים בחיים אותם פיתחת והגעת לרמה גבוהה של הישגים? (זה יכול להיות בעסקים, מוזיקה, תחביבים וכיו"ב)

שלב 3 - אמפטיה

נועד לבדוק שלבן אדם יש אמפטיה ויכולת להתחבר רגשית לאנשים.

- איך היית מתאר את החבר הכי טוב שלך?
- מכל מי שאתה מכיר מה הבן אדם שהכי מאמין בך?
- ספר לי על הזיכרונות הכי טובים שיש לך.

אנשים ללא אמפטיה יתנו לך תשובות של משפט אחד. לאנשים עם אגו בריא לא תהיה בעיה לפרט.

שלב 4 - דירוג עצמי

כעת בקש ממועמד לדרג את עצמו מ-1 עד 10 בתחומים הבאים

- שאפתנות
- ביטחון עצמי
- יכולת להתמודד עם 'לא'

- יכולת ליצר תשוקה בקרב לקוחות
- יכולת סגירה
- ניהול זמן
- יכולת פרזנטציה
- חשיבה אסטרטגית
- הבנת השוק
- התפתחות אישית
- יכולת התמדה

כוכבים ידרגו את עצמם גבוה בכל הקריטריונים אבל גם WANNABEEZ אז צריך לקחת את זה קורטוב של זהירות.

שלב 5 - השוואה לאחרים

עכשיו לשאול: מיהו איש המכירות הכי טוב שהם פגשו אי פעם?

אם הם אומרים שזה הם תן להם את התפקיד. במידה והם מציינים שם של מישהו אחר, שאל אותם מה ההבדל בין הביצועים שלהם לביצועים של האדם שהם ציינו ומה הם למדו ואימצו מהם. כוכבים תמיד יחפשו דרך לשפר את הביצועים שלהם.

שלב 6 - מקום עבודה אחרון

עכשיו שהם יותר נינוחים אפשר להציג את השאלות הבאות:

- למה עזבת את מקום העבודה האחרון? (או למה אתה רוצה לעזוב?)
- היית מרוצה או לא? למה?
- ספר לי על משהו עליו לא הסכמת עם הבוס שלך
- ספר לי על שתי נקודות חולשה של הבוס הקודם שלך
- ספר לי על מקרה בו מתחו עליך ביקורת.

המטרה כאן היא לברר אם יש להם יכולת לשפוט בצורה בהירה. לא מזמן הייתי בראיון יחד עם לקוח שלי ומועמד סיפר שהוא פנה להנהלה כדי שיפטרו את הבוס הישיר שלו. הלקוח אמר לי שהוא בחיים לא יקח כזה בן אדם לעבוד אצלו. אבל זה לא בהכרח נכון. אולי החברה באמת הייתה צריכה לפטר את הבוס שלו. הדרך היחידה לברר אם הבן אדם הזה הוא גיבור או סתם רשע היא לנסות לדלות את כל הפרטים.

שלב 7 - התקפה לסיום

עכשיו לשלב הסיום. אחרי כל השאלות המועמד ירגיש נינוח וזה הזמן ל"תקוף" אותו שוב.

מראיין: "תראה אתה בן אדם מאוד נחמד ולכאורה אתה עונה על כל הקריטריונים. אבל אני עדיין לא שכנעת אותי שאתה כוכב אמיתי."

כוכב אמיתי אף פעם לא יוותר. הוא יאמר לעצמו "לך תזדיין אידיוט" וימשיך למכור לך את עצמו. כוכבים לא מתפוררים.