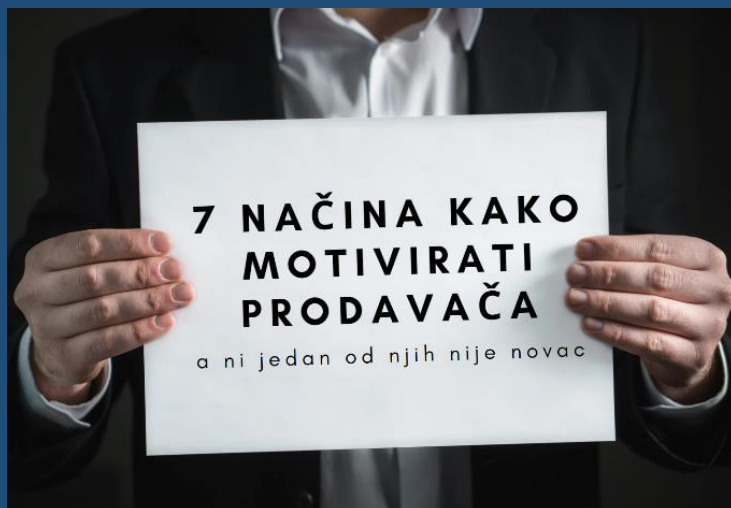




„Izbijte si iz glave“ kako čovjeku možete narediti da bude ljubazan, kreativan, komunikativan... Velike rezultate mogu postići u prodaji samo jako motivirani prodavači, a to se ne može postići dernjavom i kažnjavanjem kako to često u našem mentalitetu rade „gazde“.

Prodajna sila u suvremena doba radi jedan od najstresnijih poslova općenito. Utjecaj galopirajućeg razvoja tehnologije, različitih

kultura, preferencija, iskustava, karaktera i ljudi različitog kova doveo je do toga da je sve teže „prodrijeti“ do kupca i ostvariti njihove želje koje su visoko postavljene. Uz visoke želje kupca visoki su (čak i neostvarivi) i *tageti* koje prodajna sila treba dostići. Prije svega važno je napomenuti kako novac motivira, ali ne uvijek. Kako biste saznali kako što učinkovitije motivirati prodaju silu u nastavku Vam donosimo savjete kojima to možete postići:

1. INDIVIDUALIZACIJA

Motivacija je osobna, stoga je važno prilikom formiranja same ideje o motivaciji za zaposlenika shvatiti da **NE MOŽEMO MOTIVIRATI SVE PRODAVAČE NA ISTI NAČIN**. Često nenamjerno preslikavamo svoje želje na pojedinca, stoga pri zapošljavanju osim diplome i preporuke važno je prodrijeti u **OSOBNOST POJEDINCA**. Također, kada nekom individualno pristupimo vjerojatnije je da će motivacija dovesti do cilja.

2. NAGRAĐIVANJE I ODAVANJE PRIZNANJA

Od djetinjstva, pa sve do odrasle dobi svaki pojedinac želi biti nagrađen kada je nešto dobro izvršio. Iz ove činjenice proizlazi mišljenje kako će pojedinac dati sve od sebe kako bi njegov menadžer bio zadovoljan izvršenim i samim time ga nagradio. Kao primjer možemo navesti **KINO ULAZNICE, SPA TRETMANE, TEAM BUILDING PUTOVANJA I SLIČNO**. Kada govorimo o davanju priznanja mislimo na lijepe riječi i isticanje zaposlenika kada je posao dobro izvršen. Ovakva **LIJEPA RIJEČ I POHVALA** zna je zaposleniku da ga se cijeni, a zapravo je mala razlika koja zaposlenika čini zadovoljnim i ispunjenim.

3. POTICAJNA RADNA ATMOSFERA

Dobar menadžer mora znati kako učiniti sve što je u njegovoj moći kako bi suzbio neuvažavanja i naposljetku sukobe. S obzirom da većinom kada govorimo o radnom vremenu govorimo o 8 sati dnevno važno je da se na radnom mjestu osjećamo ugodno. Svaki pojedinac trebao bi se usmjeriti na rast i uzajamno poštovanje, kolektiv u kojemu će biti ispunjavajuće raditi. **NEFORMALNA DRUŽENJA I POVEZIVANJE NA NEAUTORITATIVAN NAČIN** svakako će tome pridonijeti!

4. PREPUŠTANJE ODGOVORNOSTI

Ogroman vjetar u leđa pojedincima često daje mogućnost da **SAMOSTALNO ODABERU NAČINE KOJIMA ĆE IZVRŠITI DATI ZADATAK**. Ova sloboda ujedno dovodi i do povećanja odgovornosti koju će dobar zaposlenik lako zaslužiti, ali i rado se suočiti s zadatkom.

5. FLEKSIBILNO RADNO VRIJEME

Fleksibilnost u radnom vremenu za samu tvrtku vrlo vjerojatno neće predstavljati osobiti trošak, a zaposlenicima će dati slobodu, a samim time i pozitivne rezultate. Kada zaposlenicima **OMOGUĆITI KLIZNO RADNO VRIJEME ILI SAMOSTALNO ODREĐIVANJE TEMPA RADA** (dokle god zadovoljavaju date rokove), velika je mogućnost da ćete povećati njihovu angažiranost i produktivnost.

Uz to treba naglasiti kako zaposlenici cijene svoje slobodno vrijeme, a također to bi trebali činiti i sami poslodavci. **DOBAR MENADŽER TREBA DOPUSTITI SVOJIM ZAPOSLENICIMA DA SVOJIM RADOM ZASLUŽE DODATNE SLOBODNE DANE.**

6. ROTACIJA POSLOVA

Svakodnevni posao često postaje rutina zbog čega zaposlenici postaju nezadovoljni, a radni zadaci dosadni. Kako biste povećali izazovnost i mogućnost učenja novih vještina poželjno je **S VREMENA NA VRIJEME ZAPOSLENIKA PREMJEŠTATI S JEDNOG ZADATKA NA DRUGI** kako bi došlo do suzbijanja rutine.

7. STVARANJE UČINKOVITIH RADNIH TIMOVA

Općenito dobar tim čini od 4 do 10 osoba. Kako bi tim uspješno funkcionirao važno je da se svi (manje-više) jednako trude. Važno je da osobe u timu budu dovoljno različite da ih te različitosti spajaju. Svaki uspješan tim trebao bi sadržavati: lidera, kreativca i finišera. Takvom timu **POTREBNO JE DATI PODRŠKU JER MOŽETE BITI SIGURNI DA ĆE EFIKASNO DOĆI DO CILJA.**

Nije u šoldima sve!

