**Handlowiec - na co zwrócić uwagę podczas rekrutacji lub wyboru tego zawodu?**

**Gdyby kilkunastu dyrektorom sprzedaży, obojętnie, z tej samej czy różnych branż, przedstawić 100 kandydatów na handlowców, na jakiej podstawie podjęliby decyzję o zatrudnieniu konkretnej osoby?**

Niektórzy z kandydatów zostaliby z dużą dozą prawdopodobieństwa wybrani parokrotnie. Dobrze się prezentujący, potrafiący do siebie przekonać każdego. Tacy, co to potrafią się dobrze sprzedać podczas rekrutacji, a dodatkowo stoi za nimi doświadczenie handlowe. Co z pozostałymi osobami? Czy zostaną odrzucone? Niekoniecznie. Pierwsze doświadczenie zawodowe najczęściej zdobywa się w handlu.

**Czym więc kierują się pracodawcy?**

**Jakich cech potrzeba by ich nie zawieść i dobrze czuć się w roli sprzedawcy?**

Rekrutację do zespołów handlowych najczęściej przeprowadzają team leaderzy poszczególnych grup sprzedażowych. Zazwyczaj wybierają oni takie osoby, których cechy sprawdziły się już wcześniej lub identyfikują ich ze sprzedawcami odnoszącymi spektakularne wyniki. Na podstawie własnego doświadczenia jako handlowca i licznych rozmów z team leaderami grup sprzedażowych wybrałem cechy charakteru, które są najczęściej wskazywane jako te, pozwalające odnieść sukces w branży.

**Komunikatywność** - cechę tę musi posiadać każdy handlowiec, bez wyjątku. Czy nie chętniej kupimy w sklepie, w którym ekspedient zbuduje z nami relację, pytając o takie rzeczy, jak mija nam dzień? Czy nie wysłuchamy handlowca, jeśli ten zapyta, jak spędziliśmy urlop, zanim przejdzie do przedstawienia oferty? Bez umiejętności prowadzenia rozmowy i jej kontrolowania nie będzie skutecznej sprzedaży.

**Umiejętność słuchania** - łącząca się pośrednio z pierwszą cechą wybraną przeze mnie. Jest ona niezbędna do parafrazowania, będącego jednym ze skuteczniejszych narzędzi sprzedażowych. Bez umiejętności tej handlowiec nie zrozumie dokładnie potrzeb i obaw swojego klienta. Konsekwencją będzie wybór złych produktów i brak sprzedaży, a także marnowanie czasu obydwu stron. Bez umiejętności słuchania nie można bowiem przeprowadzić szybkiej weryfikacji, czy osoba, z którą rozmawiamy ma problem, który potrafimy rozwiązać, a więc czy jest naszym klientem. Nie bez powodu mówi się, że idealna rozmowa handlowa to ta, w której klient mówi przez 70% czasu jej trwania.

**Zdolność do szybkiej nauki** - po co ona handlowcowi? Musi on poznać produkt, który sprzedaje. Na wiedzę tę składają się nie tylko zalety produktu, ale i jego specyfikacja techniczna. Dodatkowo handlowiec powinien nauczyć się schematów komunikacyjnych swoich klientów i dzielenia ich na grupy. Dzięki temu będzie mógł zastosować odpowiednią strategię i w ten sposób odnieść sukces. Umiejętność ta jest również niezbędna do opanowania technik sprzedażowych i negocjacyjnych.

**Stabilność emocjonalna** - niekoniecznie przekładająca się na wyniki sprzedażowe, ale zdecydowanie podnosząca komfort pracy handlowca. Najczęściej wynagrodzenie handlowca składa się z podstawy i prowizji od sprzedaży. Powoduje to, że każdy miesiąc zaczyna się z czystą kartą, na spokojnie. Końcówka natomiast jest z reguły nerwowa, ze względu na zamykanie sprzedaży i walkę o jak najlepszy wynik, bezpośrednio przekładający się na wysokość wypłaty. Taka huśtawka potrafi dać w kość, a stres można zacząć przynosić do domu, co nie jest dobrym rozwiązaniem. Stabilność emocjonalna i związana z nią odporność psychiczna przydadzą się także w rozmowach z trudnymi klientami lub tymi, którzy odbierają kolejny telefon z atrakcyjną ofertą.

**Umiejętność wychodzenia ze strefy komfortu** - wszystkie poprzednie cechy nie przydadzą się, jeśli kandydat na handlowca nie będzie potrafił radzić sobie z nieznanymi sytuacjami czy ludźmi. Innymi słowy: nic po komunikatywności, jeśli handlowiec będzie się bał wykonać telefon do obcej osoby. Jeśli zrobi to w stresie, nie zanotuje istotnych informacji i będzie przedstawiał nietrafione oferty. W konsekwencji nie zyska możliwości nauki dalszych etapów sprzedaży w praktyce, czy wykorzystania sposobów negocjacji poznanych podczas szkoleń. Spowoduje to stres i nawet odporna osoba poczuje brak motywacji do pracy.

Jeśli kandydat posiada wszystkie wymienione cechy, należy dać mu szansę. Natomiast osoby szukające pracy po zidentyfikowaniu wymienionych przeze mnie cech u siebie, powinny spróbować sił w sprzedaży. Jest to satysfakcjonująca praca, dająca nie tylko szansę na wysokie zarobki, ale i awans w strukturach, które w sprzedaży są niezwykle dynamiczne. W przypadku wątpliwości warto skorzystać z rozwiązań oferowanych przez rynek, dzięki którym można zweryfikować posiadanie wymienionych przeze mnie cech, zarówno dla wyboru najlepszego kandydata, jak i w przypadku poszukiwaniu swojej drogi zawodowej.

Adam Olejnik

Marketing Assistant

www.hrtools.pl