به نام خدا

عنوان تجربه: تشکیل تیم فروش جهت محصولات جدید نوع تجربه: شکست

راوی تجربه : نازنین صبری موضوع اصلی: ایجاد تیم فروش جدید

صاحب تجربه: هادی همایون تگ های موضوع: فروش محصولات جدید

منبع تجربه: سرگذشت شفاهی

مقدمه : جهت فروش گروه جدیدی از محصولات تصمیم به تشکیل تیم فروش گرفته شد ، قرارشد تیمی جوان و فعال به جای تیم با تجربه تر استخدام شود ، باورگروه مدیریت اتکا به انرژی و تمایل این تیم به پیشرفت و تمایل انها به ارتقا شغلی توسط این تیم بود

مسئله : مدیر تیم فروش با توجه به تجربه قبلی خود که پرورش تیمی موفق از افراد بی تجربه و جوان بود ، زمانی را به اموزش این تیم اختصاص داد و همچنین به جهت نشان دادن انعطاف به انها آزادی عمل داد اما این تیم بعد از چند ماه به هیچکدام از اهداف تعیین شده خود نرسید و برخورد تیم با یکدیگر و مدیریت به نحو غیر صحیح و در مسیر غلط پیش میرفت.

راه حل : با توجه به عدم دستیابی به اهداف فروش با اعضا تیم جوان جلسات متعددی برگزار گردید ، انها تنها راه موفقیت را کاهش قیمت و پرداخت جوایز به خریداران میدانستند و تلاش بیشتر و بوجود اوردن کانالهای ارتباط موثر را نپذیرفتند . کاهش قیمت بدلیل نوسان ارز امکان پذیر نبود اما پیشنهادات تیم درمورد جوایز در حد قابل قبول پذیرفته شد اما پس از گذشت دو ماه ، باز هم نتیجه مطلوب حاصل نشد . جلسات توجیهی مجدد برگزار شد اما تیم انگیزه چندانی نداشت.

نتیجه : به نظر میرسد انگیزه نسل جدید برای موفقیت و تلاش بیشتر ، به دلیل حمایت بیش از حد خانواده ها خیلی کم شده است و بسیاری از جوانان نیاز مالی بابت کار کردن ندارند و کار را به صورت وقت گذرانی و تفنن میبینند. به نظر میرسد شناخت مدیر از بازار به اندازه کافی نبوده و رقبا و میزان نفوذ انها در بازار به خوبی شناخته نشده بودند ، از طرفی قابلیت رهبری مدیر برای قانع کردن تیم به اندازه کافی نبوده است. با این وصف مدیریت تصمیم به جایگزینی تیم با افراد با تجربه تر گرفت و عذر نیروهای قبلی را خواست .