

UŚWIADAMIANIE KLIENTA

O rekrutingu, karierze i kliencie

Milo jest patrzeć, jak dziesiątki, setki młodych ludzi robi karierę, zarabla pieniądze, pnąc się po szczeblach kariery do góry. Wcześniej pracowali ciężko za kilkakaset złotych miesięcznie, pracując po 8-10 godzin dziennie.



Dzisiaj, startując w nowej branży, ucza się nowego zawodu, poznają nowych ludzi, zarabiają odpowiadnie do umiejętności duże pieniądze, czym dłużej są w firmie, tym ich zarobki są większe; rozbudowują strukturę dając szansę innym ludziom robić karierę, pokazując im, którą drogą powinni iść w życiu, aby iść drogą sukcesu, tym samym zarabiając coraz więcej.

Nagle okazuje się, że mamy wokół siebie setki jeśli nie tysiące osób, które mówią tym samym językiem. Mających ten sam cel, podążających w tym samym kierunku.

W firmach strukturalnych takich jak np. OVB, jesteśmy wszyscy ukierunkowani na sukces, na realizację swoich marzeń, które każdy człowiek ma w swoim życiu, lecz nie zawsze jest w stanie je zrealizować, najczęściej ze względu na brak niezbędnych środków.

Tutaj zapewne ktoś z czytelników może mieć swoje zdanie na ten temat, ale z perspektywy lat mogę odpowiedzieć, że to co zawsze robilem było słuszne, polecam więc wszystkim reprezentantom naszej branży - służcie swoim klientom, oni za to będą wam wdzięczni.

Tutaj to wszystko zależy od nas samych, od naszej pilności i zaangażowania. Sami decydujemy, kiedy awansujemy, ile będziemy zarabiac, jak będziemy żyć w przyszłości, co będzie z naszymi celami, które sobie w życiu stawiamy. To zależy, tak jak już napisałem, tylko od nas, od nas, od nas, od rodziców, ani od znajomych, ani od sześcia, ani od pogody itp., tylko od nas samych.

W naszej branży nie musimy pracować 8-10 godzin dziennie, wystarczy 8-10 godzin w tygodniu, aby żyć dostatnio - trzeba tylko ciągle dawać szansę podjęcia współpracy nowym ludziom. To wszystko jednak nie pozostawiając klienta w cierpiu. Klient przede wszystkim. Kto chce rzeczywiście odnieść długoterminowy sukces, zrobić wspartą karierę, musi pamiętać, że klient ma być w centrum uwagi, tzn. mamy być w każdej chwili do jego dyspozycji. Praktycznie o każdej porze dnia i nocy, jak lekarz pogotowia ratunkowego, powinniśmy stać u jego boku, no może pół kroku z tyłu, ale zawsze gotowi na spotkanie, na słuchanie mu swojej osobą. Tak, tak, gotowi na służenie mu.

Ja uczę swoich współpracowników od pierwszego dnia, że mają służyć swoim klientom. Oni tę „świętą” regułę przekazują dalej następnym nowo zatrudnionym współpracownikom, którzy również od pierwszego momentu są wdrażani do nowego zawodu w takiej atmosferze, co przynosi im w niedługim czasie opisane wcześniej owoce w postaci sukcesów, kariery i również pieniędzy, dzięki którym mogą realizować swoje marzenia.

Znam wielu przedstawicieli tego zawodu, którzy na początku swojej drogi poświęcali się bardzo w pracy z klientami, gdy jednak ich portfel pęczniał coraz bardziej (portfel klientów i nie tylko) coraz mniej czasu poświęcali swoim klientom, zaczęli traktować ich przedmiotowo, jak inwentarz i zaczęło im się wydawać, że są tacy wielcy, że to klienci są dla nich a nie oni dla klientów. To było

Marek Zieleniewski
dyrektor krajowy OVB
Affinanz, Wrocław