

MỘT SỐ NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA GIÁM ĐỐC BÁN HÀNG

Sự lãnh đạo trong kinh doanh ở bất kỳ cấp độ nào có thể tạo nên sự khác biệt giữa việc hoàn thành mục tiêu đơn giản và sự thành công đặc biệt mỹ mãn. Những tiểu phần sau đây nói về bảy điều ứng xử trong lãnh đạo kinh doanh được chứng minh là thành công.

Tin tưởng vào thuộc cấp

Khái niệm tổng quát là đẩy trách nhiệm càng xuống sâu theo hệ thống chỉ huy càng tốt. Vị giám đốc kinh doanh khuyến khích các đại diện kinh doanh tham gia vào việc quyết định và nhận trách nhiệm tiên khởi cho các mục tiêu trên địa bàn của mình.

Những đại diện có nhiều kinh nghiệm và khả năng được nhiều tự do hơn với vị giám đốc sẵn sàng đề tư vấn và giải quyết vấn đề. Đại diện mới và hoạt động kém hơn sẽ được chú ý và quản lý nhiều hơn. Dùng tiến trình này vị giám đốc phát triển những người có thể tự quyết định và thực hiện tốt đẹp qua khó khăn.

Phát triển tầm nhìn

Điều nhìn thấy là một giấc mơ, mục tiêu lâu dài mà tất cả mọi người trong nhóm có thể xác định và đồng ý, giám đốc bán hàng có thể cho ta thấy một viễn cảnh của sự thành công có ý nghĩa ra sao đối với cá nhân và nghề nghiệp bằng cách đưa ra những mục tiêu cam go nhưng có thể hoàn thành được và làm việc với các đại diện để đáp ứng và thậm chí, để chiến thắng giành được những mục tiêu đó.

Giữ sự bình tĩnh trước các biến cố/ khủng hoảng

Điều này được coi như "giữ cho mình được sự thản nhiên trong những lúc áp lực mạnh và khủng hoảng. Người lãnh đạo thành công không được hoảng hốt. Người lãnh đạo có hiệu quả đánh giá tình hình lạnh lẽ, lập kế hoạch và quyết định thi hành kế hoạch ra sao. Nếu có sai sót, người lãnh đạo nhận trách nhiệm và không đổ lỗi cho thuộc quyền".

Khuyến khích chấp nhận sự rủi ro

"Nhận lãnh một cơ hội hợp lý" để hoàn thành mục tiêu. Đây là sự sẵn sàng để đổi mới và sự chấp nhận sai lầm như là một phần của tiến trình đổi mới. Vị giám đốc bán hàng cho phép các đại diện thử những phương thức bán hàng mới hoặc các kỹ thuật giải quyết vấn đề khác nhau truyền sự tin tưởng cho các đại diện trong vấn đề nhận xét và sẵn lòng đổi mới của họ. Người đại diện tin rằng sự thất bại nhỏ nhất sẽ làm hỏng nghề nghiệp của mình thì họ sẽ trở thành một chuyên viên nhút nhát và

duy lý.

Là một chuyên gia

Lãnh đạo phải biết và hiểu công việc của mình. Các đại diện bán hàng luôn chứng tỏ rõ ràng sự kính trọng đối với kiến thức chuyên môn của giám đốc bán hàng. Các giám đốc có kiến thức chuyên môn có thể cho ý kiến liên quan và đặc biệt về ý kiến và sự thi hành của các đại diện.

Yêu cầu sự bất đồng ý kiến với mình

Một yếu tố quan trọng của sự lãnh đạo là sẵn lòng chấp nhận các quan điểm trái ngược mà không phản kháng lại. Đây là một điểm quan trọng về ý kiến phản hồi của đại diện lên giám đốc. Nếu giám đốc bày tỏ sự miễn cưỡng để nghe các ý kiến chống đối hoặc phạt các đại diện có ý kiến phản đối khác, lúc ấy người đại diện có lý sẽ chấm dứt sự bất đồng và nguồn ý kiến phản hồi có giá trị mạnh mẽ sẽ chấm dứt.

Sự đơn giản

Có một nguyên tắc được viết tắt là KISS là "giữ cho đơn giản, đồ ngu (Keep is simple, stupid). Đưa thêm sự phức tạp không cần thiết vào một tình huống sẽ tiêu hủy sự tập trung vào điều quan trọng. Vị giám đốc bán hàng phải tập trung vào mục tiêu đầu tiên và truyền đạt nó, đó là sợi dây căng khó khăn để vị giám đốc đi lên giữa sự sa lầy một mặt với các chi tiết và mặt kia lơ đi các chi tiết quan trọng dẫn đến sự thành công".