



Sprzedaż sposobem na bezrobocie. Ale w Polsce kształcimy bibliotekarzy

Co łączy ludzi takich jak Steve Jobs, Henry Ford i Jerzy Owsiak? Wszyscy oni odnieśli życiowy sukces. Stali się legendą, zarobili fortuny lub porwali tłumy do działania. Co mają jeszcze wspólnego? Każdy z nich to świetny sprzedawca. A dopiero potem wizjoner, biznesmen czy działacz charytatywny.

A jakie cechy wspólne mieli **Rembrandt, Mozart i Nikola Tesla**? Byli geniuszami, ale umarli w biedzie lub zapomnieniu. Dlaczego? **Oni byli bardzo słabymi sprzedawcami.**

Ludzie dzielą się na **marnych, średnich i dobrych sprzedawców**. Ci ostatni bez względu na formalnie wykonywany zawód czy życiową pasję, osiągają największe sukcesy. Nieważne czy są handlowcami, artystami czy politykami. Potrafią to, co musi umieć dobry sprzedawca: rozpoznać potrzeby klienta/człowieka i zaspokoić je z korzyścią dla firmy, organizacji lub społeczeństwa. To wystarczy, aby radzić sobie dobrze w życiu i dokonywać rzeczy wielkich.

Polski system edukacji jest ślepy na sprzedaż

Dobrzy sprzedawcy sensu stricte nigdy nie narzekają na bezrobocie. Pracodawcy na nich czekają. Wg Komisji Europejskiej, **aż w 13 krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego występują duże trudności w znalezieniu pracownika do działu sprzedaży**. W Polsce także. A jeśli sprzedawca nie znajdzie wymarzonego pracodawcy to stworzy sobie miejsce pracy sam. Umiejętność sprzedaży zapewni mu sukces w każdej dziedzinie.

A teraz przyjrzyjmy się kolejnej grupie: **Potwór z Loch Ness, Yeti, polski sprzedawca z wykształceniem kierunkowym**. Co ich łączy? Nie istnieją. Może z Yeti i mieszkańcem Loch Ness to nic pewnego, ale co do sprzedawcy w Polsce nie ma mowy o pomyłce. Czy ktoś słyszał o magistrach sprzedaży? Niestety - w polskim systemie edukacji kształcenie sprzedawców nie istnieje.

Dlaczego w naszym kraju nie inwestuje się w nauczanie sprzedaży choć w działach handlowych są tysiące nieobsadzonych miejsc pracy? Dlaczego, gdy prezesi firm i szefowie HR szukają rozpaczliwie wykwalifikowanych sprzedawców, na uczelniach państwowych grzeją ławy kolejne zastępy przyszłych



magistrów pedagogiki, bibliotekoznawców i marketingowców? To pytanie, które warto zadać osobom z Ministerstwa Edukacji Narodowej i Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej.

Jakie są skutki braku kształcenia sprzedawców w systemie edukacji?

- 1) Na rynku brak młodych osób, przygotowanych do pracy w sprzedaży, mimo, że rynek ich rozpaczliwie potrzebuje. **Dopasowanie popytu i podaży zmniejszyłoby bezrobocie.**
- 2) Sprzedawcy w wielu firmach mają bardzo niskie kompetencje i brak im świadomości, czym jest praca w sprzedaży. **To przekłada się na wysoką rotację w działach handlowych.** Tracą na tym i sprzedawcy, i zatrudniające ich firmy.
- 3) **Działy HR nie mają na czym oprzeć wstępnej oceny kwalifikacji zawodowych sprzedawców.** Jedynym kryterium pozostaje doświadczenie i referencje – ale działa to dopiero w przypadku osób ze sporym stażem pracy. Chcesz zatrudnić marketingowca? Szukasz kogoś, kto skończył marketing. Potrzebny ci programista? Zapraszasz kandydatów z dyplomem politechniki. A jeśli szukasz sprzedawcy? Jaki wpis w rubryce „wykształcenie” będzie odpowiedni?
- 4) **Na rynku nadal funkcjonują sprzedawcy działający nieetycznie** – czyli używający w stosunku do klientów manipulacji, dokonujący transakcji na zasadzie zerojedynekowej – korzystnych dla sprzedawcy, a niekorzystnych dla klienta. Nikt im nie wyjaśnił, że to złe i dla klientów, i dla nich.

Natura nie znosi próżni

W odpowiedzi na wskazane powyżej problemy rynku pracy w obszarze sprzedaży powstała **Szkoła Zarządzania Sprzedażą**, która należy do McHayes&StewardGroup.

Szkoła Zarządzania Sprzedażą oferuje obecnie szkolenia na dwóch kierunkach: Zarządzanie Działem Sprzedaży (przeznaczone dla osób na stanowiskach kierowniczych) oraz Account Management – Sprzedaż Doradczo-Ekspertcka (przeznaczonych dla KAM-ów i sprzedawców). Zajęcia na obu kierunkach odbywają się w ramach czterech dwudniowych zjazdów - cały cykl trwa więc 8 dni. Dodatkowo sprzedawcy mają dostęp do platformy e-learningowej, konsultacji z wykładowcami i Klubu Absolwenta. **Pierwsze spotkanie XV edycji szkoły odbędzie się już 22 października 2015 r.**



W Szkole Zarządzania Sprzedażą można zdobyć najlepiej rozpoznawalny dyplomem dla sprzedawców i menedżerów sprzedaży: **Diploma of Practitioner in Sales**. Przyznawany jest on absolwentom Szkoły, którzy zdali egzamin końcowy. To świadectwo wysokich kwalifikacji sprzedawcy z najdłuższą tradycją w Polsce, które funkcjonuje na rynku bez przerwy od 2008 roku. Diploma of Practitioner in Sales ma dziś 1500 sprzedawców i menedżerów sprzedaży. Dokument ten jest dla nich przepustką do kariery. Rozpoznają go działy HR w największych firmach.

- Czego uczą się sprzedawcy w Szkole Zarządzania Sprzedażą?
- Czy sprzedaży może się nauczyć każdy?
- Dlaczego trudno znaleźć dobrego sprzedawcę, choć zarobki w tym zawodzie często przekraczają 10 tys. zł?

Zapraszamy do kontaktu. Chętnie odpowiemy na wszelkie Państwa pytania dotyczące realiów pracy i edukacji sprzedawców w Polsce oraz systemu nauczania w Szkole Zarządzania Sprzedażą.

Kontakt:

Marek Wiśniewski
McHayes&StewardGroup Sp. z o.o.

marek.wisniewski@hayes.com.pl

tel.: 505 628 683

www.sprzedaz.edu.pl