

Myyntiryhmän sitoutuminen tuottavuuteen

Heikki Luoma
Actional Oy



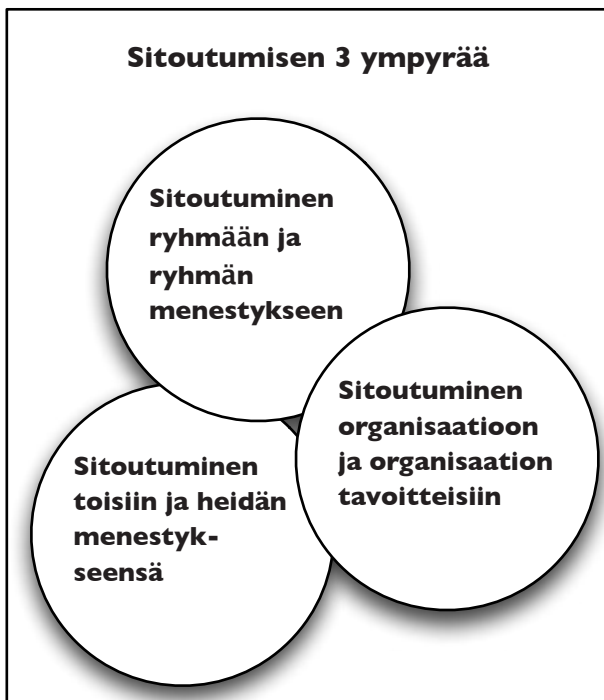
Onko sinun myyntitiimisi sitoutunut? Hyvä.

Useimmissa myyntitiimeissä jäsenet ovat sitoutuneita, mutta eri asioihin. Omiinsa. Mitä yleensä puuttuu, on sitoutuminen tiimiin ja sitoutuminen organisaatioon.

Sitoutuminen toisiin ja heidän menestykseensä

Tiimit jotka koostuvat toisia tukevista ja toistensa menestymisestä välittävistä yksilöistä, menestyy paremmin. Sitoutuminen toisiinsa edistää tehtävien ja vastuiden vaihtoa myyjien kesken ja laskee stressiä.

Sitoutuminen ryhmään ja ryhmän menestykseen



Ryhmät joiden jäsenet sitoutuvat ryhmään ja sen menestykseen ovat kestäviä ja halukkaita joukkona selvittämään haasteet, koska ryhmän jäsenet näkevät vaivan ryhmän menestymisen arvoisena.

Sitoutuminen organisaatioon ja organisaation tavoitteisiin

Kun ryhmän jäsenet näkevät työnsä tukevan arvokkaita ja tärkeitä organisaation pyrkimyksiä, tämä sitoutumisen laji kasvaa. Rakentamista voi auttaa selkeyttämällä organisaation tavoitteet ja suunnan. Sitoutuminen organisaatioon ilmenee ylpeytenä ja selkeänä velvollisuuden tuntona suuremman hyvän aikaan saamiseksi.

Ryhmän vetäjänä tai ryhmän jäsenenä (johtoryhmä!) voit arvioida missä aukkoja saattaa olla. Toivottavasti ryhmä vetää pisteet kotiin jokaisella saralla, mutta ellei, niin voit alkaa rakentamaan sitoutumista alueilla, joissa sitä puuttuu.

Ryhmän vetäjänä voit alkaa valmentamaan ryhmää suurempaan sitoutumiseen.

Ryhmä jonka jäsenet ovat sitoutuneet toistensa menestykseen ja organisaation onnistumiseen on ryhmänä tuottavampi, kuin ryhmä, jonka jäsenet sitoutuvat vain omaan henkilökohtaiseen menestykseensä.

Mitä mieltä olet tästä artikkelista? Kerro mielipiteesi, parannusehdotuksesi tai oletko jostain asiasta erimieltä.

Ota yhteys puhelimella 040 5509200 tai s-postilla heikki.luoma@actional.fi

Heikki Luoma
Actional Oy