



15 juin 2010 Article # 50

Pénurie de main d'oeuvre ? Vaut mieux une chaise vide, qu'une chaise mal remplie...

La récente pénurie de main d'oeuvre, comme c'est le cas dans le domaine de la vente qui ne fait pas exception, a amené certains dirigeants d'entreprises à élargir leurs critères d'embauche.

Après avoir défini et redéfini le profil du vendeur sur qui reposera la responsabilité d'apporter de l'eau au moulin et fournir du travail à ses collègues, en tenant compte qu'il représente en quelque sorte la locomotive qui doit vous conduire vers de nouveaux sommets, ainsi que faire face à des «marées» parfois houleuses sans jamais défaillir. Il importe qu'il possède un minimum d'habilités naturelles qu'il devra continuer à développer tout au long de sa carrière.

Or, il arrive que face à une urgence ou à cause d'un manque de candidats, les dirigeants manquent de persévérance dans leurs recherches de bon candidats et qu'ils fassent faux bond à leur plan de départ.

En aucun cas, on devrait tricher sur nos critères en autant qu'ils sont établis avec soin.

Le problème réside souvent dans le fait qu'une bonne majorité de dirigeants se placent dans une situation difficile en pensant que leur domaine est tellement différent qu'ils se limitent eux-mêmes, en s'en tenant aux gens qui militent déjà dans leur industrie ou qui se concentre strictement sur leur concurrence.

Un bon vendeur sait généralement s'adapter à un nouveau domaine assez facilement et il apporte, en plus, un regard nouveau sur votre organisation, de même que sur vos produits et vos services, mais il faut faire une distinction entre ceux qui font de la vente et ceux qui vendent.

Vaut mieux une chaise vide qu'une chaise mal remplie, car en embauchant un vendeur au potentiel inférieur à vos exigences, vous risquez de vous habituer à des performances en deçà de vos attentes et ça risque de devenir la nouvelle norme, plus près de l'échec que du succès.

Roger St-Hilaire
Conférencier et formateur de vente

COURRIEL: contact@rogersthilaire.com

TELEPHONE: 1-800-463-7246 514-673-1124 418-626-7498 TÉLÉCOPIEUR: 418-626-6264