İNSAN-SÜREÇ ve FİZİKİ ORTAM…..

1.5.9.11 İŞ GÜCÜ DÖNÜŞÜMÜ VE SEÇİM SÜRESİ

İş dünyasında bütün aktiviteler üç kelimeyle özetlenebilir. İnsan, Ürün ve Kar… Bunlar arasında en önemlisi insandır. İyi bir ekip olmadığı takdirde yönetim diğer ikisi ile pek fazla bir şey yapamayacaktır.

Hayat sigortaları sektöründe satış müdürlerinin dünyanın neresinde olurlarsa olsunlar ortak bir sorunları vardır. Acente iş gücünün devri… Yönetim yeni acente seçerken bunu göz önünde bulundurarak titiz davranmalıdır. İstatistikler acente olarak seçilen kişilerin çoğunun işletme içinde yaşamadıklarını gösterir. Bunu birçok sebebi vardır. Fakat çoğu kez, nitelikleri, büyük olasılıkla başarısız olacaklarını gösteren kişilerin reddedilmesidir.

Acentelerin son bulması belli bir yere kadar kaçınılmazdır. Buna rağmen geçmişe ait kayıtlarda bulunan faktörler yöneticilerin yanılma oranını düşürecek bir reklam gibi kullanılabilir.

Yaş faktörü; çeşitli çalışmalar yaş ile başarı ve başarısızlık arasında belirli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Genç insanlar: gençler hayat sigortalarına yaşlı insanlarla aynı ilgiyi duymamaktadırlar ve kendi yaş grupları içinde sürekli devir yapmaya yatkındırlar. Genç potansiyel müşterilerin genellikle yaşlılara nazaran daha az paraları vardır. Genç acentelerin yaşlı insanlar tarafından kabul edilmemelerini zor olduğu görülmektedir. 2–3 bir aile reisinin gerçek aile problemleri hakkında hiçbir tecrübesi olmayan birisinden öğüt almasının zorluğunu düşünün. Göz önünde bulundurulması gereken başka bir konu ise hata yapma olasılığıdır. Genç yaştaki acentelerin daha olgun yaştaki acentelere oranla daha fazla hata yaptıkları gözlenmiştir. Yalnız evli, çocuk sahibi, işini kurmuş ve belirli bir seviyeye gelmiş olanlar istisna olabilirler.

Yaşlı insanlar: Başarılı bir hayat sigortası acentesi olmak için fiziksel ve zihinsel bir enerjiye ve mesleki baskılara karşı koyabilme yeteneğine sahip olmak gerekmektedir. Hayatlarında ilk defa acenteye gelen yaşlı insanlar çok nadiren görev ile başa çıkabilirler. Tabi bununda istisnai durumları olabilmektedir.

Medeni durum; Bir kişinin evli veya bekar olması diğer mesleklerde önemli olmayabilir. Ama hayat sigortası satışında durum farklıdır. Sebepleri ne olursa olsun bekar acentelerin evlilere oranla daha aza başarılı oldukları görülmüştür. Bu beklide düzenli bir gelir elde etme zorunluluğunu daha az hissetmelerinden dolayı olabilir.

Bekar bir acente, evli bir acentenin bir aile reisi ve eşi ile ailevi konuları tartışırken duyarlı olduğu kadar duyarlı olmayabilir. İstisnai durumlar olmadığı taktirde tercih evli acenteler yönünde kullanılmalıdır.

Çalışma hayatında başarısının olmaması; bu konuda şu değişi akılda tutmak gereklidir. “ bir kişinin gelecekte nasıl davranacağını bilebilmek için bir aday ile konuşurken ne söylediğini dinleyin fakat geçmişte neleri başardığını gösteren yazılı başvurusuna daha fazla dikkat edin”

Geçmişimde başarılı olan kişilerin böyle devam edecekleri, ortamdan gidenlerin ise büyük bir olasılıkla devam edecekleri düşünülmektedir.

Yaş grubu, medeni durum ve başarı faktörü eleme yaparken ve istihdam ederken anahtar göstergelerdir. Karar verirken bunlara dikkat etmek işgücü devrini minimuma indirmede yardımcı olacaktır.

1.5.9.12 SEKİZİNCİ “S”:

Yöneticiler “S” yi kontrol listesi gibi kullanarak güçlü ve zayıf yönlerini belirleyebilir ve bunu yönetimin bir stili ve felsefesi olarak kullanmaya devam edebilirler. Bunun yanı sıra kendi organizasyonlarının performansına çok fazla yoğunlaşmanın, onları dışarıdaki dünyada neler olduğunu görmelerine engel olabilecek şekilde kör etmesi olasılığı vardır.

Bunun çok önemli olan bir 8.”S” vardır. İçinde yaşadığımız politik, sosyal, ekonomik, eğitimsel ve rekabetçil çevre…