

Ο Ρήτωρ Ιπποκράτης, ο φλύαρος μαθητής και τα υπό ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ υποκαταστήματα του Δ. Κοντομηνά



Με το όνομα Ιπποκράτης στην αρχαιότητα εκτός του ιατρού υπήρξε και ένας δάσκαλος της ρητορικής ο οποίος εξήτησε κάποτε και ένα φλύαρο μαθητή του δύο διδασκτρα: Ένα δια να τον μάθη να ομιλεί και ένα δια να τον μάθη να σιωπά.

Ένα μεγάλο μέρος ασφαλιστών φλυαρεί. Λέει πολλά και κουράζει του πελάτες. Η κατάσταση αυτή οδήγησε πολλούς να λένε όχι ωραία «κοσμητικά» για τους ασφαλιστές. Τους ονομάζει «μπλα-μπλάδες» «πάρλες» ή «παραλαπίπες» «πολυλογάδες», ότι λένε «ποιήματα» ότι για να γίνεις ασφαλιστής πρέπει να έχεις «λέγειν» κ.λ.π. Πολλές φορές κάνουν «λάθη» λέγοντας πολλά, άλλες φορές τους «ξεφεύγει» η «πώληση», μερικές φορές βρίσκουν αφορμή οι πελάτες από αυτά που του «ξεφεύγουν» του ασφαλιστή και αρχίζουν ερωτήσεις που «πάνε αλλού» το θέμα και πολλά ευτράπελα γίνονται εξαιτίας της πολυλογίας για την οποία ακόμα και στην Αγία Γραφή κάπου γράφεται ότι «απ' την πολυλογία δεν μπορείς να αποφύγεις την αμαρτία...».

Θυμάμαι τον Δ. Κοντομηνά και πολλούς δασκάλους μου στις πωλήσεις τα πρώτα χρόνια της ασφαλιστικής καριέρας μου εκεί στα χρόνια 73-80 να τονίζουν συνεχώς ότι ο ασφαλιστής πρέπει να μάθει ΝΑ ΣΙΩΠΑ ΚΑΙ ΝΑ ΑΚΟΥΕΙ και όταν καταφέρνει να πάρει υπογραφή τότε ΑΜΕΣΩΣ να σταματά τα λόγια και να φεύγει... Το «νόημα» ήταν να πάψει την «φλυαρία» που μπορεί να οδηγήσει σε «ναυάγιο» την πώληση. Οι Αρχαίοι Έλληνες, την γνώση των οποίων χρήσιμο θα αποβεί εάν την μάθουν τα παιδιά μας, είχαν ένα ιδιαίτερο είδος κωμωδίας και αστεϊσμών τους ΦΛΥΑΚΕΣ. Ο Φλύαξ (εκ του φλυαρώ) ήταν Δωρικό ποίημα κωμικό και πολλές φορές άσεμνο που κατέληγε σε ιλαροτραγωδία. Ιλαρός είναι ο φαιδρός. Οι Φλυακογράφοι έπαιρναν πολύ σοβαρά θέματα (π.χ. τραγωδίες, μύθους) και δια της παρωδίας προκαλούσαν γέλια... Η φλυαρία πολλών ασφαλιστών καταλήγει σε γέλια αν την αναλύσεις ως σύνολο πώλησης την όλη υπόθεση και σε τραγωδία της τσέπης τους.

Όταν ήμουν Διευθυντής υποκαταστήματος της INTERAMERICAN (1978-1990) στα γραφεία της οδού Όθωνος 6 στην Πλατεία Συντάγματος (AGENCY) άκουγα καθημερινά ιστορίες φλυαρίας στις πωλήσεις. Από εκείνη την εποχή που τόσες γνώσεις και εμπειρίες μου χάρισε στη ζωή μου θα θελα να μοιραστώ μαζί σας την ιστορία του Γιώργου Τ....., ασφαλιστή που ο ίδιος διηγήθηκε. Ήταν εποχή αυτοσχεδιασμών. Τότε, πολλοί ασφαλιστές (δυστυχώς και σήμερα) δεν είχαν συνηθίσει να έχουν ωράριο δουλειάς, πρόγραμμα εργασίας από νωρίς το πρωί και για να το «σπάσω» αυτό το κλίμα χαλάρωσης και απραξίας είχα καθιερώσει να έρχονται το πρωί στις εννιά και σε συνάντηση να διηγούμαστε «πωλήσεις» πραγματικές ώστε να έχω αφορμή για «ζωντανή εκπαίδευση». «Πώς τα πήγες χθες Γιώργο;» «Για πες μου Νίκο την πώληση στον πελάτη σου;» «Τι δεν πήγε καλά Μαρία;». Έτσι κάναμε και εκπαίδευση αλλά και ξεκίνημα δουλειάς νωρίς το πρωί. Και εγώ «αυτοσχεδιάζα» και αυτοί προσπαθούσαν και κάπως έτσι «πήγαινε» η δουλειά μέχρι που ο μεγάλος δάσκαλος Κοντομηνάς έριξε λεφτά για σεμινάρια και πρώτος έφερε δασκάλους από LIMRA, από εξωτερικό, Ευρώπη και Αμερική και μας έδωσαν βιβλία και γνώση και οδηγίες στο ΤΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΜΕ και μπήκαμε τότε σε πρόγραμμα ΥΠΟ ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ όπως ήταν η προσπάθειά του... Από εκείνα τα σεμινάρια του Δ. Κοντομηνά «ξεκόλλησε» όλη η αγορά και ακολούθησαν και οι υπόλοιπες εταιρίες μέλη της LIMRA που ΠΡΩΤΟΣ έφερε ο Δ. Κοντομηνάς.

Πολλές εταιρίες καρπώθηκαν από το έργο Δ. Κοντομηνά και πολλοί ΟΥΤΕ και σήμερα έχουν εκπαίδευση επιπέδου. Και να βιβλία και να ομιλίες και να σεμινάρια που πλήρωνε «σπάταλα» ο Κοντομηνάς επενδύοντας στο μέλλον, και να διήμερα και να ομιλητές με επικεφαλής τον Άλεκ Μέριφιλντ και να μεταφράσεις από τον αείμνηστο Νικ Πάππας και να εφαρμογές και να ασκήσεις και να ανάπτυξη και να οργάνωση και να «Διείσδυση σε συγκεκριμένες αγορές» και να «cross selling» και να «εκπαίδευση του εκπαιδευτή» και να όλη η Ελλάδα και η Κύπρος στα ασφαλιστικά θρανία για να μάθει πότε ΟΜΙΛΕΙ και πότε ΣΙΩΠΑ...

Από τα σχολεία Κοντομηνά «βγήκαν» οι εκπαιδευτές της αγοράς και οι νέοι Managers που καμάρωνουν σήμερα ότι πριν γίνουν πράκτορες ή μεσίτες ή στελέχη της αγοράς «πέρασαν» απ' την Μεγάλη Σχολή της INTERAMERICAN. Άνθρωποι του Δ. Κοντομηνά μπήκαν στις «διοικήσεις» της τραπεζασφαλιστικής αγοράς και προσπάθησαν να εφαρμόσουν ότι «έμαθαν» από τον δάσκαλο. Πολλοί από αυτούς αχάριστοι και αγνώμονες χάριν «ψευτοισορροπιών» ξέχασαν σαν τους «λεπρούς» της παραβολής που εθεραπεύτηκαν αλλά ένας γύρισε να πει «ευχαριστώ»...

Λίγοι θυμούνται και λιγότερα «αλεπόπουλα» ευγνωμονούν την «αλεπού» του Management. Και κάποια «σπουργιτάκια» καμώνονται πως ΔΕΝ πετά ο αετός που έδειξε σε πολλούς ΤΟ ΠΕΤΑΓΜΑ σε γαλάζιους ορίζοντες...

Τότε λοιπόν που μας μάθαινε να ανοίξουμε τα φτερά, τότε που δίδασκε ότι η «ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ» η ασφαλιστική παιδεία σε «βγάζει» από την διαδρομή «ΡΙΟ-ΑΝΤΙΠΡΙΟ», απ' το «Άρτα-Γιάννενα», απ' το «Αγρίνιο-Μεσολόγγι», απ' το «ΧΑΝΙΑ-ΗΡΑΚΛΕΙΟ», απ' το «Τρίκαλα-Καρδίτσα» και σε πάει στους ωκεανούς και τον «περίπατο» στην Υφήλιο, τότε ο Γιώργος ο Τσ.....ο ασφαλιστής που βρέθηκε να πουλά με μια τσάντα, αβοήθητος, μόνος, λοιδορούμενος από μια πολιτεία που δεν του έδινε αλλά του έπαιρνε φόρους, ΤΕΒΕ και επιμελητήρια, τότε εκεί σε μια αίθουσα-εργαστήριο ασφαλιστών, μας έλεγε ότι είχε ένα ραντεβού στις 11 το βράδυ μ' έναν έμπορο... «Γιατί τέτοια ώρα;» του είπα. «Δεν σου έφτανε όλη η μέρα να προγραμματίσεις;» «Είναι πολυάσχολος» είπε ο Γιώργος που τι να πρωτοδιδασκότανε απ' τον εκπαιδευτή του για το κλείσιμο ραντεβού; Για την πώληση; Για το ωράριο; Γιατί; «Μα είναι ώρα» του είπα όλη νύχτα και την ημέρα κάθεσαι; «Πήγα, είπε ο Γιώργος, και μόλις ήρθε κατάκοπος. Άφησα την τσάντα στο τραπεζάκι στο σαλόνι και άρχισα κανονικά. Η γυναίκα μου έφερε πορτοκαλάδα και έκατσε απέναντί μου. Αυτός έγειρε πίσω στην πολυθρόνα και άκουγε χωρίς αντιρρήσεις. Του είπα για την INTERAMERICAN. Του είπα για τον θεσμό. Του είπα για τα ταμεία. Του είπα... Του είπα... Καμιά αντίρρηση. Η γυναίκα το ίδιο. Τους είπα για τις πρωτιές που έχουμε σαν εταιρία και για τα αποτελέσματα. «Οι εννιά εταιρίες οι επόμενες κάνουν μια INTERAMERICAN. Τους είπα για τον Τηλέμαχο Παϊσίδη που έπεσε το αεροπλάνο και αποζημιώθηκε... Είχα ιδρώσει. Είχα κοκκινίσει. Με είχε πιάσει το καλό μου. Έλεγα... Έλεγα... Έλεγα... Του πρότεινα ΜΙΚΤΗ 25ετή με συμμετοχή στα κέρδη. Του ανέλυσα τα πάντα. Δεν είχα σηκώσει κεφάλι μισή ώρα... και μια στιγμή τον βλέπω να γέρνει λίγο – λίγο στο πλάι το κεφάλι του και να κλείνει τα μάτια του... Κουρασμένος ο άνθρωπος όλη μέρα στο πόδι... Δεν ήθελα να τον θίξω... Γυρίζω προς την γυναίκα του και αμήχανος με νοήματα την ρωτάω τι να κάνω. Τον είχε πάρει ο ύπνος. Συνέχισα προς την γυναίκα που με νόημα βάζει το δάχτυλο στο στόμα κάνοντας το σχήμα ΣΙΩΠΗ... Μη μιλάς, ασ' τον, μου είπε... Μαζεύω τα πράγματα, τα τιμολόγια τα χαρτιά και φεύγω, ρίχνοντας μια ματιά στον πελάτη που έχει ανοίξει το στόμα ροχαλίζοντας ελαφρά... «Πάρε αύριο τηλέφωνο» μου έκανε την χαρακτηριστική κίνηση η γυναίκα. Έφυγα άπραγος ... Δεν είναι δουλειά αυτή, είπα. Εσείς τι θα κάνατε Κύριε

Σπύρου;».

Οι άλλοι είχαν ξεσπάσει σε γέλια και εγώ μαζί τους μέχρι να πάρω «ύφος» και να πω ότι «έχουμε δύο αυτιά να ακούμε και ένα στόμα να μιλάμε». Δύσκολα χρόνια, σκληρά, μπερδεμένα. Ένα το χελιδόνι και η Άνοιξη ακριβή. Ήθελε πολύ δουλειά μέχρι να γυρίσει ο Ήλιος.

Με ευγνωμοσύνη θυμάμαι όλους αυτούς που μόχθησαν στην εκπαίδευση για να «βγουν» ασφαλιστές. Οι πολλοί «σακάτεψαν» τα χρόνια τους και την υγεία τους μέχρι το όνειρο να γίνει πραγματικότητα. Μέχρι να σταματήσει η ΦΛΥΑΡΙΑ στις πωλήσεις. Σήμερα μάλλον πρέπει να ξαναρχίσουμε εκεί που ξεκινήσαμε το 1980. Χάθηκαν πολλά χρόνια. Η τελευταία 10ετία είχε πολύ φλυαρία και λίγη εκπαίδευση για πωλήσεις. Το δείχνουν τα αποτελέσματα. Το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων είναι ΑΝΕΚΠΑΙΔΕΥΤΟ και ΝΕΟΙ. Ας διδαχθούμε από την μέθοδο Δ. Κοντομηνά. Ας επενδύσουμε πάλι στην «εκπαίδευση». Ο Μιλτιάδης Νεκτάριος ας πάρει πρωτοβουλίες μέσω ΕΙΑΣ.

Χθες, ήμουν σε μία παραλία στα Χανιά όταν χτύπησε το κινητό τηλέφωνο. Ήταν ένας παλαιμάχος συνάδελφος Διευθυντής υποκαταστήματος Agency εποχής 1980. «Ξέρεις, από Σεπτέμβριο, ο Κοντομηνάς ετοιμάζει κάτι με την Prime. Ήταν την Πέμπτη σε συνάντηση με τα στελέχη του και τράβηξε δύο γραμμές λέγοντας «Είμαστε όλοι Πωλητές». «Ανανεωθείτε στις πωλήσεις και βγείτε στην αγορά...»

Πάντα ο ίδιος! Έμαθες τίποτα;»

Αυτό έμαθα. Ότι τις εταιρίες τις φτιάχνουν άνθρωποι των Πωλήσεων που ξέρουν πότε να μιλάνε... Και ο δάσκαλος ξέρει το ρόλο των πωλήσεων και τη στιγμή που πρέπει να μιλήσουν! Δηλαδή ΤΩΡΑ!

Πηγή: nextdeal.gr

{fblike}