



Mengatasi Krisis Financial

Jika Anda adalah seorang manajer sales dan departemen Anda sedang bermasalah yang disebabkan perekonomian yang turun akhir-akhir ini mempengaruhi pendapatan departemen Anda secara langsung, maka tim Anda juga mulai frustrasi dan mengalami penurunan moral. Walaupun semua orang sepertinya mengerti bahwa penurunan ini akan berakhir, tetapi sepertinya sangat sulit untuk bekerja dalam masa krisis seperti ini. Sebagai manajer, apa yang dapat Anda lakukan untuk dapat melalui masa yang sulit ini?

Anda melakukan hal tepat dengan memiliki pendekatan yang optimis, dengan mengetahui bahwa pasar bergerak naik dan turun. Lingkungan sales Anda sudah berubah, apa yang bekerja tahun lalu mungkin tidak berjalan tahun ini. Anda dan tim Anda harus beradaptasi dengan situasi ekonomi yang berubah. Sangat penting untuk tetap siap dan stabil selama penurunan ekonomi. Di bawah ini terdapat beberapa tips untuk membantu Anda dan tim Anda melalui krisis ekonomi ini.

1. **Jangan pecat orang-orang yang sangat berbakat** - mereka adalah satu variabel paling penting Anda dalam melakukan inovasi. Ketika Anda memecat pegawai yang berpengalaman, maka Anda bukan hanya memotong pengeluaran tetapi juga memotong pendapatan. Pegawai-pegawai ini mengetahui bagaimana cara mengakhiri penjualan yang sulit dan mengembalikan budaya perusahaan yang telah membuat tim Anda sukses di waktu lalu.
2. **Teliti ulang klien-klien Anda** - selama krisis ekonomi, perusahaan-perusahaan memerlukan dan membutuhkan perubahan. Anda perlu mengevaluasi ulang bagaimana produk atau jasa Anda dapat memberikan keuntungan pada klien dalam situasi ekonomi yang berubah.

3. **Ajak pegawai Anda berpartisipasi** – kumpulkan pegawai Anda bersama untuk sesi lempar pendapat. Dapatkan ide-ide untuk memotong biaya dan meningkatkan pendapatan.
4. **Jaga hubungan baik dengan klien Anda** – jagalah hubungan langsung dengan klien Anda sekarang. Kebutuhan mereka mungkin sudah berubah sesuai dengan kondisi sekarang jadi pikirkan di luar apa yang biasa Anda tawarkan agar dapat melihat apakah tidak ada hal lain yang bisa Anda tambahkan.
5. **Bangun jejaring** – dorong wiraniaga Anda untuk membangun jejaring lebih daripada biasanya. Selalu penting untuk membuat perusahaan Anda terdengar di luar. Jejaring juga menyediakan masukan berguna dan kemungkinan-kemungkinan yang mungkin tidak Anda sadari sebelumnya.
6. **Jadilah optimis yang tetap berhati-hati** - ketika berbicara pada tim sales Anda akuiilah kesulitan-kesulitan saat ini tetapi jangan terhenti pada kesulitan itu, melainkan buatlah gambaran sukses jangka panjang departemen anda.
