

**Анастасия Комарова,
Директор
«Умного Рекламного Агентства»,
(г. Москва)**



Конечно, все зависит от того, что мы подразумеваем под понятиями «общение» и «личные отношения». Я считаю, что о комфортном сотрудничестве можно говорить только тогда, когда люди симпатизируют друг другу, но не состоят в близких отношениях, будь то дружеских, или иных.

Когда люди неприятны друг другу, и общаются «через не хочу» – эффективной работы не получится. Точно также не получится ее и если люди слишком близки. Близкие дружеские, любовные или родственные отношения с персоналом и партнерами расхолаживают их, с клиентами – вас.

Иногда симпатия между

персоналом, легкий флирт, дает им дополнительную мотивацию. Они с желанием и без опозданий приходят на работу, стараются показать себя с лучшей стороны перед объектом своей симпатии, в том числе и грамотным и эффективным специалистом, особенно если существует соревновательная основа между сотрудниками в этом отделе. Но, как правило, такая мотивация не долговечна, а после отступления симпатии работа сотрудников резко ухудшается, чаще всего кто-то из них увольняется, а иногда и оба сразу.

Отношения с клиентами? Может спасти, если профессионализма нет по факту, других вариантов и

“Я считаю, что о комфортном сотрудничестве можно говорить только тогда, когда люди симпатизируют друг другу, но не состоят в близких отношениях, будь то дружеских, или иных“.

не остается в этом случае. Другу и тем более любимому человеку, ни один клиент не решится сказать, что проект провалился с грохотом. И тем более не будут ругать. Но если вы профессионал своего дела, зачем вам такие риски? Рисковать с работой и личными

отношениями?

Я считаю, что в работе нужно держать дистанцию. На работе мы работаем. Вне работы мы дружим, влюбляемся и все остальное. Все должно быть к месту. Все должно быть вовремя.

“Я считаю, что в работе нужно держать дистанцию. На работе мы работаем. Вне работы мы дружим, влюбляемся и все остальное. Все должно быть к месту. Все должно быть вовремя“.

"Умное Рекламное Агентство" представляет:

INFOBTL

- образовательный проект для BTL'щиков

Тренинги

руководителей бизнеса

делегирование, подбор персонала, создание отдела продаж, работа с фрилансерами, тайм-менеджмент, личностный рост

personnel - менеджеров

каналы поиска персонала, методы отбора: кастинг, собеседование, "ролевые игры", мотивация персонала, тренинги и обучение

project - менеджеров

тайминг проекта, эффективное управление "полевым" персоналом, foursquare - как способ контроля

account - менеджеров

техника телефонных продаж, разработка продающих рассылок, копирайтинг, "дожим" сделок, "реанимация спящих клиентов", увеличение среднего чека

Коучинг

Индивидуальная работа с бизнес-консультантом по установке и реализации стратегических целей для развития и расширения бизнеса

Консалтинг

Аудит работы агентства или его отделов/процессов, выявление "слабых" мест, разработка рекомендаций по устранению "слабых" мест, внедрение разработанного плана, его координация и корректировка в ходе реализации. Работа с клиентом до получения заявленного результата

INFOBTL.RU

8-903-13-14-789

