



MERCHANDISER I MERCHANDISING Z L'ORÉAL

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 13

Przyjechałem tego wieczoru punktualnie pod wskazany adres i zastałem około dwudziestu osób, które przechodziły przez ten sam rytuał co ja – przyszły się uczyć i wyjść na koniec z zaświadczeniem o uczestnictwie, które dla wielu miało oznaczać tytuły i punkty.

Pierwszy dzień był rundą przedstawień – kim jesteśmy, skąd przychodzimy – a wśród obecnych był ktoś ze Standy, ktoś z Upimu, ktoś z kolei państwowych, z lokalnej telewizji, optyk, sprzedawca owoców, doradca biznesowy, przedstawiciel handlowy od serów i ja.

Zastanawiałem się, w co się wpakowałem, ale już zapłaciłem i jak idiota uznałem, że strzeliłem sobie samobójczego gola – przynajmniej na początku, zanim poczekałem, aż zobaczę, jak sprawy się rozwiną.

Było troje instruktorów, dwie kobiety i mężczyzna, średnio około trzydziestu pięciu lat, z takim doświadczeniem, które dobrze wygląda w CV, ale niekoniecznie oznacza prawdziwe umiejętności.

Zwerbowano ich przez Amazon i LinkedIn, a dla nich było powodem wielkiej dumy i prestiżu, że należą do środowiska międzynarodowej korporacji i mogą powiedzieć: uczymy tutaj.

Drugiego dnia zaczęli wyświetlać slajdy w PowerPointach – czułem się, jakbym wrócił na jedno z moich spotkań w Gillette – ale zachowałem spokój i postanowiłem najpierw zrozumieć, a dopiero potem oceniać.

Trzeciego dnia pojawił się dyrektor szkoły i uznał, że dobrym pomysłem będzie wywołać mnie i przepytować przy wszystkich, prawie jakby chciał postawić mnie pod ścianą – choć nie potrafiłem zrozumieć dlaczego.

Był kiedyś menedżerem w BIC FRANCE i gardził Gillette i każdym, kto był z nią związany, bezpośrednio czy nie.

Czwartego dnia wrócił z kobietą, prezeską międzynarodowej firmy, która prowadziła szkołę i jej kursy. Podeszła do mojej ławki, przysunęła taboret i usiadła obok mnie. Nic nie powiedziała, tylko patrzyła na notatki, które robiłem w zeszytach – same trójkąty, żadnych prawdziwych notatek.

Do zamknięcia kursu zostały jeszcze dwa dni. Wszyscy byli zadowoleni i zmotywowani, a kiedy w dyskusji przy okrągłym stole przyszła kolej na mnie, zapytali, co myślę.

Nic, odpowiedziałem, i cała sala zamilkła.

Ostatniego dnia musieliśmy złożyć podpisy na zakończenie i odebrać zaświadczenia o uczestnictwie – właściwy dyplom miał przyjść pocztą – a po podpisaniu pożegnałem się i wyszedłem.

Zatrzymałem się przed kościołem i wszedłem do środka. Był pełny, trwała msza, a kurs nauczył mnie czegoś, czego nie wiedziałem: prawdziwymi mistrzami merchandisingu byli księża. Sprzedawali tak, że nikt tego nie zauważał, i byli w tym dobrzy właśnie dlatego, że nigdy nawet nie wystawiali towaru.

Wydałem sporo pieniędzy, a wystarczyłoby czytać historię, tak jak radził mi ojciec. Co za błąd, że go nie posłuchałem.

Ferdinando