

ceExcellence

nå din fulla potential

Säljstrategi del 1 – Om Sälj

”Sales is any interaction where one person makes an offer and convinces another person to accept it. So long as you are making an offer and the case for acceptance, you are engaging in sales. If you have ever tried to convince someone to see or do things your way, you are a salesperson”. (Cherri Tree, Why they Buy)

Sälj eller försäljning har traditionellt sätt, inte varit ett vanligt uttalat ämne för yrkespersoner inom coachingsinsatser inom arbetsmarknadsfrågor. En anledning kan ha att göra med att insatsen oftast upplevs som stödjande insats ur ett individperspektiv snarare ur ett företagsperspektiv. Dessutom, de flesta arbetsmarknadsinsatser i samarbete med arbetsgivare är ibland kostnadsfria. Detta påverkar synsättet att det inte upplevs vara någon form av ekonomisk transaktion inblandad och därmed anses inte som traditionell försäljning.

Baserat på erfarenhet och intervjuer med företag, så upplever dock arbetsgivare oftast att det är en form av försäljning. Insatserna kräver tid och resurser och därmed anses det som en ekonomisk transaktion i dessa former av överenskommelser.

På senare tid, har det dock blivit allt tydligare och självklart inslag som vi anser är en avgörande faktor för att vara framgångsrik i sitt arbete.

För att nå framgång i arbetet med att skapa och bygga långsiktiga relationer med företag och arbetsgivare, krävs det strukturerade och gedigna säljstrategier.

ceExcellence

nå din fulla potential

Försäljning definieras oftast så här: att på ett strukturerat sätt attrahera, utveckla och behålla lönsamma kunder. Det tydliggör även att försäljningsarbetet kräver ett strukturerat arbete genom dess olika delar i säljprocessen för att hitta, få och behålla kunder.

Lönsamma kunder kan i detta sammanhang och ämne, istället översättas till att det innebär kunder (företag/arbetsgivare) som är gedigna och lojala samarbetspartners. De som har full förståelse för uppdraget, arbetet och som skapar möjligheter till långsiktiga samarbeten och nya möjligheter i form av lediga sysselsättning- och arbetstillfällen.

Försäljning är ett brett och omfattande begrepp som innehåller ett flertal ämnen som exempelvis:

- Telefonbokning och Kundbesök
- Presentationsteknik
- Kundvård
- Hantera invändningar
- Säljkanaler
- Personligt varumärke
- Kommunikation
- Sätta mål
- Förhandlingsteknik
- Förberedelser
- osv

ceExcellence

nå din fulla potential

För att bara ge ett exempel på det omfattande och ingående arbetet med ämnet förberedelser, så delas det oftast in i delar som:

FÖRBEREDELSE:

1. Precall Analysis

- gör research och samla in all information om kunden/företaget – läs på om företaget, allt som man kan hitta om det (hemsidan, social media, googla, allabolag, företagets bilagor, etc)

2. Precall Objectives

- förbered inför samtalet vilket syfte/mål du vill uppnå i detalj
- vem skall du träffa? Vad skall du ställa för frågor och vill du veta? Vilket mål hoppas du uppnå med samtalet?
- Förbered en agenda för samtal alt mötet, förbered konkreta frågor som skall ställas

3. Postcall Analysis

- Ta tid och reflektera direkt efter mötet, skriv ner allt som hände – detta för att kunna återkoppla och knyta an till konkreta saker och använda i nästa möte med kund igen för att inte tappa fart

Reflektionsfrågor

-Hur ser du på ditt egna säljarbete? Hur omfattande och strukturerat är det?
- Vad kan du utveckla för att nå större framgång och öka tryggheten i din säljroll?