

ceExcellence

nå din fulla potential

SPIN – en effektivt sälj- och frågemetodik

Ett sätt för att nå framgång i sitt försäljningsarbete, är att tillämpa konkreta verktyg för att skapa effekt och uppnå resultat. Varje moment i en traditionell säljprocess kräver sina tekniker, och det finns en uppsjö av olika verktyg.

Att hålla effektiva och framgångsrika möten, och grundar sig på en bra dialog för att bättre förstå kundens behov och situation.

Neil Rackham och hans team har undersökt 10 000 säljare i 23 länder under 12 år, för att titta på vad framgångsrika säljare gör. Hans säljmetod - SPIN-Selling - är en säljmetod som bygger på 35 000 säljbesök, och som grundar sig på effektiv frågeteknik.

När du använder SPIN är du inriktad på komplex försäljning, d v s att sälja lösningar och inte färdiga produkttegenskaper. Enligt Rackham finns det två huvudtyper av frågor:

- Utforskande frågor – undersöker kundens problem eller indirekta behov
- Utvecklande frågor – utvecklar kundens indirekta behov till specifika behov. Baserat på denna har han delat in frågetekniken i ett antal frågeområden, SPIN, som normalt bör följas i kronologisk ordning. Men ibland får man gå tillbaka.

ceExcellence

nå din fulla potential

SPIN står för:

- **Situation** – frågor som lyfter fram fakta kring kundens situation
- **Problem** – frågor som lyfter fram fakta som berör kundens problem
- **Inverkan** – frågor som lyfter fram effekter, konsekvenser eller inverkan på kundens problem
- **Nytta** – frågor som lyfter fram nyttan eller användbarheten hos en förslagen lösning

Reflektionsfrågor:

- Vilken/vilka säljmetoder använder du för att öka framgång i dina säljmöten?
- Som ett viktigt inslag i ditt förberedelsearbete, vilka konkreta frågor skulle du tillämpa på varje steg inom SPIN?

ceExcellence

nå din fulla potential

Modellen lär dig att bättre planera din tid och prioritera dina mål och saker att göra för att uppnå extraordinära resultat.

Identifiera dina energi- och tidstjuvar och låt tekniken och smarta verktyg underlätta istället för att skapa ett beroende som egentligen är en tidstjuv. Exempel på detta är appar, social media och så vidare.

Arbeta strukturerat och på ett hälsofrämjande sätt där du har tydliga riktlinjer mellan arbete och fritid. Prioritera arbete lika mycket som aktiviteter som hjälper dig att fylla på energikontot, såväl psykiskt som fysiskt.

Genom att jobba smartare, hjälper det dig att få mer saker gjort och får mer tid över till det som ger dig energi, passion och glädje. Ett välbalanserat liv mellan arbete och fritid skapar ett långsiktigt välmående på alla dina livsområden.

Reflektionsfrågor:

- Arbetar du övervägande proaktivt eller reaktivt i din vardag?
- Hur sätter du dina mål, utmanar du dig tillräckligt?
- Hur effektiv och produktiv är du i vardagen? Hur fördelar du din tid för att arbeta mer strukturerat?
- Hur gör du för att arbeta med återhämtning? Hur fyller du på med inspiration, energi, passion och vidareutveckling?