



Steinar W. Næss er direktør salg/marked i Odin Forvaltning og har skrevet suksessboken "Effektivt salg. Evnen til å lykkes." Han er tilknyttet Salg og Suksess som artikkelforfatter.

Vi har ikke råd til å være umotiverte!

For enhver selger er det dager hvor alt ser ut til å mislykkes. Kundene er vanskelige og kverulerer over bagateller, eller man gjennomfører det ene salgsmøtet etter det andre uten tilslag. Ja, det er dager hvor vi aller helst har lyst til å stenge butikken og heller ta en joggetur.

Ingen selger som vil være i førstedivisjon, har råd til mange slike dager. La meg komme med en påstand: Ingen selger behøver å oppleve slike dager.

Det er nemlig ikke kundene det er noe i veien med, men oss selv. Har vi det amerikanerne kaller en «off-day», er det ikke noe å få dårlig samvittighet for. Det er ganske normalt. Ethvert menneskes humør svinger i bølger mellom høy og lav motivasjon.

Tankekorset er imidlertid at dette får konsekvenser for salget. Det er en nær sammenheng mellom salgresultater og din egen motivasjon. Kunden spiller din egen motivasjon. De vil benytte seg av motiverte og oppglødde

selgere som leverandører av produkter og tjenester – og motiverte selgere er som magneter på kundene.

Derfor må vi lære oss metoder for å dra oss opp på slike dager. Som ny forsikrings selger for mange år siden overtok jeg deler av porteføljen til en av selskapets dyktigste selgere som gikk av med pensjon. Jeg kom til et ryddet kontor, men innerst i en skuff fant jeg en krøllete, gulnet lapp fra min forgjenger. På lappen sto det bare fire korte punkter:

Vær våken
Føl inspirasjon
Ha forventning
Vær engasjert

Jeg sparte på denne lappen, selv om den egentlig ikke fortalte meg så mye. Men en dag stakk min forgjenger innom – brun og fin etter en reise til Rhodos – og da fikk jeg forklaringen på hans eget lille motivasjonsprogram.

«Jeg sørger alltid for,» sa han, «at jeg har noen få minutter til rådighet for meg selv før jeg gjennomfører et kundemøte. Da går jeg gjennom listen på følgende måte:

Først – vær våken. Vær intenst oppmerksom på deg selv og dine omgivelser. Kjenn etter at du er så våken at du kan reagere på korteste varsel.

Deretter, finn en form for inspirasjon. Se for deg noe hyggelig, for eksempel at du glir innover vidda på gode ski og med solen i ansiktet. Blodet bruser, og hjertet slår raskere. Du er nå våken og inspirert.

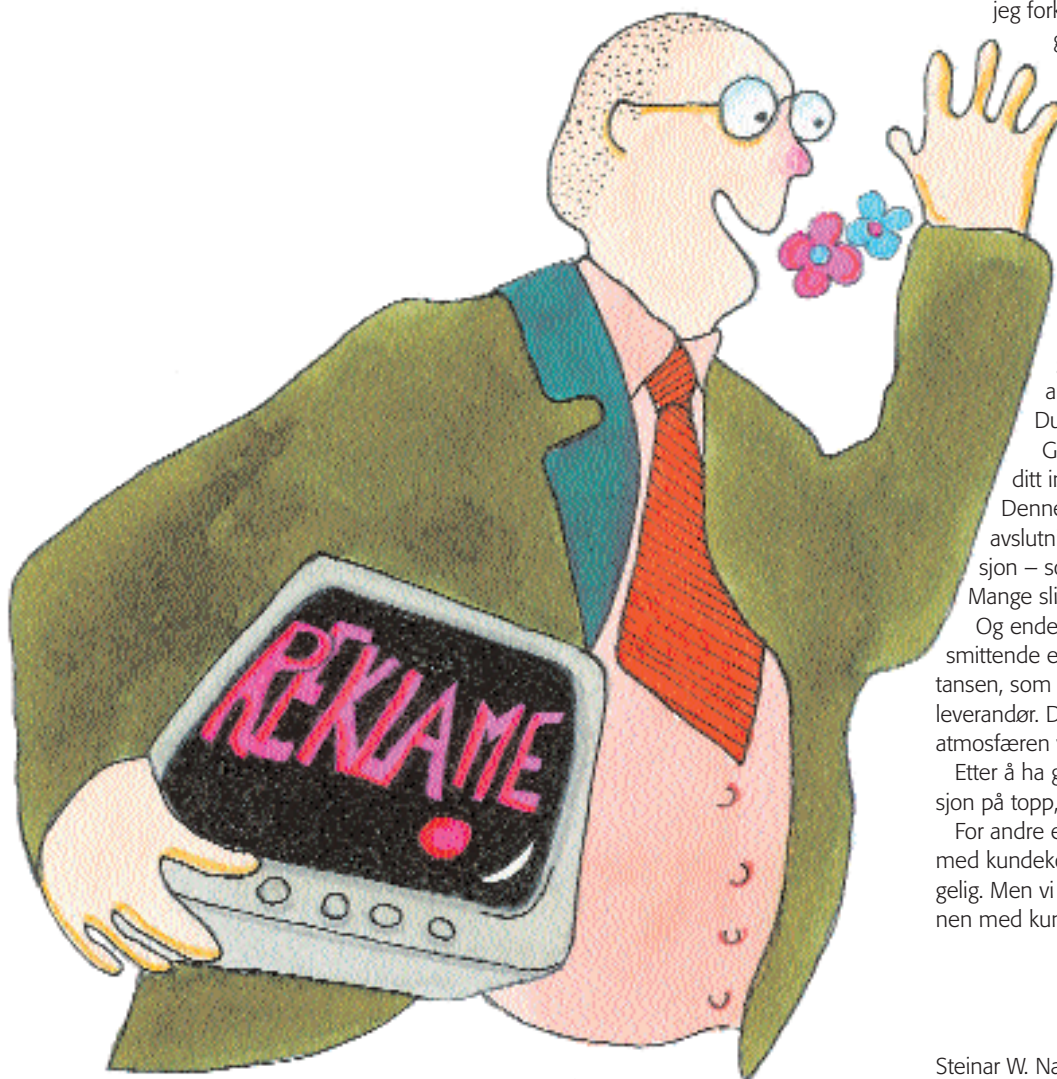
Gi så plass til en følelse av forventning. Se for ditt indre øye at kunden skriver under på ordren. Denne visualiseringen er meget viktig og gjør avslutningen av det konkrete salget til en kjent situasjon – som den mest naturlige ting av verden.

Mange sliter nettopp i denne salgsfasen.

Og endelig – vær engasjert! Det er den vennlige og smittende entusiasmen, i kombinasjon med fagkompetansen, som gjør at en kunde velger nettopp deg som sin leverandør. Det er ikke bare pris og vilkår som teller, men atmosfæren vi skaper rundt våre produkter.»

Etter å ha gått gjennom disse punktene er min motivasjon på topp, selv på dager som startet dårlig.

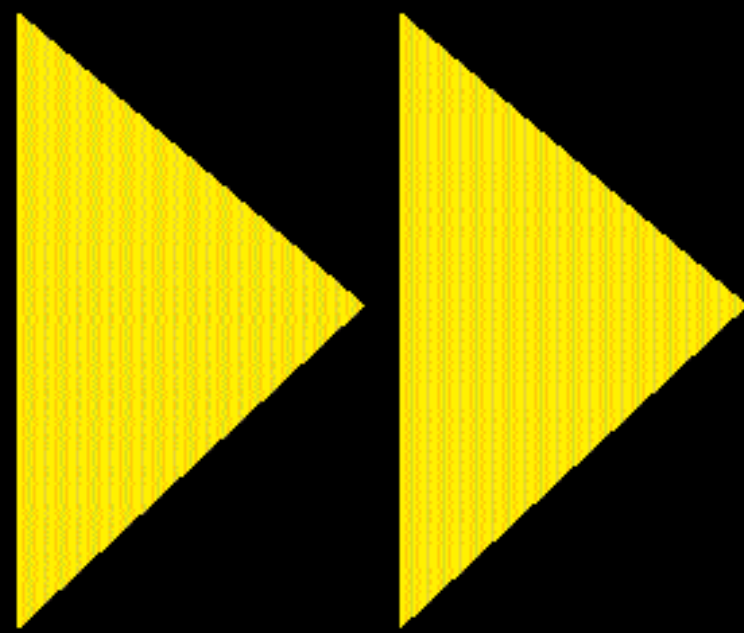
For andre enn profesjonelle selgere og medarbeidere med kundekontakt kan ovenstående punkter virke selvfølgelig. Men vi vet at det er her slaget står i kommunikasjonen med kunden. Hver eneste dag.



Tegning Dag Størseth

Steinar W. Næss
steinar.naess@odinfond.no

FAST FORWARD



+ BATTERY +
EVERY DRINK WORLD
HAS ITS OWN **FLAVOR**

www.batterydrink.com