

Skap din mentale dobbeltgjenger

Å være selger handler om å perfektionere dine personlige og faglige salgsferdigheter for å gjøre beslutningsprosessen for en kunde så lett og smidig som mulig. En metode du bør prøve, er å skape din egen mentale dobbeltgjenger.



Steinar W. Næss har skrevet suksessboken "Effektivt salg. Viljen til å lykkes." Han er også tilknyttet Salg og Suksess som artikkel-forfatter.

steinar.@vendo-norge.no
www.vendo-norge.no

Som selger er du i daglig kontakt med andre mennesker. Det er din viktigste oppgave. Forsøk i tankene å sette deg på stolen ved siden av som en usynlig tilstedeværende og vurder din egen innsats under et salgsmøte. Å lære av seg selv er den beste læremåten.

Vurder deg selv: Hvordan var min presentasjon, min evne til å lytte og oppsummere? Hvordan var mitt kroppsspråk? Hvordan var min evne til å avdekke et behov? Hvordan var min evne til å ta kjøpesignaler?

Eksperimenter!

For å lykkes som selger, er det viktig å erkjenne at det ikke bare finnes én måte å selge et produkt på, men tusenvis.

Forsøk å lære litt hver gang, og kombiner det med din egen erfaring og tilpass det din egen personlighet og salgsstil.

Mentale sperrer

Når vi som selgere fra tid til annen mister «turtallet» og evnen til å nå de mål vi setter oss, kan det være til inspirasjon å påminne oss om hvilke utfordringer noen kjente personer har stått overfor:

- Den store greske taleren Demosthenes led av en så alvorlig talefeil at han nesten ikke torde si et ord. Han øvde på å snakke med munnen full av småstein, i den tro at når han klarte det, ville han også kunne tale til publikum. Han ble en av tidenes største oratorer.

eltgjenger

- Helen Keller lot ikke døvblindheten hindre henne i å bruke livet til å hjelpe andre som var enda hardere rammet enn henne selv.

- Anwar Sadat begynte livet som en fattig bondegutt.

- Thomas A. Edison ble utvist fra skolen på grunn av manglende evner.

- Winston Churchill hadde også talefeil som ung, men overvant dette; og han ble husket som en av historiens mest inspirerende talere, og ble nobelprisvinner i litteratur.

- Julio Iglesias ble kastet ut av guttekooret som ung. Ikke desto mindre ble han en av de mest populære og mestselgende artister gjennom tidene, og det på tross av at han lider av en så alvorlig sceneskrekke at han iblant kaster opp før han går på scenen.

- Finansmannen George Soros har i intervjuer snakket åpenhertig om hvordan han bekjempet negative, taperholdninger i oppvekstmiljøet, og at denne ulempen nettopp var grunnen til at han jobbet så mye for å tilegne seg en vinnerholdning.

Listen kan gjøres mye lenger, da historien er full av personer som med et dårlig utgangspunkt, men med vilje og engasjement, ble suksessfulle. I dette perspektiv blir våre egne «mentale» handicap, som vi ofte er flinke til å skape for oss selv, unødvendige.

“Ikke min feil”

Lyder unnskyldningene nedenfor kjente for deg?

- Jeg får ikke tak i ham på telefonen.

- Kunden er sikkert opptatt med viktigere ting.

- Jeg er ikke i form i dag.

- Kunden vil sikkert ikke ringe tilbake.

- Jeg klarer ikke å få til en avtale.

- Jeg forsov meg. Jeg glemte det. Jeg skrev det ikke ned.

- Ingen sa til meg at jeg skulle gjøre det.

- Jeg får ta det en annen gang.

- Det er sommer og fint vær. Kunden er sikkert på ferie.

Det som er oppmuntrende er at det i de aller fleste tilfeller er vanskeligere å finne på unnskyldninger enn det er å gjøre noe med det. Husk, du blir ikke trett og stresset av det du får gjort, men av tanken på alt som ligger og venter. Det er en større mental påkjenning å vite at du lurer deg unna når du egentlig kunne ha gjort en god jobb om du bare var *fokusert*.

Vær fokusert

Å være fokusert hjelper deg til å lykkes i et salg. Det skaper intensitet og engasjement og kan gi deg den ekstra «driven» du trenger for å gjennomføre og lykkes i et salg. Gjør noe for å holde oppe *din egen* motivasjon.

Ikke skyld på omstendighetene. Det er ikke nødvendigvis det dårlige været, tidsforbruket, telefonen eller produktet som er det egentlige problemet. Du har et valg i alt du gjør. Hvis det går trått, så forsøk å finne en bedre måte – det finnes alltid gode alternativer, selv om det kan ta tid å finne dem.

Ikke skyld på andre mennesker – ta ansvar selv. Hvis du alltid bebreider andre, kan du være temmelig sikker på at det ikke er *der* problemet ligger.

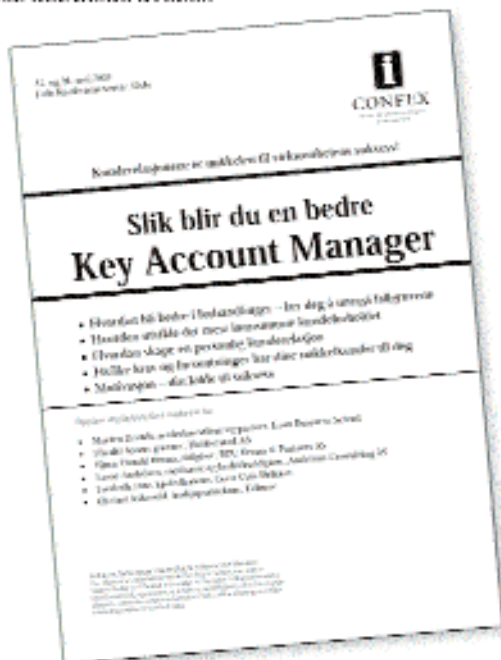


Delta på vårens mest aktuelle konferanse for deg som

arbeider med
salg!

- >> Vil du utvikle deg mer og bli enda bedre i ditt møte med dine viktigste kunder?
- >> Ønsker du å få økt kunnskap om hvordan du kommer best mulig ut av en forhandlings situasjon?
- >> Trenger du ny og laglig oppdatert informasjon om hvordan du utvikler lønnsomme kunderelasjoner?

Delta på denne nyttige konferansen spesielt tilrettelagt for deg som er Key Account Manager, salgssjef, regionssjef, kjedeansvarlig eller storkundeansvarlig. Du får konkrete tips og råd du kan dra direkte nytte av når du er i et forhandlingsmøte, arbeider med lang-siktlige strategier for kundelønsomhet eller når du skal utarbeide avtaler.



FOR MER INFORMASJON

kontakt **Confex Norge AS** ved senior prosjektleder Aina Enstad Haraldseth
tel: 67 11 47 11
E-post: aina.haraldseth@confex.no

Du kan se
programmet på
www.confex.no