

KOLL

KARRIÄR JOBB

EXTRA SIDOR
som ger dig lite
mer koll på
ditt liv.
KARRIÄR, UTBILDNING,
LIVSSTIL OCH RESOR

SKOLA FÖR LIVET

■ Att vara säljare är en av de bästa livsskolor man kan ha, anser coachen Birgitta Granström. "Man lär sig om människors beteende och relationer," säger hon. Dessutom finns säljjobb nästan alltid, även under sämre tider.

FOTO: JOHAN JEPPSSON

FAKTA: SÅ LYCKAS DU SOM SÄLJARE

- En professionell säljare...
 - ✓ Planerar och organiserar sin säljprocess.
 - ✓ Vet att människor gör saker av sina egna skäl, inte för dina.
 - ✓ Anpassar presentationen efter den kunden.
 - ✓ Känner att de har hjälpt kunden.
- Så blir du en professionell säljare:
 - ✓ Var uppmärksam på positiva egenskaper.
 - ✓ Sänk aldrig någon annans idé om du inte har en bättre själv.
 - ✓ Undvik att skvallra och tala illa om andra.
 - ✓ Lova bara det du kan hålla.
 - ✓ Visa intresse för kundens verksamhet och problem.
 - ✓ Stå för dina misstag.
 - ✓ Lyssna på andras åsikter.
 - ✓ Lägg till det lilla extra.

Predikar respekt

KARRIÄR. Säljare i lågkonjunktur måste vara extra vässade. Men det handlar inte bara om teknik - det gäller att själv tro på produkten och överföra rätt känsla.

– Titta på vad produkten ger, inte bara vad den gör, säger Birgitta Granström, som bland annat coachar personal att nå bättre resultat.

"Glad och framgångsrik"

Oavsett om det gäller att sälja annonser eller ett schampo måste säljaren se till vad kunden får i och med tjänsten eller varan.

– Hur mår de då? Din kund känner sig glad och framgångsrik om det

blir fullt med folk i affären och du blir nöjd och lycklig själv.

Ömsesidig dialog

Birgitta Granström konstaterar att många säljare glömmer bort att det är människor de har att göra med. Säljandet ska vara en ömsesidig vuxendialog som båda vinner på.

Man ska hitta kundens längtan och problem.

– Få kunden att berätta vad den behöver hjälp med och lyssna verkligen på svaren. Använd gärna kundens egna ord i dina meningar och håll dig borta från dina egna värderingar. Kunden ska alltid känna sig bekväm, säger Birgitta Granström.

VIKTIG RESPEKT

"Jag ryser av den som inte har respekt för kunden. När det inte är en dialog utan en monolog."

Hon varnar för att överlåta kontrollen på kunden. Det är säljaren som ska ställa frågor. När kunden svarar har säljaren tid att fundera vidare och styra samtalet.

Vad är en riktigt dålig säljare?

– Jag ryser av den som inte har respekt för kunden. När det inte är en dialog utan en monolog. När som bara säger "vi kan, vi gör, du får", utan att lyssna.

Birgitta Granström tycker att man inte ska stirra sig blind på bara säljteknik. Den lär man sig snabbt i de olika företagen. Men däremot är det grundläggande att ha ett bra självförtroende och gilla produkten man säljer.

– Sälj in företaget på dig själv först, hitta tio bra argument. Trovärdigheten ökar när du hittat din naturliga drivkraft och entusiasm.

Viktigt att tacka nej

Men lika viktigt är det att tacka nej till vissa kunder.

– Man vill inte ha kunder som inte är nöjda. Och om du vågar säga nej till kunder som inte bör ha din produkt, för att den inte passar just dem, så sprider det sig som något positivt, säger Birgitta Granström.



ANNIKA HEDBERG
08-506 562 29
annika.hedberg@city.se