



Forum för talare

Oktober 2002

Bengt Gejrot

Forum för talare.

Under denna rubrik gläntar några av Sveriges mest anlitade talare på dörren till sina ämnesområden. Att lyssna på dem är tankeväckande. Ibland provocerande. Alltid engagerande.

Talarforum förmedlar talare inom en mängd ämnesområden till företag och organisationer.

Vi vill i den här formen regelbundet förse er med tankeväckande artiklar skrivna av några av dessa talare.

Kanske inspirerar det till att kontakta oss för att få veta mer? - Gör gärna det på www.talarforum.se.

Mer information om det här nyhetsbrevet finns på www.talarforum.se/nyhetsbrev. Där kan ni även säga till om ni inte vill ha fler nummer.

Hur bred är en basketkorg?

En ledtråd: Svaret har med försäljning att göra. Eller rättare sagt, det har med din/dina säljares attityd till försäljning att göra.

Den stora korgen

Låt oss se. Hur många basketbollar går det ner bredvid varandra i en basketkorg? Alltså rent matematiskt. Är det en boll? Är det mer, kanske 1,4 bollar? Eller 1,7 eller rent av två bollar bredvid varandra?

Vad föreslår du? När du bestämt dig kan du fortsätta läsa för att få facit.

Tror du att det spelar någon roll för en basketspelares prestation om han tror att det är lite mer än en boll eller om han tycker att det är drygt två? Kan hans attityd eller inställning till korgens storlek ha någon inverkan på det resultat han presterar?

Facit

Svaret är 1,94 bollar, eller nästan två bollar bredvid varandra.

Det går inte

Jag har under mina år i branschen träffat alltför många säljare som har säljattityden: "Det går inte, mina kunder är så speciella." eller "Det är ändå bara priset som avgör."

En säljchef kontaktade mig för att få hjälp med säljkraften i en mycket viktig offert. Mina råd var lite för "besvärliga och tidsödande" i hans smak, så han skickade offerten som den var. Senare fick jag reda på att han inte fått affären. Jag ringde upp för att följa upp kontakten och även för att jag tyckte det var säljläge inför nästa offert. Hans inställning var



Bengt Gejrot

Civilekonom, MBA och säljare med omfattande erfarenhet av hur man skapar lönsam försäljning och får fart på säljorganisationer. Han talar med humor, tempo och med massor av praktiska exempel.

För mer info om Bengt Gejrot - klicka här.

Bengt Gejrot (forts.)

tyvärr inte den jag hoppats på: "Nä vi fick inte ordern, så det var ju bra att vi inte la ner mer tid på den."
Andra säljare uttrycker det: "Ingen idé att fråga efter den där pallplatsen. Jag fick den ju inte förra gången heller" eller "och några fler 6-65 or ska du väl inte ha?".

Varifrån hämtar de kraften för att kunna att sälja mer?

Vad är viktigast

Fortsätt med att tänka igenom vad som betyder mest för din försäljning:

- | | |
|-------------------------------|--------------|
| • Produktkunskap | _____ % |
| • Säljteknik | _____ % |
| • Rätt mental säljinställning | _____ % |
| • <i>Summa procent</i> | <i>100 %</i> |

Attityden

Efter att i mer än tjugo år, först på egen hand och sedan som konsult, hjälpt företag att utveckla försäljningsarbetet samtränat säljare, är jag övertygad om att det är den mentala inställningen, attityden som har avgörande betydelse för framgång. Det finns också forskningsrapporter som stödjer påståendet att det som skiljer de framgångsrika säljarna från medelmåttorna, är just lusten att sälja. Att det syns att man tycker det är roligt att göra affärer; har framgångstro, glimten i ögat, positiv attityd, lyssnar aktivt.

En duktig säljare är tränad i att älska ett nej för att han vet att för varje nej han får kommer han närmare ett ja. Hans inställning är att han skall få ett nej att bli ett ja.

Attityden kommer först. Den påverkar också basketspelare, tro mig.



"Har det gått slentrian i säljarbetet?"

Skomarknaden

En av världens äldsta säljhistoria handlar förstås om attityder. En skoförsäljare från Sverige skickades till Afrika för att bedöma nya marknader. Efter en månad kom ett telegram till fabriken.

"Omöjlig marknad ingen använder skor"

Säljchefen blev sur, mannen beordrades hem och företaget skickade iväg en annan säljare.

Bengt Gejrot (forts.)

Hans telegram var annorlunda:

"Fantastisk marknad alla behöver skor"

Vad företaget sedan gjorde med den Afrikanska marknaden är en helt annan historia...

Testa dig själv/dina säljare

Hur är din/dina säljares attityd och inställning? Detta minitest använder jag ofta i mina utbildningar för att starta en diskussion kring frågorna. Nu kan du göra testet själv.

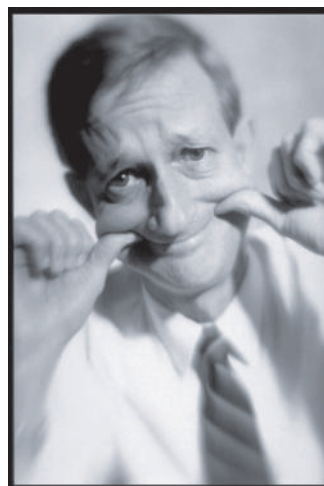
	Helt fel							Helt rätt		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Att sälja är att tränga sig på!										
2 Säljaryrket har låg status för de flesta människor										
3 Vill kunden köpa så köper han väl										
4 En säljare kan egentligen bara påverka kunden mycket marginellt										
5 Det är för det mesta helt andra faktorer än säljarens beteende som avgör om kunden köper										

Facit

Nej, du får inget facit här, endast en uppmaning att fundera på om du/ni har rätt inställning. Och vad det skulle innebära om ni kunde påverka attityden i rätt riktning. Upplever du att ni redan har helt rätt attityd återstår endast att kunna svara på följande frågeställningar:

- Vilka tre framgångsfaktorer avgör säljresultatet?
- Hur effektivt arbetar säljarna med framgångsfaktorerna?

Detta är viktiga frågor för dig som arbetar med att skapa en framgångsrik säljorganisation. Vill du ha fler argument för en diskussion om dessa frågor och för en förändring? Då kan en föreläsning vara en bra inspirationskälla.



Behöver dina säljare mer motivation?

Talarforum i Skandinavien AB
Norr Mälarstrand 6
112 20 Stockholm

Tel: 08-545 535 00
Fax: 08-545 535 01

E-post: info@talarforum.se
URL: www.talarforum.se



T A L A R F O R U M

T A L A R F O R U M

Talarforum arbetar med över 2000 talare, föreläsare, utbildare och underhållare. Vi arbetar med talare inom alla ämnesområden.

Kanske söker du en general, professor, politiker, idrottsstjärna, artist, underhållare eller ex-president?

Kanske söker Du någon annan?

Hör gärna av Dig om du helt förutsättningslöst vill få förslag på talare.

Vi arbetar med

- Konferenser
- Kundaktiviteter
- Utbildningar
- Chefsseminarier
- Försäljningsmöten
- Produktlanseringar
- Mässor
- Företagsfester
- Jubileer
- Debatter

Vi hjälper dig med

- Föreläsare
- Debattörer
- Debattledare
- Utbildare
- Moderatorer
- Idrottsstjärnor
- Underhållare
- Experter
- Internationella talare
- Celebriteter

info@talarforum.se
www.talarforum.se

Talarforum i Skandinavien AB • Telefon: 08 - 545 535 00
E-post: info@talarforum.se • Hemsida: www.talarforum.se