Förbättra ditt sälj!

- våra bästa tips

SÄLJARNAS

Förbättra ditt sälj!

SÄLJARNAS

1. Håll tempot

Att ägna timmar åt att slipa på formuleringar i ett kundmail eller en offert är inte värt mödan. Det är viktigare att du kan hålla uppe tempot i sälj.

Kommunikation och leveranser ska givetvis inte vara slarvigt utförda, men genom att hålla tempot uppe och ha en tillräckligt god kvalitet, så hinner du med mer.

2. Satsa på kvalitet

Idag behöver en säljare ofta lägga mer tid på varje potentiell kund. Därför kan du inte längre köra på en kvantitetsstrategi.

Se till att kvalificera dina kunder efter första kontakten så att du inte lägger en massa tid på halvljumma leads som bara äter upp din tid utan att leda någonstans.

3. Var dig själv

Att ha en grundläggande kunskap om säljteknik är bra men alltför mycket säljteknik uppskattas inte av kunder. Du riskerar då att uppfattas som kall, opersonlig och robotaktig.

Se till att du har säljteknik i ryggmärgen och lägg sen på din egna personlighet. Det är i balansen mellan struktur och personlighet som din personliga säljstil skapas.

4. Håll dig uppdaterad

Se till att hålla dig ajour med utvecklingen inom ditt säljområde. Branschen, produkterna, konkurrenterna och kunderna förändras allt snabbare.

Skaffa dig rutiner för att hänga med i vad som händer. Gör branchtidningar, nyhetsbrev, kunders aktivitet på webben och sociala medier till återkommande inslag i ditt dagliga säljarbete.

Förbättra ditt sälj!

SÄLJARNAS

5. Skapa resultat

Kunden märker väldigt snabbt om du är inriktad på att skapa framgång för dem eller för dig själv.

Fokusera därför på att skapa resultat åt kunden. Kunden kommer att uppskatta det och inte vara lika angelägen att leta alternativa leverantörer. Med nöjda kunder som stannar kvar kommer också din framgång.

6. Bli smal - bli bäst

Ingen är bra på allt - inte ens säljare. Att försöka bli bäst på att sälja allt till alla kommer bara att göra dig splittrad och ineffektiv.

Gör dig istället smalare och fokusera på en bransch/produkt/-tjänst. Då har du chans att briljera som säljare.

7. Lär av andra

Se dig omkring bland kollegor och andra säljare inom din branch. Diskutera, analysera och testa det som verkar fungera för dem.

Ta också för vana att be om feedback från kollegor, chefer och kunder. Det finns alltid något du kan lära och bli bättre på.

Se också till att du själv ställer upp när dina kollegor ber om hjälp, bjud på din kunskap så kommer de att bjuda tillbaka när du behöver deras hjälp.

Lycka till!