

Kom ur säljsvackan!

- bästa tipsen hur du får ny fart på ditt sälj



SÄLJARNAS

Det är inte svårt att få flyt i arbetet när försäljningen går bra men när dagarna mellan lyckade sälj blir till veckor är det dags att börja se över vad du kan göra för att vända trenden. Här är våra bästa tips hur du kommer ur säljsvackan.

Kolla din statistik

Det första du bör göra är att titta på om den nedgång i sälj som du upplever verkligen är en svacka. Många gånger kan vi uppleva det som att det går dåligt för att vi fått ett antal nej på raken och det får oss att glömma att vi fick flera ja förra veckan.

Samla därför ihop och titta på din statistik och kolla då inte på för kort tid, jämför kvartalsvis bakåt för att kunna se förändringar i ett större perspektiv.

Sälj går i vågor, så genom att titta på din säljhistorik över tid kan du enkelt se om det är en tillfällig nedgång eller om det är en nedåtgående trend över lång tid.

Ta också för vana att jämföra din statistik med dina kollegors och med branschstatistik, då får du bra underlag för att lösa ditt problem.



Prata med andra

Alla som jobbat med sälj har upplevt en svacka. Har du en säljcoach eller mentor att tillgå är det ett givet första steg.

Tveka heller inte att fråga kollegor och chefer om råd. De har med största säkerhet full förståelse för ditt dilemma och kan bidra med sin erfarenhet.

Att dela dina funderingar med andra är inte bara bra för att hitta en lösning på ditt problem, det visar också att du bryr dig om deras åsikt och om hur ni tillsammans ska kunna få försäljningen och företaget framåt.

Gå tillbaka till grunden

Om du jobbat många år som säljare är det inte ovanligt att du jobbar mot stora kunder och med långa införsäljningar som kan dränera din energi och ditt självförtroende.

Testa att göra det som du gjorde en gång i tiden när du var ny som säljare - gå på mindre kunder som är enklare att få in.

Att sätta några sådana affärer kommer, förutom att bredda ditt nätverk, att stärka ditt självförtroende och ge dig energi att ge dig på dina stora kunder igen.

Effektivisera dig

Titta över din arbetsdag. Vilka arbetsuppgifter har du som håller dig från att kunna jobba på nya kunder? Vilka av dessa kan du delegera eller prioritera ner?

Genom att bli mer effektiv och få loss mer tid för sälj ökar du möjligheten att få in fler affärer.

Ring dina kunder

Istället för att kasta dig på telefonen och jaga nya kundmöten som en besatt kan du börja med att ringa dina redan befintliga kunder.

De känner till dig och litar på dig så om de har fått något nytt behov sedan ni talades vid sist, som du kan hjälpa till med, är det en betydligt lättare införsäljning än att hitta en helt ny kund.

