

Dejtingexpertens bästa säljråd

Publicerad: 2009-02-12 13:00



Annika R Malmberg kallar sig dejtingexpert och jobbar med att träna säljare. Här är hennes tips på hur du som egenföretagare blir bättre på att sälja.

Annika R Malmberg håller föredrag på evenemanget ”Stora säljdagen” på Oscarsteatern i Stockholm. I publiken sitter flera hundra entusiastiska säljare som vill lära sig hur de överlever och fortsätter göra bra resultat i dagens sviktande konjunktur.

Men kan även en småföretagare lära sig något?

- Visst. Men för många gäller det först och främst att våga. Att våga sälja och att våga ringa till nya kunder, säger Annika R Malmberg.

- Många företagare säljer bara till dem kunder som de själva blir kontaktade av. Men frågan är om det verkligen är just de kunderna som man vill ha. Bestäm dig för vilka kunder du vill ha och kontakta dem, säger hon.

Hon går igenom flera konkreta tips för den som vill bli en bättre säljare. Var trevlig, sträck på dig, presentera dig ordentligt, var välklädd, gör ordentliga presentationer. Det kan låta som självklarheter, men det är ofta sådant som alla kan bli bättre på. Även proffsen gör många fel.

Ett annat tips är att skaffa en liten gimmick för att på så sätt göra avtryck. Själv kör hon med tema rött. Röd bil, röd jacka och så vidare.

- Det kan tyckas som en liten grej. Men det funkar. Folk kommer ihåg mig som ”tjejen i rött”, förklarar hon.

Hon jämför konsten att sälja med en dans. För att bli riktigt bra krävs teknik och massor med träning. Någon som är nybörjare dansar stiltigt och räknar takten högt för sig själv. Samma sak gäller säljare, det hörs när en säljare går efter en intränad mall.

- Men när tekniken väl sitter där kan man gå ut och briljera.

När du väl bokat upp en kund för ett säljsamtal gäller det att förbereda sig väl. Det som många är dåliga på är att komma till avslut och få affären i hamn.

Här är tre strategier för att få till ett avslut på ett säljmöte:

* ”Bonden”

Konstatera ”det här ska du ha” och håll sedan tyst och vänta på reaktion. Snabbt, enkelt och effektivt. Möts du av en alltför lång tystnad som börjar bli pinsam kan du le och konstatera att ”den som ler håller med, eller hur?”.

* ”Grundversionen”

Säg: ”Okej jag ska bara göra en kort sammanfattning. Fördelarna är...” Dra sedan dina tre bästa argument till varför kunden ska köpa. Sedan håller du tyst och inväntar reaktion.

(Detta är en taktik som funkar väldigt bra om samtalet är väldigt trevligt men man kommit ifrån ämnet lite grann)

* ”Kvalificering”

Berätta att ”Det som gör att många väljer just den här lösningen är ...” Dra sedan dina tre starkaste skäl och fortsätt: ”... men hur viktigt det är för er, det kan ju bara ni avgöra”. Sedan håller du tyst och inväntar reaktion.

(En taktik för de kunde som inte tycker om att man talar om för dem vad de ska ha. Den fungerar dock inte alls på den kund som är velig och inte tycker om att ta beslut. Då är ”bonden” mycket bättre.)

JONAS OHLIN, PRIVATA AFFÄRER

Fyra enkla tips till att lyckas bättre som säljare:

- * Le när du ringer upp någon. Du låter lite trevligare och mer effektiv då.
- * Var hellre lite för fint klädd än lite för fult på möten.
- * Var ärlig och trevlig. Prata om positiva saker när du träffar kunder.
- * Det krävs träning för att bli duktig. Kopiera andra som är duktiga och utvärdera dig själv.