

Ett utmärkande drag hos de allra bästa säljarna är att de alltid sätter upp olika mål som de arbetar mot. För att säkerställa att de når sina mål skapar de en handlingsplan som ser till att de når dem.

Varje vecka

Den bästa säljare sätter upp nya mål varje vecka,

- Hur många kontakter ska jag ta?
- Hur många besök ska jag göra?
- Hur många avslut ska jag göra?
- Hur mycket ska jag sälja för?

Så länge du som säljare ökar dina kunders mervärde, löser deras problem och hjälper dem att nå ett bättre resultat, spelar det ingen roll på vilket sätt du säljer.

Disciplin

De bästa säljarna avviker aldrig från sin plan efter det att de satt sina mål, de levererar alltid. Varje aktivitet bockas av på listan [handlingsplanen] som uppdateras varje kväll.

Planering

Den bästa säljaren avsätter tid för att planera. Det kan t ex vara att dokumentera, ringa, bearbeta något, slutföra något eller reflektera över ett möte med en kund.

Den bästa säljaren

Det är först när du inser och förstår att om du ska bli en stjärna - krävs det att du blir minst lika bra,

- i **telefon** som den bästa telefonsäljaren.
- på att **bemöta** folk och säga rätt saker som den bästa direktförsäljaren.
- på att knyta nya **kontakter** och referenser som den bästa nätverkaren.
- på **kundbesöken** som den bästa utesäljaren.
- på att ge 100 % **service** som den bästa butikssäljaren.
- på att **utveckla** kunderna som den bästa Key Account Managern.

Det finns inga genvägar till succé

- Det är bara en fråga om intelligens och uthållighet.
- Den som tränar mest blir bäst.

”Alla säljare är precis
lika mycket värda”

- Max Söderpalm, säljcoach