

Lagom stora pass

Att arbeta med telefonförsäljning eller med att boka möten innebär många "nej tack" under en hel dag. För att underlätta din psykiska stress är det bra att dela upp din arbetsdag i kortare pass. På så sätt har du ett antal lagom stora pass och lagom stora mål att nå.

- ▶ 08.00-09.30 morgonen fram till fikapausen
- ▶ 10.00-11.30 fram till lunch
- ▶ 13.00-14.30 efter lunch
- ▶ 15.00-16.30 efter eftermiddagsfiket

Alla säljare och all forskning vet att ju fler telefonlyft du gör desto mer framgångsrik säljare blir du. Att sälja via telefon handlar mycket om uthållighet.

Korta mätbara mål

För att hålla din motivation uppe är det viktigt med lagom stora pass där du orkar vara på topp hela tiden även om det blir många nej. Sätt upp korta och mätbara mål som att t ex - jag ska ..

- ▶ ringa upp 20 nummer
- ▶ prata med fem personer
- ▶ ställa minst tre avslutsfrågor
- ▶ boka in fyra möten.
- ▶ ta hem en order

Just do it

För många säljare blir telefonen en psykisk utmaning, en barriär som måste övervinnas. Det viktigaste är att du börjar ringa fokuserat. Det är faktiskt ditt viktigaste mål, att lyfta telefonen och komma igång.

Målbild

Jag kan inte nog understryka hur viktigt det är att lyfta telefonen och slå ditt första nummer. Du måste helt enkelt komma igång för att kunna nå dina korta mål.

Skriv ned dina mål på en lapp som du har framför dig. Lämna utrymme för att skriva in dina löpande segrar. Är du bra på att rita kan du rita upp din målbild eller vad du ska göra när du når din bonus.

"Sätt igång direkt med det som du brukar skjuta upp och se sedan att det egentligen är väldigt enkelt"

- Ola Wallström, konsult

Positiva tankar

När du tittar på din lapp med din målbild mellan telefonlyften tänker du positiva tankar. När du tittar på en bild från New York är det mycket lättare att förstå att det är hårt arbeta som tar dig dit.

Jag tycker det är kul att sätta korta mål och arbeta med telefonen som verktyg, men, ibland är det tufft. Då är tricket att ta bort tanken från hur tråkigt det är att ringa. Det är viktigt att byta ut negativa och destruktiva tankar mot ljusa och positiva målbilder. Då blir allt mycket lättare.

Alla vet ju att en stjärnsäljares nyckelegenskap är att tänka positivt. Det du säger påverkar dina tankar. Både tänk och prata i positiva termer då blir allt väsentligt roligare och mer framgångsrikt.

Träning ger färdighet

Om du frågar 100 säljchefer kommer merparten av dem vilja att deras säljare ska bli bättre på att boka möten, bli bättre på att pitcha per telefon eller att de ska nå en högre avslutsfrekvens.

Tråkiga argument

Det finns bara en sanning - ju fler kunder du ringer, desto mer ökar din försäljning. Men, det finns tyvärr 100-tals bortförklaringar. När du öppnat munnen en gång med en bortförklaring har du lång väg tillbaka.

- Det är ju helg imorgon
- I min bransch är det annorlunda
- Jag vet, jag har provat det tidigare
- Det är så mycket annat på jobbet
- Det lönar sig inte att lägga tid på dem
- Jag börjar på måndag

Viktigast

Ditt uppdrag är väldigt tydlig - du ska sälja. För att bli bra på det i det långsiktiga perspektivet måste du fylla på din prospectlista med nya kontakter, pipeline eller kundlista. Ju fler kontakter du har i din kunddatabas ju större sannolikhet att du säljer ännu mer. Din kunddatabas är din försäkring mot säljdippar.

Kalender

Använd din kalender för att snabbt skriva in alla möten. Det kan vara tid för att ringa, att möta din säljchef, att möta kunder eller andra internmöte. En god och enkel administration skapar förutsättning för mer försäljning. Det är dock viktigt att du alltid håller både datum och tider - inget eller ingen sabbar din bokning.

Mental inställning

Tyvärr går många "svaga" säljare omkring och har dåliga samvete för att de ringer för lite nya kunder. Om du "fegar" ur kommer din konkurrent göra jobbet och bli hjälte på sitt företag. Han/hon lyfter fler telefonlurar, ringer fler samtal, snackar med fler kunder, bokar fler möten och tar hem fler och större orders.

När du inte göra ditt jobb eller gör det dåligt kommer du må dåligt och du hamnar i en nedåtgående negativ spiral. Lyft luren och börja snacka med nya kunder - börja sälja - börja må bra.

Var en vinnare

Lär dig älska ett nej. Det ingår i processen att det blir ett antal nej på vägen mot ett ja. Ett nej idag blir lätt ett ja imorgon - om du har rätt inställning. Lyft luren, boka in möten och bli en vinnare.