

Diskussionsuppgift - Min roll och min arbetsplats



Introduktion: Hur ser förhållningssättet till sälj ut hos dig själv, i din närmaste arbetsgrupp och organisatoriskt idag? Är det något som har en positiv klang och handlar om att hjälpa och att bygga relationer, eller ger det en känsla av att kränga och vara påstridig? Är tanken på sälj något som ger energi och känns som ett naturligt inslag i arbetsdagen, eller skapar det en känsla av stress och obehag?

I en varierande roll där man ständigt behöver prioritera vad man lägger sin tid på är det viktigt att hitta en balans för att nå en hållbar vardag i arbetet. Vad vinner man på att ändra ett förhållningssätt och vad kostar det att ha det tidigare förhållningssättet kvar? Det är när man ställer vinsten mot kostnaden man har något att grunda beslutet om en eventuell förändring på.

Syfte och mål: Syftet med diskussionsuppgiften är att reflektera och skapa en nulägesbild kring den interna synen och förhållningssättet till sälj samt hur man tillsammans kan utveckla interna vanor och rutiner.

Målet är att bygga ett underlag för att i nästa steg utveckla ett internt samarbete och ett arbetssätt som möjliggör att man på ett hållbart sätt kan skapa ett mer aktivt säljande förhållningssätt inom organisationen.

Genomförande: Övningen består av två delar där vardera del kan genomföras genom diskussion i grupp, med en kollega, medarbetare eller chef. Man kan även genomföra övningen individuellt som en reflektionsuppgift, alternativt som en kombination av de båda. Att man först på egen hand reflekterar och sedan tar med sina reflektioner och delar dessa tillsammans med arbetsgruppen.

Ont om tid? Att göra något är bättre än att göra inget. Om du upplever det svårt att hitta eller att skapa tiden för diskussionsuppgiften i sin helhet finns en förenklad variant av övningen i slutet av detta kursmaterial.

DEL 1:

I "Säljande Förhållningssätt" lyfter vi fyra punkter man kan använda för att kartlägga och utveckla sitt nuvarande förhållningssätt kopplat mot sälj.

Dessa är:

- Synliggöra
- Kartlägga och konstatera
- Identifiera ansvar
- Acceptera

I denna del av diskussionsuppgiften kommer vi fokusera på de första två punkterna, att synliggöra och kartlägga förhållningssätt kopplat till sälj.

När utför vi säljande aktiviteter idag?

I arbetet med kompetensmatchning och i vår roll är vi både administratörer, coacher och säljare. Men när är det vi aktivt säljer i vår yrkesverksamma vardag och hur prioriterar vi? Att sälja kan vara allt ifrån att ringa så kallade samtal för mötesbokning och att aktivt sälja in en rekryteringsprocess, till att sälja in tanken med ett uppdaterat CV eller att få kollegan att följa med till den där nya lunchrestaurangen.

- I vilka situationer säljer vi kopplat mot arbetsgivare?
På vilka sätt säljer vi mot denna grupp?
- I vilka situationer säljer vi kopplat mot deltagare/kandidater?
På vilka sätt säljer vi mot denna grupp?
- I vilka situationer säljer vi kopplat mot våra kollegor och den egna organisationen?
På vilka sätt säljer vi mot denna grupp?

Hur pratar vi kring sälj i närmaste arbetsgruppen/på kontoret och hur pratar man om sälj organisatoriskt?

Kartlägg på detaljnivå, vilka tankar är det som uppstår? Är ditt "varande" och din inställning olika beroende på olika säljsituationer eller faser kopplat till sälj. Var detaljerad och fortsätt gå djupare i påståenden kring eventuella rädslor och upplevda sanningar. Hur skulle du konstatera att ditt förhållningssätt påverkar dig? Är det gynnsamt eller inte?

- När pratar vi om sälj?
 - I vilka sammanhang och former kommer sälj på tal?
 - Hur upplever du att känslan och attityden är kopplat till ämnet?
 - Vilka tankar är det som uppstår?
-

DEL 2:

I nästa steg är det dags att reflektera, analysera och sammanställa. Detta för att kunna skapa konkreta uppslag på aktiviteter för att skapa ett hållbart och gynnsamt arbete med sälj i det dagliga arbetet.

Förhållningssättet till sälj idag:

Hur skulle du/ni konstatera att ditt/ert förhållningssätt påverkar dig/er?

Är det gynnsamt eller inte?

Hur upplevs förutsättningarna vara att jobba mer aktivt med sälj?

Vad upplevs som gynnsamt och vad upplevs som ogynnsamt?

Vilka säljande aktiviteter vill du/ni jobba mer med?

Vad skulle vara aktiviteter som på sikt kan skapa mer tid?

Vilka säljaktiviteter kan man på kontoret jobba med:

→ Proaktivt, kopplat mot arbetsgivare, deltagare och internt.

Förslag:

→ Reaktivt, kopplat mot arbetsgivare, deltagare och internt.

Förslag:

Reflektera:

Vilka förslag och ideer kan du själv genomföra?

Vilka kommer ni kunna genomföra i gruppen?

Vilka ideer och förslag behöver ni lämna vidare?

Vem följer upp ideerna och när?

Reflektionsövning i snabbformat:

Kartläggning av säljaktiviteter

1. Skriv ner vilka säljaktiviteter kan man på kontoret jobba med:

→ Proaktivt, kopplat mot arbetsgivare, deltagare och internt.

→ Reaktivt, kopplat mot arbetsgivare, deltagare och internt.

2. Reflektera sedan över följande frågor:

Vilka förslag och ideer kan du själv genomföra?

Vilka kommer ni kunna genomföra i gruppen?

Vilka ideer och förslag behöver ni lämna vidare?

Vem följer upp ideerna och när?

3. Sammanställ sedan materialet och lyft det med närmsta chef, arbetsgruppen eller en kollega.