

# Diskussionsuppgift - Sälja eller kränga?



**Introduktion:** Verktøyen man använder inom sälj och förmågan att identifiera och stötta kunder i lösningen av upplevda utmaningar är något som stärker oss och som vi har nytta av i de flesta branscher och roller. Ordet sälj och begreppet säljare kan dock i många fall uppfattas som laddat och stigmatiserat.

Kopplat till den här vanliga stigmatiseringen vill vi i utbildningen understryka vikten av att hitta sitt sätt att sälja men vi vill även adressera de två vanligaste grupperingarna som säljare brukar kategoriseras inom oavsett vilken säljprofil man har. Det handlar om att vara antingen en "Säljare" eller en "Krängare". Båda bidrar till intäkter för sina arbetsgivare och företag men lämpar sig olika väl, vid olika typer av försäljning.

**Syfte och mål:** Syftet med denna övning är att starta en dialog om hur man i utvecklingen av sin säljande roll kan hitta ett personligt och hållbart arbetssätt där man blir ett bollplank och en långsiktig partner till kunden. Målet är att skapa ökad förståelse för skillnaden mellan att vara säljare eller krängare och vilka styrkor och utmaningar som finns kopplat till vår bransch och roll.

**Genomförande:** Övningen genomförs med fördel med hela arbetsgruppen men kan också genomföras i par för att utbyta erfarenheter, eller individuellt som en reflektionsuppgift. Om övningen genomförs i grupp, utse en person som går igenom frågorna och skriver ner gruppens erfarenheter och slutsatser som underlag för fortsatta dialoger och uppföljning.

**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.

---

# Att sälja eller kränga?

Grundläggande beskrivet, om vi ska jämföra krängaren och säljaren, så utgår en krängare oftast från sig själv och sin agenda medan en säljare utgår ifrån kunden och anpassar sitt erbjudande efter kundens behov. Krängare lämpar sig bra, och kan vara, väldigt värdeskapande inom kortsiktiga affärer medan en säljare istället lämpar sig för långsiktiga affärer där man behöver återkommande kunder eller rekryterings ordrar. Du har säkert upplevt skillnaden själv om du tänker på dina egna möten eller samtal med säljande organisationer.

Använd följande frågor som diskussionsunderlag:

- När har du eller ni mött organisationer eller säljare som du uppfattat som “krängande”?  
Hur upplevde du/ni kontakten och hur fick det dig att reagera?
- När har du eller ni mött organisationer eller säljare som du uppfattat som “säljande”?  
Hur upplevde du/ni kontakten och hur fick det dig att reagera?
- Vad skulle det innebära att vara “krängande” och “säljande” i just din/er roll?  
Vad skulle det innebära för möjligheter?  
Vad skulle det innebära för risker?
- Reflektera över dina egna erfarenheter och dela gärna med dig:

## **Företag:**

- När har du varit säljande i kontakten med en kund/företag?  
Hur upplevde du kontakten och vilken respons fick du?
- När har du varit krängande i kontakten med en kund/företag?  
Hur upplevde du kontakten och vilken respons fick du?

## **Deltagare:**

- När har du varit säljande i kontakten med en kandidat/deltagare?  
Hur upplevde du kontakten och vilken respons fick du?
- När har du varit krängande i kontakten med en kandidat/deltagare?  
Hur upplevde du kontakten och vilken respons fick du?

## **Internt:**

- När har du varit säljande i kontakten med en kollega/chef/medarbetare?  
Hur upplevde du kontakten och vilken respons fick du?
- När har du varit krängande i kontakten med en kollega/chef/medarbetare?  
Hur upplevde du kontakten och vilken respons fick du?

### Avslutning:

- Vilka erfarenheter och slutsatser tar du med dig från dialogen idag?
  - Har du hört några bra exempel eller ideer du vill testa?
  - Vad skulle du eller ni kunna förändra, utveckla eller implementera i ditt arbetssätt?
  - Vad blir nästa steg?
- 

## Reflektionsövning i snabbformat:

### Att sälja eller kränga

Del 1: Vad innebär skillnaden mellan att vara säljare eller krängare i just din roll?

Del 2: Vad skulle det innebära kopplat till ditt dagliga arbete att vara en säljare i jämförelse med att vara krängare i kontakten med:

- Företag/rekryterande organisationer
- Kandidater/deltagare
- Internt inom organisationen