

Övningsuppgift - Mina vanor och rutiner



Introduktion: Baserat på vår bakgrund, vår personlighet och våra värderingar har vi alla olika utgångspunkt kopplat till sälj och våra säljstilar kommer variera. Det påverkar även vår resa i hur vi kommer utveckla vårt förhållningssätt gällande försäljning.

De flesta som arbetar med arbetsökande och kompetensmatchning kan identifiera sig som antingen:

- Främst aktivt säljande med ett uppsökande arbetssätt fokuserat mot företag
- Främst rustande med ett coachande förhållningssätt fokuserat på människan

Om du idag identifierar dig som aktivt säljande, hur kan du göra för att fortsätta utvecklas i din säljande roll och hitta ett coachande förhållningssätt i din försäljning? Om du identifierar dig som coach, hur ändrar du ditt arbetssätt till att bli mer säljande och lägga mer fokus på arbetsgivare?

Det stora fokuset i branschen har länge varit kontakten och coachandet av de arbetsökande, för att de själva ska frigöra sin potential och hitta sin lösning. För att nå fler långsiktiga matchningar behöver vi även börja coacha och rusta arbetsgivare till att ta tillvara på den tillgängliga kompetensen på arbetsmarknaden. Men för att göra det, behöver vi sälja in idén, verktygen och vårt erbjudande.

Syfte och mål: Syftet med övningen är att omsätta kunskaper inom förhållningssätt och skapandet av vanor och rutiner till att forma ditt arbetssätt. Detta för att skapa en hållbar och balanserad vardag i arbetet med ett naturligt säljande förhållningssätt utvecklat och matchat efter de egna förutsättningarna.

När övningen är genomförd har du en färdig kartläggning och plan över ditt utvecklade arbetssätt och vilka vanor och rutiner du vill skapa och implementera i det dagliga arbetet. Ett säljande varande i arbetet som överensstämmer med dig som person.

Genomförande: Övningen består av tre delar där vardera del görs på egen hand eller tillsammans med en kollega. Avsätt tid för att genomför övningen eller fyll i den löpande under ditt dagliga arbete. Tidsåtgången kommer variera beroende på antal

rutiner och vanor du vill skapa eller bryta och hur djupgående du vill göra din analys. Men vid avsättning av tid räkna med ca 30 minuter.

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

DEL 1: Min roll och min vardag i arbetet

Analys av den egna rollen, hur kartlägger du ditt förhållningssätt och hittar ett säljande varande som överensstämmer med dig som person?

Om du reflekterar över din roll i dagsläget. Hur kan du då kartlägga ditt förhållningssätt, ditt varande och dina vanor som yrkesperson?

När du börjar analysera ditt arbetssätt och din metod i coaching- och säljprocessen kommer du även börja märka vilka uppgifter och vilket tillvägagångssätt du har en naturlig dragning mot.

Vad ligger inom din bekvämlighetszon och vad får dig att uppleva obehag?

Vilka är dina styrkor och vad skulle du vilja utveckla?

Om du skulle få chansen att omfördela vad du använder din tid till under en arbetsdag, hur skulle din dag eller din vecka se ut då?

DEL 2: Att sälja för mig

Hur skulle du beskriva ditt förhållningssätt kopplat till sälj idag? När upplever du själv att du aktivt "säljer" och vad har det för effekter på dig? Vid de tillfällen då du känner att du aktivt säljer, ger det dig energi eller dränerar det dig?

Baserat på din kartläggning och inställning, upplever du att ditt förhållningssätt påverkar dig positivt eller negativt? Hur påverkar det din omgivning? Kopplat till exemplet med vädret, så kanske du fortfarande väljer att möta vännen och går ut men har inte fullt ut accepterat situationen och spenderar hela promenaden med att klaga

på vädret. Hur påverkar ditt förhållningssätt din omgivning då? Hur skulle du jobba med ditt förhållningssätt kopplat till vädret?

Kom ihåg att förhållningssätt inte är detsamma som personliga egenskaper eller personliga kvaliteter.

DEL 3: Mina säljande vanor och rutiner

När du slutligen fastställt ditt utgångsläge och har en bild av vilken utveckling du vill göra är det dags att börja jobba med förändringen. Vi människor söker generellt efter bekvämlighet och trygghet och skapar rutiner utifrån detta. Det har varit väsentligt för vår överlevnad i alla tider och i vår utveckling.

Att vi söker rutiner och trygghet är fortfarande lika sant som förr men däremot inte alltid lika gynnsamt utifrån de situationerna och förutsättningarna som finns idag.

Hur kan du skapa vanor och rutiner för främja ett säljande förhållningssätt

Att utveckla ett beteende handlar inte bara om att bli medveten om vilka vanor/ovanor du har i olika sammanhang, det handlar om att implementera nya vanor som syftar till att främja ett beteende som ger en positiv effekt i din roll. Nya vanor skapas oftast omedvetet vilket innebär att det krävs en medvetenhet och reflektion för att få förståelse för de vanor du redan besitter i dagsläget. Det krävs även en aktiv process för att välja och att skapa nya vanor.

Övningsuppgift i snabbformat:

Hitta utvecklingsområden

1. Reflektera över vilka dina starka sidor är i en säljande yrkesroll och vilka delar du skulle vilja utveckla.
2. Skriv ner de utvecklingsområden du vill fokusera på (Håll dig till högst två områden).
3. Reflektera och gör en plan för hur du kan skapa rutiner och vanor för att främja dina utvecklingsområden.
4. Lyft gärna dina utvecklingsområden med närmsta chef för att få ett bollplank och stöd i ditt arbete. Vi rekommenderar också att följa upp dina valda utvecklingsområden under medarbetarsamtal.