

Övningsuppgift - Hitta ditt nuläge



Introduktion: Oavsett tidigare erfarenheter är vi olika som säljare, och man har ofta fallenhet mot olika säljprofiler. Vilken säljprofil identifierar du dig mest med och vad är ditt nuläge? Säljprofiler är ett verktyg att utgå från när du jobbar med att kartlägga dina styrkor och utvecklingsområden som säljare.

Vilken säljprofil som känns mest naturlig för dig kan bli att ändras och utvecklas med tiden du bygger på dig erfarenhet. Även din säljmetodik kommer utvecklas och förändras allt eftersom du jobbar. För att komma igång i en mer säljande roll eller för att utvecklas som säljare behöver du först veta vad du utgår ifrån och hur just dina förutsättningar ser ut.

Syfte och mål: Syftet med övningen är att du ska öka din kunskap om din säljprofil och ditt nuläge som säljare. Vidare syftar övningen till att du ska få en ökad kännedom om vilka styrkor och utmaningar just ditt läge kan ge dig. Målet med övningen är att skapa en kartläggning som stöd för att utveckla din egen säljprofil och ditt läge på säljtrappan. Att bli medveten om ditt nuläge skapar förutsättningar till en trygg och personlig progression i säljmetodiken.

Genomförande: Övningen genomförs i två steg där du genomför första delen innan kontakt eller möte med en arbetsgivare och andra delen efter mötet eller kontakten genomförts. Du kan även välja att göra uppgiften tillsammans med en kollega som observatör för att diskutera din uppfattning kring din säljprofil efter genomförd kontakt med kund.

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.

Kartlägg ditt nuläge

Du kommer under övningen kartlägga din säljstil samt vart du uppfattar dig stå i säljtrappan i dagsläget.

Baserat på dina tidigare erfarenheter av kundkontakter, kontakter med deltagare och från externa samarbeten. Hur skulle du beskriva:

- Din säljprofil:
 - Den uthållige
 - Relationsskaparen/Nätverkaren
 - Problemlösaren
 - Ensamvargen
 - Utmanaren

Har du en tydlig säljprofil eller skulle du beskriva dig som en kombination av två eller tre? (Repetera stycket om säljprofiler i utbildningsfilmen vid behov)

- Kopplat till din säljprofil, vad skulle du säga är dina styrkor och vad är dina utmaningar?
- Vart på säljtrappan upplever du att du står i dagsläget?
 - Nivå 1: Den ordermottagande metoden
 - Nivå 2: Den överlämnande metoden
 - Nivå 3: Den nätverkande metodiken
 - Nivå 4: Den resultatfokuserade metodiken
 - Nivå 5: Den helhetsfokuserade metodiken

När du kartlägger detta, fundera på vilken nivå du brukar vara på under majoriteten av tiden. Om du upplever att du hoppar mycket mella olika nivåer, vad beror detta på?

Utvärdera - Diskutera eller reflektera kring följande punkter efter du eller ni genomfört kundmötet:

- Hur upplevde du/ni mötet?

- Upplever du/ni att din säljprofil stämmer överens med din nulägesanalys du gjorde innan mötet?
 - Upplever du/ni att din nivå på säljtrappan stämmer överens med din nulägesanalys du gjorde innan mötet?
 - Vart på säljtrappan skulle du vilja stå om ett år och vart vill du vara om tre månader?
Vad behöver du göra för att nå dit?
Vad blir ditt första steg?
-

Övningsuppgift i snabbformat:

Hitta ditt nuläge

1. Hur skulle du beskriva din säljprofil enligt de profiler vi nämner i utbildningen?
2. Hur skulle du beskriva dina styrkor och utmaningar som säljare?
3. Vilken nivå på säljtrappan upplever du att du står på?
4. Genomför ett möte och reflektera över din nulägesanalys, vad vill du utveckla och vad är nästa steg för att nå dit?