

Säljvitamin (1)



Global konkurrens skapar nya förutsättningar

Världen blir mindre och avstånden krymper. Globaliseringen innebär nya aktörer på marknaden och konkurrensen om kunderna ökar. Som säljare krävs det att du är väl förberedd att möta dessa utmaningar. Viktigast är att utveckla affärerna med befintliga kunder och samtidigt vinna tid och åstadkomma kvalitet i nykundsbearbetning.

Presteras säljvitaminer vässar dina säljargument och tipsar dig om hur du lyckas som säljare på en tuffare marknad.

Nedan finner du tips på hur du stärker formen och vinner nya kunder. Nästa vecka återkommer vi med fler tips.

1. Låt kundens behov och inte ditt erbjudande styra i mötet med kunden.
2. Lyssna på kunden och lär känna honom/henne. Det hjälper dig att förstå hur du skall agera.
3. Var mån om dina kunder och behandla dem som dina vänner. Så etablerar du förtroende och skapar långsiktiga säljrelationer.
4. Vi gillar att köpa, inte att någon säljer till oss. Agera så att kunden köper av dig, inte som om du säljer till honom/henne.
5. Skaffa dig kunskap och insikt om kundens verksamhet. Din produkt/tjänst skall bidra till att göra kunden mer lönsam och effektiv. Det är så man får trogna kunder.
6. Var mån om dina befintliga kunder. Där finns också de potentiella affärsmöjligheterna. En förutsättning för att du skall kunna anpassa och utveckla affären är att du är väl uppdaterad på vad som sker i kundens verksamhet. Att samarbeta gör er båda till vinnare.
7. Som säljare är det viktigt att ha tillgång till ett brett nätverk med många kontaktytor på rätt nivå. Men än viktigare är att du finns med i dina kunders nätverk och att de vet vem du är.

Nästa veckas säljvitamin handlar om varför kunderna köper...