

## Säljvitamin (4)

### Vad är skillnaden mellan säljare som lyckas och de som misslyckas?

Det finns ingen snabbkurs i hur man lyckas som säljare. Men det finns ett antal gemensamma nämnare hos högpresterande säljare och genom att ta till dig av deras erfarenheter, ökar du dina odds för att lyckas ännu bättre.

Det enkla är det svåra, brukar man säga. Och det är just det misstaget som många säljare gör, att man bortser från de enkla och grundläggande i hur man gör bra affärer.

Här har vi sammanställt några av de egenskaper som skiljer en lyckad säljare från en misslyckad:

#### 1. Det handlar om att tro.

- Att tro på sig själv
- Att tro på produkten/tjänsten
- Att tro på företaget man representerar. Och i den ordningen. Saknar du tron, så är det näst intill omöjligt att lyckas.

*Tror du på dig själv?*

2. **Att skapa rätt miljö.** Genom att ha en sund arbets- och hemmiljö samt en bra balans mellan arbete och fritid förbättrar du dina möjligheter att lyckas.

*Hur ser din arbets- och hemmiljö ut och har du en bra balans dem emellan?*

3. **Bra förebilder.** Att ha tillgång till ett nätverk av duktiga personer och delta i sammanhang där viktiga kunder och prospekter finns är något som kännetecknar en lyckad säljare.

*Vilka är dina förebilder?*

4. **Informera dig om senaste nytt.** Se till att du är väl uppdaterad på vad som sker. Kunskap är makt. Den som inte hänger med blir snart omsprungen.

*Har du lärt dig något nytt idag?*

5. **Planera för framgång.** Framgång kommer inte ur tomma intet. Den kräver planering och utbildning. Försäkra dig om att du är väl förberedd och arbetar målinriktat.

*Hur ser din plan ut och vilka är dina mål idag?*

6. **Skapa värde.** Och bli värdefull. Ditt värde baseras på din kunskap och hur du bemöter andra. Agera därefter och du kommer att uppfattas som en resurs och inte som en säljare. Ju mer värde du levererar desto mer värdefull blir du.

*Nästa veckas säljvitamin fortsätter med vad som är viktigt för att lyckas som säljare...*