

Säljvitamin (6)



Att lyckas som säljare

Vi fortsätter på förra veckans tema om vad det är som gör en säljare framgångsrik.

Med ett tuffare affärsklimat och en hårdare konkurrens krävs det att du som säljare är väl förberedd, både mentalt och fysiskt.

Här följer några tips:

1. Full fokus på målet. Synliggör dina mål och se till att du fokuserar på det. Föreställ dig hur du genomför dina drömaffärer och låt det styra dig. Det kommer att öka dina chanser att lyckas.

Hur fokuserad är din säljinsats?

2. Var rädd om din hälsa. I en sund kropp bor en sund själ heter det. Och det kommer att påverka dina möjligheter att lyckas. Värna om din fysiska kondition. En god fysik bidrar till att du orkar mer, att du återhämtar dig snabbare, får en ökad koncentrationsförmåga och du allmänt sätt är mentalt mer tålig.

Hur god är din fysik?

3. Investera i dig själv, det är din viktigaste tillgång. Se till att du avsätter tid och resurser till personlig utveckling, det kommer att ge avkastning framåt.

Hur ofta investerar du i dig själv?

4. Håll dig till planen tills du är i mål. Många säljare misslyckas för att de ger upp för tidigt. Tänk igenom hur du säkerställer att din plan håller och kalkylera med eventuella risker innan de dyker upp.

Hur många projekt har du gett upp innan de är genomförda?

5. Skapa och behåll en positiv inställning. Inte så vanligt som man kanske kunde tro. Framgångsrika säljare har inte färre problem än andra, men det väljer att hantera det utifrån ett positivt synsätt.

Hur ändrar du din inställning till att bli ännu mera positiv?

6. Ignorera bakåtsträvarna. Det finns personer som gör allt för att få dig att se hinder och svårigheter. Identifiera dem, men lyssna framför allt inte på dem. Se istället till att omge dig med personer som inspirerar och hjälper dig att se möjligheterna!

Vilka är bakåtsträvarna i din omgivning?

Nästa veckas säljvitamin handlar om hur du förbereder dig inför kundmötet...