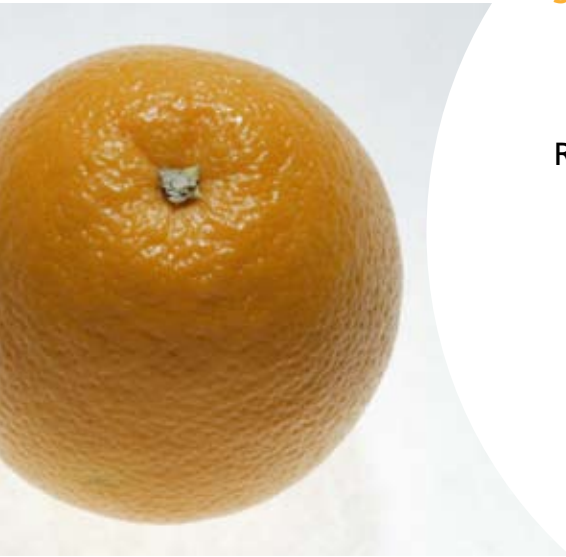


Säljvitamin (14)



Rör dig och tala som en vinnare

En engagerande dialog med våra kunder avgör. Det som vi säljare tyvärr ofta fokuserar för mycket på är VAD (orden/informationen) vi ska säga i möten/samtal med kund. Vetenskapen är "glasklar" när det gäller hur vi människor tolkar/uppfattar budskap. Det är mer avgörande att fokusera på HUR vi framför vårt samtal (därmed inte sagt att orden saknar betydelse).

Olika studier visar att vi människor tolkar budskap i möten med andra människor i stora drag enligt följande:

Ca. 65 % - det vi ser (motpartens kroppsspråk dvs. ansiktsuttryck, hållning, ögonrörelser, kroppsrörelser m.m.)

Ca. 25 % - rösten (glädje, volym, variation, dialekt, tydlighet m.m.)

Ca. 10 % - ordval (rätt terminologi som matchar den vi möter)

Här kommer två "gamla sanningar" som tål att repeteras om och om igen:

- Ler du med ögonen? Att ett leende säljer mer än något annat vet de flesta säljare MEN det gäller att leendet upplevs äkta och det gör det först när leendet syns i dina ögon. Titta dig i spegeln och le – syns leendet i dina ögon? Tänk på din bästa affär hittills och ditt leende bör nu synas i dina ögon om det inte redan gjorde det. Glada ögon gör att kunden känner sig bekräftad, får positiv energi, och ser direkt ett värde i att träffas.

- Rör dig som en vinnare – handslag (lagom hårdhet och längd), bra hållning (tillbaka med axlarna och upp med hakan), lugna och kontrollerade kroppsrörelser som signalerar självförtroende (inte arrogans) och ett öppet kroppsspråk (undvik korsade armar framför kroppen).

Träna. Gör gärna 5-10 stycken sambesök ihop med en kollega och ge varandra konstruktiv återkoppling på HUR samtalet uppfattades. Det gör ont att bli riktigt bra...

Nästa vecka kommer en säljvitamin på temat affärssinne...