

Säljvitamin (16)



Från bra till bäst

Vad är det som särskiljer Annika Sörenstam från övriga damer på golftouren, Michael Jordan från andra basketproffs, en Roger Federer från övriga tennisspelare, Carolina Kluft från andra 5-kampstjejer?

De tänker annorlunda och har en stark WOW-faktor.

Om man tänker som alla andra och beter sig som alla andra, då får man också resultat som alla andra. Vem vill det? Oavsett om det gäller prestation inom idrott eller försäljning – vill du gå från bra till bäst så gäller det att utveckla din WOW-faktor.

Hur stark är din WOW-faktor?

Din WOW-faktor bygger på din förmåga att vara annorlunda – att stå ut i mängden av duktiga säljare. Om du inte WOW:ar dina kunder kommer du inte nå din fulla potential i affärer. Studie efter studie visar att det inte är de företag som har de bästa produkterna eller tjänsterna som lyckas bäst, utan de företag som har de bästa säljarna och marknadsföringen.

Fyra steg för att stärka din WOW-faktor

1. Var noggrann, förberedd och professionell
2. Var personlig, positivt självsäker och presentera väl.
3. Utmärk dig från alla andra säljare som dina kunder träffar, har träffat eller kommer att träffa.
4. Tänk annorlunda, tänk nytt

Du ska vara "The One" – den som sätter standarden för försäljning i din bransch. Den som kunderna kommer tillbaka till gång efter gång. Den som de stolt berättar för andra att de gör affärer med.

Nästa vecka – Fem viktiga fördelar med suveränt bra service!