

Hvordan lede selgere - effektivt!

HER FÅR DU NOEN TIPS TIL HVORDAN DU FÅR EFFEKTIVE OG MOTIVERTE SELGERE VIA IMPROVE SYSTEMS.



1.) SYSTEMATIKK

Selgere er ikke kjent for å være særlig strukturerte. De har helt enkelt ikke motivasjon til å jobbe med detaljer med mindre du kan dokumentere at det lønner seg. At de får flere salg og bedre kontroll på hverdagen. En enkel ABC-liste over dagens viktigste oppgaver som sjekkes ut når de er utført - det fungerer!

2.) MOTIVASJON

Selgere drives av å lykkes i salg, vinne konkurranser, få anerkjennelse, varierte oppgaver, spennende og fremtidsrettede produkter, kjemi med kunder, representasjoner og ikke minst; å være godt likt blant hippe kunder og relasjoner.



3.) AKTIVITETER

Konkurransesituasjonen og endret kjøpsmønster krever proaktiv jobbing mot eksisterende og nye kunder. Det er ganske rart dette med mental innstilling til proaktivt salg; til tross for at de aller fleste som lever av å jobbe med salg fortsatt ikke har forstått viktigheten av å sikre gjenkjøp på eksisterende kunder og at dette gjøres best ved å ringe kunder og å booke møter?

4.) MENTAL TRENING

Mental Trening handler om å ha kontroll på tankene. Å fokusere på løsning. Vi blir som vi tenker og tankene våre styrer handlingene våre som igjen påvirker resultatet. Det har vi sikkert hørt før men det som avgjør er HVA du GJØR med dine tanker og handlinger. Det handler om mental trening. En plan der vi definerer mål og tiltak som måles, motiveres og følges opp.

