

# Johan Dahl.

Inspirerande insikter • Riktiga resultat

# ! SÄLJ MINDRE, DUBBLA DIN FÖRSÄLJNING

**3 sylvassa, konkreta tips som du  
kan omsätta i handling direkt**

Tack för att du deltog i webinariet. Här kommer de utlovade tipsen som du kan börja använda direkt.

Du får även en varning: Kunskap är värdelös...så länge den inte omsätts i handling. Vill du ha nya resultat är det därför ditt ansvar att ta tag i de frågor du känner är viktigast för att du ska nå de önskade resultaten och börja GÖRA saker – inte fundera, planera eller förhandla med dig själv utan TA DE FÖRSTA STEGEN! De här tipsen är god hjälp på vägen.

Det som slutar att bli bättre upphör att vara bra.

Traditionella säljmetoder håller inte längre. I tider av förändring där våra kunders köpbeteenden ändras, teknologisk utveckling går blixtnabbt och konkurrenter både utvecklas och blir fler behöver du och jag sälja på andra och nya sätt för att kunna attrahera och behålla såväl nya som gamla kunder.

80

20

**Kompetensfråga?**

Mätningar visar att bara 20 procent av alla underprestationer inom försäljning beror på bristande säljkompetens (i betydelsen kunskaper, färdigheter och förmågor).  
Känns den gamla 80/20-regeln igen?

# Johan Dahl.

Inspirerande insikter • Riktiga resultat

De övriga 80 procenten består av bristande motivation, bristande målarbete och säljhinder.

Säljhinder, Sales Call Reluctance, är idag etablerat som begrepp och syftar till de känslomässiga hinder som håller tillbaka prestationer och därmed säljresultat.

Det är de amerikanska forskarna George Dudley och Shannon Goodson som sedan 70-talet studerat människors rädslor för att marknadsföra sig själva och de har identifierat 19 olika säljhinder.

Dessa säljhinder hämmar resultaten högst väsentligt. Det är ju inte bara de ekonomiska konsekvenserna i form av uteblivna intäkter och vinster, missade kunder och marknadsandelar etc. som är negativa. Även på individnivå kostar säljhinderna massor i tappad energi, bristande självförtroende och självkänsla, onödig stress och oro, minskat fokus och bristande disciplin.

Att arbeta bort säljhinder utifrån forskarnas definition kan vara ett ganska omfattande arbete och en vanlig metod är att använda sig av KBT-tekniker, alltså kognitiv beteendeterapi.

Min egen erfarenhet är att väldigt mycket går att förbättra och utveckla utan att gå så djupt. De här 3 tipsen kan du börja tillämpa direkt utan att investera i KBT-terapi.



## Hinder och tips nr 1

### Säljkulturen

Det som "sitter i väggarna", det vi säger tillräckligt ofta, blir sant. Några av de jag ofta får höra:

- Det är tufft på marknaden nu, går nästan inte att sälja i dessa tider...
- Sälj är liksom inte riktigt min grej, jag är ingen säljartyp.
- Våra konkurrenter är bättre än vi.
- Våra priser är för höga.
- Kunderna har inte riktigt behov av våra lösningar nu.
- Vi hinner inte sälja...

Säljkulturen består av de attityder, värderingar och valda sanningar som lever i företaget och den enskilde medarbetaren inte är tillräckligt supportande och framgångsskapande. Det märks bland annat i språket, i beteenden och hur säljfrågor prioriteras.

**Tips:** Arbeta fram vilken attityd och kultur du/ni vill ha istället, sätt ord på det och koka ner det till en mening som du/ni sedan upprepar och påminner om tills den blivit er nya kultur. T.ex. "Vi är grymma på att hjälpa våra kunder frigöra tid och förenkla sin IT-hantering och vi vill hjälpa så många som möjligt med det!"

**"Culture eats strategy for breakfast"**

Peter F Drucker

## Hinder och tips nr 2



### Säljcoaching

Det vanligaste är att säljcoaching helt saknas, ofta med argumentet att det kostar pengar. Fast lika självklart som det är för de flesta att anlita en PT på gymmet för att få bättre resultat av träningen, lika självklart är det att en bra säljcoach bidrar till säljresultat som bidrar till bättre säljresultat och som betalar den investeringen många gånger om. Så det kostar oftast mer att *inte* ha en säljcoach...

Det är också ganska vanligt, främst i något större organisationer, att man löser säljcoachingen internt. Chefer och ledare anser sig sköta säljcoachingen förträffligt själva fast det stämmer dåligt med vilka resultat det leder till. Dels är det väldigt få chefer som har den coachkompetens som fordras och dels finns det alltid en annan relation mellan chefen och medarbetaren vilket gör att coachingen inte får full kraft, det kan ta emot att säga till chefen att man tycker det är chefen som är det största hindret för ökade säljresultat...

**Tips:** Anlita en extern säljcoach. Var noga i urvalet och välj helst någon som har dokumenterad goda resultat att visa upp, som kan hantera olika människor i olika säljande miljöer och gärna någon som har gjort det själv, d.v.s. säljresultat i toppklass... "walked the talk".

## Hinder och tips nr 3

### Säljmål



### Alice i Underlandet

Alice blev stående framför ett vägskäl. Mellan de två vägarna stod ett träd och i trädet satt en katt.

- Hej Katt, skulle du kunna tala om för mig vilken väg jag ska ta?
- Det beror på vart du ska?
- Det vet jag inte.

Katten tittade på Alice och tänkte efter.  
- Då spelar det ingen roll vilken väg du tar.

Boken om Alice publicerades första gången 1865 och spreds snabbt över världen. Författaren Lewis Carroll brukade säga: "Om du inte vet vart du är på väg kommer du att hamna någon annanstans!"

# Johan Dahl

Inspirerande insikter • Riktiga resultat

Målarbete är en konst i sig och när vi talar om säljmål är skälen till varför de inte nås vanligtvis:

- De saknas eller är okända för dem de berör
- De finns men de känns inte – de är inte förankrade på ett djupare plan, det saknas ett ägande från dem som ska göra jobbet
- De är otydliga
- De är för många
- De är för höga (de ska vara höga – bara inte *för* höga) eller för låga
- De ändras ofta
- Det ges inte utrymme till att arbeta med att nå dem
- För mycket fokus på resultat istället för process och aktivitet
- Det saknas uppföljning och uthållighet

Att ge tid och kraft åt att arbeta fram tydliga säljmål är en klok investering som betalar sig mångdubbelt och ofta på mycket kort tid.

**Tips:** Arbeta med en strukturerad process fram säljmål tillsammans, fokusera på aktiviteter, följ upp och stäm av regelbundet (ofta).

## Bonus: Hinder och tips nr 4

Alltid bra att leverera mer än vad kunden förväntar sig, eller hur?

### Säljfokus



”Det är mycket nu”. Visst är det mycket och visst finns det alltid saker som pockar på vår uppmärksamhet och som gör att vi väljer andra aktiviteter än att kontakta kunder. Samtidigt finns det inga genvägar till att skapa bra försäljning utan det handlar om att ha kundkontakter.

För många uppgifter, för mycket administration, fel marknad/kunder, jfr göra saker rätt vs. göra rätt saker, osäkerhet (mål, ledarskap, feedback etc.), bristande koncentrationsförmåga är några av de hinder jag ser.

Det är stor skillnad på att göra saker rätt och att göra rätt saker. I försäljning är kundkontakter alltid det viktigaste så ha fokus på dessa. När jag själv på allvar började intressera mig för att bli bättre på försäljning sa min mentor: ”-Johan! Kom ihåg att mängden kundkontakter avgör antalet affärer.” Hittills har ingen bevisat något annat för mig i någon organisation någonsin.

Och inte nog med det.

Resultaten ökar exponentiellt så dubbel aktivitet kan mycket väl ge tredubbel försäljning! Och säljare som börjar snacka om ”kvalitet istället för kvantitet” brukar vara de som jag kan lyfta mest!

Ändå är just nivån på mängden kundkontakter alldeles för låg i de flesta organisationer jag haft möjlighet att studera och arbeta med.

**Tips:** Planera och prioritera säljaktiviteter i tid och volym för att skapa bästa möjliga fokus och ta bort så många störande moment som det bara är möjligt.

# Johan Dahl

Inspirerande insikter • Riktiga resultat

## Så vad kommer du att göra nu?

Kanske känner du igen alla hindren, kanske bara något av dem. Oavsett vilket så är jag säker på att det finns potential till utveckling på flera sätt. Den viktigaste frågan är vad du kommer att göra åt det?

Vill du veta mer om hur jag kan bidra till att utveckla din eller din organisations försäljning – hör av dig!

- Inspirerande föreläsning **Sälj mindre, dubbla din försäljning**  
<https://jdu.se/forsaljning/>
- Utvecklingsprogram online **Sälj mindre, dubbla din försäljning**  
<https://jdu.se/saljutveckling/salj-mindre-dubbla-din-forsaljning/>
- Utvecklingsprogram företagsinternt **Sälj mindre, dubbla din försäljning**  
[johan@jdu.se](mailto:johan@jdu.se)
- Säljcoaching, enskilt eller i grupp  
[johan@jdu.se](mailto:johan@jdu.se)

För din framgång,  
Johan Dahl Utveckling



Johan Dahl

Tel 0709-10 43 00

E-post [johan@jdu.se](mailto:johan@jdu.se)

Webb [www.jdu.se](http://www.jdu.se)

