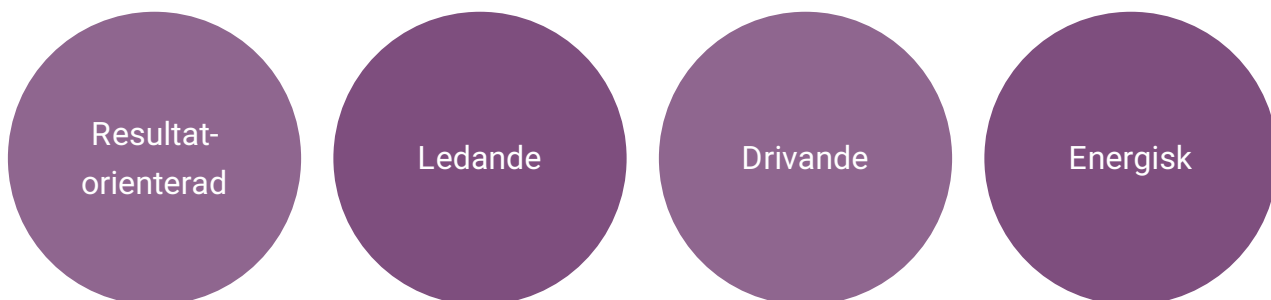


Sälj- och kundserviceprofilen ger en bild av hur du använder dina talanger som säljare. Resultatet i sig självt är inte "bra" eller "dåligt", utan bör vägas mot hur din roll som säljare ser ut. Genom att titta på områdena nedan kan du se var i försäljningsprocessen du har dina styrkor och om det finns områden som du kan behöva utveckla. Använd Sälj- och kundserviceprofilen som ett verktyg att utveckla ditt arbetssätt eller för att hitta den typ av säljjobb som bäst matchar dina talanger.

Generellt arbetssätt



Primära säljstilar

I profilen finns fyra primära säljstilar, där ditt resultat ligger på en skala mellan 0 och 110. Har du ett högt värde tyder detta på att du har få eller inga reservationer att använda denna säljstil. Ett lägre värde tyder på att du är mer restriktiv kring att agera enligt denna säljstil. Det handlar alltså inte om ifall du klarar av det eller inte. Det är dock sannolikt att du tycker att de säljstilar med höga värden är de mest motiverande.

<p>Drivande</p> <p>Du upplevs av dina kunder som en engagerad och energisk säljare som driver processen mot ett avslut. Du bidrar med dynamik och målfokus, där kunden aktivt får hjälp att ta avgörande beslut.</p>	80
<p>Uppsökande</p> <p>Säljer genom att aktivt hitta och starta nya uppdrag. Din styrka ligger i din energi och din förmåga att administrera korta försäljningsprocesser där du snabbt kommer till avslut.</p>	40
<p>Relationsbyggande</p> <p>Du säljer genom att lyssna på dina kunder och förstå deras behov. Du håller en tät kontakt med kunderna och knyter starka band.</p>	50
<p>Strategisk</p> <p>Du skapar resultat genom långsiktig och strategisk utveckling av kundrelationerna. Kunden upplever god planering och framförhållning från din sida samt att du har ett gott tålamod och att de har en långsiktig leverantörsrelation med dig.</p>	80

Säljaregenskaper

Här kan du se hur du ligger till på ett antal olika personliga egenskaper som är relaterade till försäljning. Ditt resultat ligger på en skala mellan 0 och 110. Ett värde kan i sig självt inte vara "bättre" än något annat och nivån kan endast värderas när man sätter den i relation till kraven för en specifik säljarroll. Se Tolkningsguiden.

<p>Struktur Visar hur mycket du prioriterar att strukturera, organisera och förbereda ditt försäljningsarbete.</p>	
<p>Egenmotor Visar din inre motor och hur lätt du har för att hålla dig själv motiverad utan att behöva yttre faktorer.</p>	
<p>Uthållighet Här ser du din envishet i försäljningsprocessen och hur uthållig du är när du stöter på motstånd.</p>	
<p>Energi Energi-indexet ger en indikation på hur mycket energi och ork du uppbbringar när du jobbar med olika uppgifter.</p>	
<p>Prestationsbehov Här ser du hur viktigt det är för dig att sträva mot maximal prestation och hur hårt du driver dig själv.</p>	
<p>Teamarbete Visar hur mycket du trivs med att jobba i team för att lösa dina försäljningsuppgifter.</p>	
<p>Serviceinriktning Visar hur mycket du fokuserar på att hjälpa och stötta dina kunder och se till att de får bra service.</p>	
<p>Genomslagskraft Visar din beslutsamhet, din kommunikativa genomslagskraft och hur framträdande och tydlig du är i försäljningsprocessen och avslutet.</p>	

Tolkningsguide - Säljaregenskaper

I Tolkningsguiden hittar du information om de åtta personliga egenskaperna. Som du kan se finns det både för- och nackdelar med höga respektive låga värden, men det är bara du och de som känner dig väl som vet i vilken grad för- och nackdelarna är aktuella för dig. Det är vanligt att de negativa aspekterna av en egenskap framkommer vid stress och att de positiva aspekterna i vanliga fall är de som faktiskt speglar dig. Använd denna guide som inspiration till hur du som säljare kan utveckla dig i den riktning du önskar och tycker är mest optimal.

Struktur

50

Du är ofta snabbt ute på banan och du behöver sällan spendera särskilt mycket tid på planering eller förberedelser. Du vill vara där saker och ting händer och du fokuserar hellre på aktiv försäljning än på administration. Kunderna upplever dig som flexibel och du har lätt för att anpassa dig till deras behov.

+

Du tänker långsiktigt och ser till att ha framförhållning i det du gör. Du lägger vikt vid ett strukturerat och professionellt upplägg, där kunderna upplever dig som väl förberedd. Du stressas inte heller av krav på att rapportera, redovisa kvitton, sammanställa siffror och liknande.

Du kan vara något av en tidsoptimist och du ägnar inte alltid särskilt mycket tid åt att förbereda dig. Du kan lätt komma efter med din administration och kan behöva anstränga dig för att ha överblick över alla projekt. Försök skaffa dig fungerande rutiner, så att du frigör energi till det du är bäst på.

-

Det kan bli stressande för dig att hamna i situationer där du inte har utrymme att förbereda dig ordentligt. Det kan också finnas risk för att du ägnar mer tid åt att administrera och organisera ditt säljarbete än vad som är praktiskt. Fundera eventuellt på hur du kan effektivisera din administration.

Egenmotor

70

Du är inte den som driver dig själv så hårt att det utgör en stressfaktor. I stället har du förmågan att anpassa din inre energi till en balanserad nivå med lång hållbarhet. Du kör sällan ditt eget race, utan jobbar hellre i team där man gemensamt kan inspirera och motivera varandra.

+

Du är självgående, driver på dig själv och klarar motgångar utan att tappa arbetslusten. Du håller dig motiverad av egen kraft och får din energi genom att jobba intensivt och målinriktat.

Du trivs sällan med jobb som konstant kräver att man strävar efter att ligga på topp. Du behöver ibland lite peppning från andra för motivations skull. Det kan ta ett tag innan du är tillbaka efter ett nederlag om du saknar positiva människor omkring dig.

-

Du bör vara uppmärksam på att du kan ha en tendens att driva dig själv så hårt och prioritera arbetet så mycket att det kan bli en påfrestande situation med risk för stress. Det kan också vara så att andra upplever dig alltför fokuserad på det som rör dig och ditt.

Uthållighet

80

Dina kunder kommer sannolikt inte att uppleva dig som onödigt påstridig – blir det inte som du vill så kan du backa tillfälligt för att senare komma tillbaka med en ny infallsvinkel. Du känner dig mest effektiv när du använder din tid på kunder som kan ge resultat här och nu.

+

En av dina talanger som säljare är att du sällan ger upp. Du kan jobba med försäljnings- och beslutsprocesser som är långdragna och du kämpar in i det sista för de uppdrag du tycker är viktiga. Kunderna kommer att uppleva dig som en person som följer upp och inte glömer dem.

Det finns risk för att du ibland ger upp alltför fort. Du kan förlora lite av din motivation om en säljprocess blir långdragen eller besvärlig och här kan du behöva se upp så att du inte faller på mållinjen. Tänk på att när du är nära att ge upp så kan kunden mycket väl vara nära att ta ett beslut.

-

Din uthållighet kan föra med sig att du inte alltid inser när det är dags att släppa taget och i stället ägna din tid och energi till att hitta nya försäljningsmöjligheter. Var uppmärksam på vilka kunder och processer du ska prioritera och lägg mer av din tid på dem som har störst chans för att komma i mål.

Energi

70

Du har inte nödvändigtvis behov av att ständigt vara ute på kundbesök. Du har ett gott tålamod för att hjälpa, ge service, följa upp och hålla en löpande kontakt. Dina kunder kommer att uppfatta dig som en person som tar sig tid för dem och som låter bli att stressa dem genom beslutsprocessen.

Din arbetsglädje kan påverkas negativt om du konstant jobbar under tidspress och har krav på många kundbesök. Det kan också ta mycket av din energi om du inte har utrymme att ägna varje kund den tid de behöver.

+

Du passar bra in i försäljningsprocesser där det hela tiden är mycket som händer och där du har möjlighet att ofta besöka kunderna. Tidspress och tuffa deadlines kan till och med vara en motivationsfaktor för dig, som ger dig möjlighet att använda din energi.

-

Du kan ibland ha svårt att ta det lugnt, eftersom du behöver få utlopp för din höga energinivå. Det är bra om du ser till att kunderna inte upplever dig som hektisk och du behöver vara medveten om att bemöta kunderna med tålamod, anpassa dig efter deras tempo och ge dem den tid de behöver.

Prestationsbehov

90

Som säljare är du prestigelös och har sällan några bekymmer med prestationsångest. Skulle du halka efter i din försäljning och få kritik för detta, så har du oftast is i magen. Det är viktigare för dig att fokusera på att skapa goda kundrelationer, framför att alltid vara bäst.

Du kan känna dig lite obekvämd i en arbetsmiljö där det fokuseras mycket på vem som säljer mest. Ibland kan du dock behöva plocka fram lite mer vinnarskalle, så att inte en affär går dig ur händerna i onödan. Tänk eventuellt på att vara mer tydlig med att du faktiskt är engagerad och målfokuserad.

+

Det är viktigt för dig att hela tiden prestera på en hög nivå och att åstadkomma bra försäljningsresultat, samtidigt som dina karriärmål är en stark och betydande drivkraft för dig. Du är uppmärksam på hur andra uppfattar dig och du strävar efter att vara nummer ett i det du gör.

-

Du kan vara så angelägen om att visa framfötterna att du riskerar att köra slut på dig själv. Om något går fel eller om du halkar efter i dina siffror kan du i värsta fall drabbas av prestationsångest. Tänk på att inte vara så hård mot dig själv att du glömmer att vara nöjd med det du åstadkommer.

Teamarbete

50

Du är mycket medveten om att det är du själv som ansvarar för dina resultat och du driver din försäljning på egen hand. Din vilja att komma i mål är stark och du klarar av säljobb som kräver att man får kämpa hårt för nå dit man vill utan att nödvändigtvis få hjälp av andra.

Andra kan uppleva dig som en person som är något av en ensamspelar som sätter jaget före laget. Det kan också finnas en risk att du tappar försäljningsmöjligheter om du inte tar hjälp av andra eller lyssnar in hur dina kollegor arbetar.

+

Du har en stark känsla för att jobba i team och du kan på ett prestigelöst sätt ta hjälp av andra i din försäljning om du behöver det. Dina kollegor ser dig som en förtroendeingivande lagspelare som gärna ställer upp och delar med sig om det behövs.

-

Du kan eventuellt vara så mån om lagandan och teamet så att du sätter dina egna försäljningsresultat i andra rummet. Det kan också finnas en risk att du inte trivs så bra i säljmiljöer som är starkt resultat- och målinriktade, där man konstant måste ha "vinnarskalle" och kämpaglöd.

Serviceinriktning

20

Du fokuserar din energi på att skapa resultat och få order i hamn. Du lägger inte för mycket tid på att kontakta kunder om du vet att det inte ger något resultat just nu. För optimal effektivitet fungerar du bäst i en säljarroll där du kan lämna över omhändertagandet av kunderna till någon annan.

Det finns en viss risk för att kunderna upplever dig som alltför inställd på att bara sälja och i värsta fall kan de känna sig överkörda och då kan du missa möjligheten till återköp. Du kan nog vinna en del på att intressera dig lite mer för kundens behov av service och hjälp.

+

Dina kunder upplever dig som en person som månar om dem och som tar sig tid att sätta sig in i deras behov och önskemål. Du är förstående och noga med att kunderna skall vara nöjda samt att du gärna bryr dig om dem även om de inte ska köpa något just för tillfället.

-

Som en mycket serviceinriktad säljare bör du tänka på att det finns gränser för hur långt du ska sträcka dig i din hjälpsamhet. Det är självklart att kunden skall ha bra service, men var uppmärksam på att du inte ger mer av din tid och ditt engagemang än vad som är rimligt.

Genomslagskraft

100

Du har sannolikt en mjuk och smidig framtoning gentemot dina kunder och du försöker att inte vara alltför styrande och kontrollerande i försäljningsprocessen. Du vill absolut inte pressa kunderna till att köpa något. Istället visar du respekt för deras invändningar och frågeställningar.

I försäljningssituationer där det krävs styrning mot avslut kan det hända att du är ganska restriktiv med att "ta kommandot" över kunden och bryta mot din lite mjukare säljstil. Tänk på, att en alltför mjuk säljstil kan betyda att du inte driver kunden tillräckligt för att få försäljningen i mål.

+

Det faller sig naturligt för dig att vara den som håller i taktpinnen i säljprocessen. Du är orädd och har en stark vilja att komma i mål med din försäljning. Kunderna uppfattar det som att du verkligen står för, och menar det du säger, och att du på ett engagerat sätt hjälper dem att ta beslut.

-

Din starka vilja kan upplevas som att du inte ger kunderna tillräckligt med utrymme till att fundera, med risk för att du kör över dem. För att undvika att uppfattas som påstridig bör du se till att verkligen lyssna in och förstå dina kunder och inte lägga mer press på dem än vad som är passande.