



Forum for talere

November 2006

Bengt Gejrot

Hvor bred er en basketkurv?

Et tips: Svaret har med salg å gjøre. Eller rettere sagt, det har med dine selgernes holdninger til salg å gjøre.

Den store kurven

La oss se. Hvor mange basketballer går det ved siden av hverandre i en basketkurv? Altså rent matematisk. Er det én ball? Er det flere, kanskje 1,4 baller? Eller 1,7 eller til og med to baller ved siden av hverandre? Hva foreslår du? Når du har bestemt deg, kan du fortsette å lese for å få svaret. Tror du at det spiller noen rolle for en basketspillers prestasjon om han tror at det er litt mer enn én ball eller om han tror at det nesten er to? Kan hans holdning eller innstilling til kurvens størrelse ha noen innvirkning på det resultatet som han presterer?



Bengt Gejrot

Siviløkonom MBA og selger med omfattende erfaring i hvordan man skaper lønnsomt salg og hvordan man får fart på salgsorganisasjoner. Han snakker med humor, tempo og gir mange praktiske eksempler.

[For mer informasjon om Bengt Gejrot - klikk her.](#)

Svaret

Svaret er 1,94 baller, eller nesten to baller ved siden av hverandre.

Det går ikke

Jeg har i mine år i bransjen truffet altfor mange selgere som har salgsholdningen: "Det går ikke, mine kunder er så spesielle." eller "Det er likevel bare prisen som avgjør." En salgssjef kontaktet meg for å få hjelp til salgsavdelingen for et meget viktig tilbud. Mitt råd var litt for "vanskelig og tidkrevende" etter hans smak, derfor sendte han tilbudet slik det var. Senere fikk jeg rede på at han ikke hadde fått oppdraget. Jeg ringte opp for å følge opp kontakten og også fordi de snart skulle gi et nytt tilbud. Hans innstilling var



Forum for talere

November 2006

Bengt Gejrot

dessverre ikke det jeg hadde håpet: "Vi fikk ikke oppdraget, så det var jo bra at vi ikke brukte mer tid på det."

Andre selgere uttrykker det slik: "Det er ingen vits å spørre etter seierspallen. Jeg fikk den jo ikke forrige gang heller" eller "og noen flere 6-65ere skal du vel ikke ha?". Hvorfra henter de kreftene for å kunne selge mer?

Hva som er viktigst

Tenk gjennom hva som betyr mest for salget ditt:

- Produktkunnskap _____ %
- Salgsteknikk _____ %
- Riktig mental salgsinnstilling _____ %
- Sum prosent 100 %

Holdningen

Etter at jeg i mer enn tyve år, først på egen hand og senere som konsulent, har hjulpet bedrifter å utvikle salgssarbeidet og å trene selgere, er jeg overbevist om at det er den mentale innstillingen, holdningen som har avgjørende betydning for resultatet. Det finnes også forskningsrapporter som støtter påstanden om at det som skiller de vellykkede selgerne fra de middelmådige er akkurat gleden av å selge. At det er tydelig at de synes det er gøy å gjøre forretninger, har tro på at de kan lykkes, har glimt i øyet, en positiv holdning og at de lytter aktivt. En dyktig selger er trent til å elske et nei, fordi han vet at for hvert nei kommer han nærmere et ja. Hans innstilling er at han skal få et nei til å bli et ja. Holdningen kommer først. Den påvirker også basketballspillere, tro meg.

Skomarkedet

En av verdens eldste salgshistorier handler naturligvis om holdninger. En skoselger fra Sverige ble sendt til Afrika for å vurdere nye markeder. Etter en måned kom et telegram til fabrikken.

"Umulig marked, ingen bruker sko"

Salgssjefen ble sur, mannen ble beordret hjem og bedriften sendte en annen selger dit. iHans telegram var annerledes:

"Utrolig bra marked, alle trenger sko"



Forum for talere

November 2006

Bengt Gejrot

Hva bedriften til slutt gjorde med det afrikanske markedet er en hel annen historie...

Test deg selv/dine selgere

Hvordan er dine selgernes holdninger og innstillinger? Denne minitesten bruker jeg ofte i min opplæring for å starte en diskusjon rundt spørsmålene. Nå kan du gjøre testen selv.

- 1 Å selge er å trenge seg på!
- 2 Selgeryrket har lav status for de fleste mennesker
- 3 Hvis kunden vil kjøpe, så kjøper han nok
- 4 En selger kan egentlig bare påvirke kunden ubetydelig
- 5 Det er for det meste helt andre faktorer enn selgerens oppførsel som avgjør om kunden kjøper

Svaret

Nei, du får ikke svaret her, bare en anmodning om å tenke på om du/dere har en riktig innstilling. Og hva det skulle bety om dere kunne påvirke holdningen i riktig retning. Opplever du at dere allerede har helt riktig holdning, gjenstår det bare å kunne svare på følgende spørsmål:

- Hvilke tre suksessfaktorer avgjør salgsresultatet?
- Hvor effektivt arbeider selgerne med suksessfaktorene?

Dette er viktige spørsmål for deg som jobber med å skape en fremgangsrik salgsorganisasjon.