

Bli en rå selger

Det er mye viktigere å være interessert enn interessant når du skal selge en vare eller idé.

Det slår meg ofte hvor dårlige de fleste telefonselgere er. Noen har lært at de skal være på fornavn med deg, og gjentar navnet ditt i annenhver setning. Andre presenterer seg bare med fornavn og oppgir verken hvor de ringer fra eller hva saken gjelder. Ikke rart man blir irritert.

Hva med deg når du skal få kollegene med på en idé, en tanke eller en visjon, eller få med deg familien på tur en søndag: Tenker du på at du er en selger?

«Elevator speech» er et uttrykk som brukes om det å kunne presentere seg og skape interesse for det du driver med på bare 30 sekunder – omtrent den tiden du ofte tilbringer i heisen med noen. Skriv ned og test ulike varianter for å finne en versjon som fungerer for deg.

Første bud er å skape god kontakt, ellers vil ikke den du ønsker å overbevise åpne seg, slik at dere får en god dialog. Snakk om noe dere har felles, bruk kroppsspråk og gjerne samme type ord og uttrykk som den du snakker med - for å komme på samme frekvens.

Andre bud er å stille åpne spørsmål som skal avdekke behov og eventuelle mangler, og få den du snakker med til å gi deg nød-

vendig informasjon. De fleste trenger å øve seg på å stille spørsmål som starter med hvordan, hva, hvilken og på hvilken måte. De er mye mer fruktbare enn ledende, lukkede spørsmål som låser andre til å bekrefter eller avkrefter din oppfatning, og viser at du er mer opptatt av å være interessert enn interessant.

Tredje bud er å etablere verdier. Etter å ha avdekket ønsker og behov, er tiden kommet for å sørge for at produktet eller ideen samsvarer med det vedkommende har behov for. Husk at man til syvende og sist kjøper en følelse.

Følg disse tommelfingerreglene når du har noe å selge:

- Finn det virkelige behovet eller muligheten som den andre/kunden er på jakt etter.
- Etabler verdien av en løsning.
- Sett sammen behov og løsning.

Når du har funnet de reelle verdiene som den du ønsker å overbevise ser i produktet eller ideen din, er «salget» så godt som i boks. Da ser hun forbindelsen mellom produktet og det hun selv synes er viktig, og det er opp til deg å avslutte slik at det blir en vinn-vinn-situasjon for alle parter. ●



Lene Fjellheim (45) jobber som coach og perledykker. Hun er utdannet meta-coach og NLP-trainer, og jobber med ledercoaching og -utviklingsprosesser i CoachTeam. Har du gjort spennende forandringer som kan inspirere andre, kan du sende en e-post til lene.fjellheim@magasinet.eva.no. Lurer du på noe? Send en sms til coachen vår. Skriv EVACOACH <ditt spørsmål> til 1901. Kr 1 per melding.

«Husk at man til syvende og sist kjøper en følelse.»