

FinxS Myyntikompetenssien arviointi - Kehittäminen

VENDACON

Tämä raportti perustuu FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa annettuihin vastauksiin. Raporttia ei tule käyttää ainoana kriteerinä tätä henkilöä koskevissa päätöksissä. Raportti on tarkoitettu tukemaan henkilön itsensä kehittämistä.

Sam Salesman

Organisaatio:

Extended DISC

Päivämäärä:

06.09.2018



FinxS Myyntikompetenssien arvioinnin esittely:

FinxS Myyntikompetenssien arviointi on suunniteltu auttamaan sinua menestymään paremmin myyntityössä. Se perustuu FinxS Myyntikompetenssien arvioinnissa antamiisi vastauksiin ja se kuvaa nykyistä valmiuttasi 18 keskeisessä myyntikompetenssissa.

On tärkeä huomioida, että FinxS Myyntikompetenssien arviointi on tarkoitettu henkilöille, joilla on jo jonkin verran kokemusta myyntityöstä. Henkilöiden, joilla ei ole lainkaan myyntitaustaa, on vaikea ottaa kantaa väittämiin.

Miten käyttää FinxS Myyntikompetenssien arviointi -raporttia:

Arviointi kartoittaa vahvuutesi ja kehittymisalueesi myyntitilanteissa. Raportissa on paljon sinua kuvaavaa tekstiä. Joitakin kehittymisalueita sinun, kuten useimpien myyjien, voi kuitenkin olla vaikeampi hyväksyä. On normaalia, että ihmisten on joskus vaikeaa tunnistaa kehittymiskohteitaan tai sokeita pisteitään, jotka estävät heitä onnistumasta.

Huomaa, että FinxS® Myyntikompetenssien arviointi kuvaa tämän hetken myyntivalmiuttasi. Tämä tarkoittaa, että voit kehittää taitojasi kaikissa 18 myyntikompetenssissa harjoittelun ja coachingin avulla.

Parhaaseen lopputulokseen pääset tutustumalla tuloksiin ammattitaitoisen valmentajan kanssa, joka on saanut koulutuksen FinxS Myyntikompetenssien arvioinnin tulkintaan. Hänellä on taito avata tulokset, poimia keskeisimmät tiedot ja tehdä oikeat johtopäätökset niiden pohjalta. Hänellä on myös ymmärrystä mindseteistä, joista tulokset muodostuvat. FinxS Myyntikompetenssien arviointi avulla hän pystyy laatimaan kehityspolun menestykseesi.



Kieliasu

Raportissa käytetään sukupuolineutraalia kieltä.

Vastuuvapauslauseke:

FinxS Myyntikompetenssien arviointi -raportin tuloksia ei tule käyttää ainoana päätöksenteon kriteerinä. Sitä ei ole suunniteltu eikä sitä tule käyttää mustavalkoisesti rekrytointipäätöksiin. Aina tulee huomioida myös muut asiaan vaikuttavat seikat kuten tiedot, taidot, asenne, älykkyys, koulutus ja kokemus, joita tämä analyysi ei kuvaa.

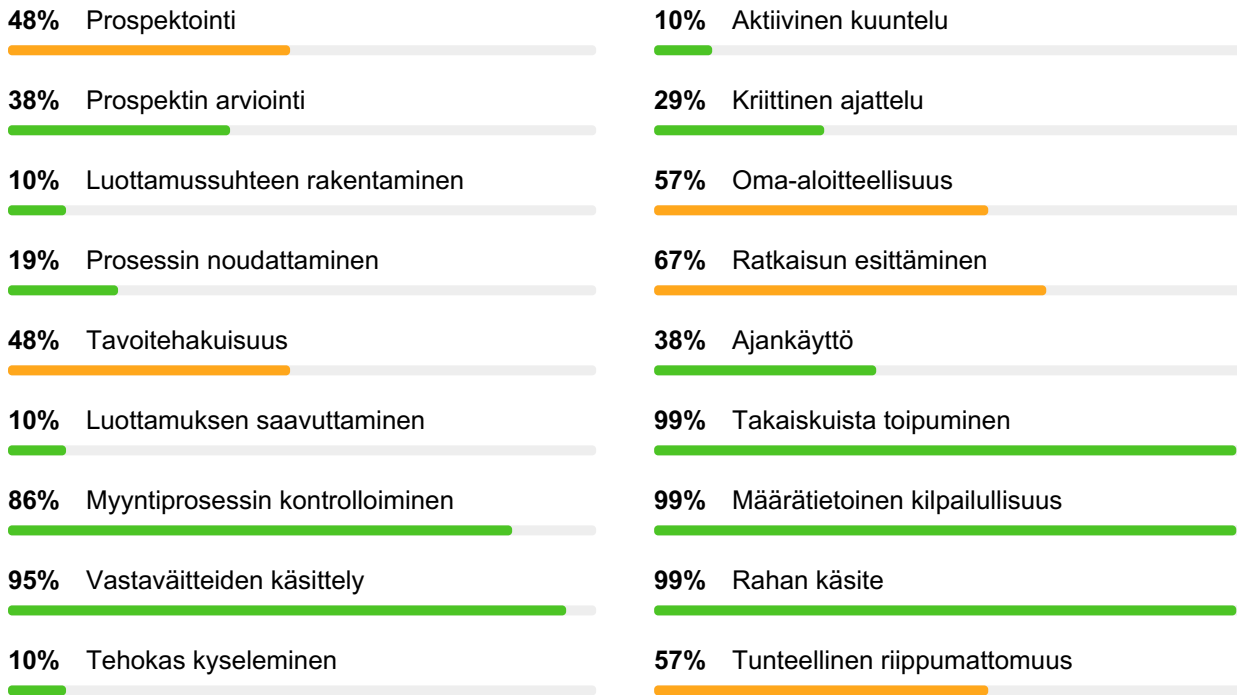
Yleiskuvaus

Alla oleva taulukko näyttää tuloksesi 18 myyntikompetenssissa. Tulokset perustuvat FinxS Myyntikompetenssien arvioinnissa antamiisi vastauksiin. Tutustuessasi tuloksiisi, muista, että ne kuvaavat tämän hetkistä myyntivalmiuttasi Halutessasi voit kehittää taitojasi kaikissa 18 myyntikompetenssissa.

On tärkeä huomioida, että oma käsityksesi nykyisestä myyntivalmiudestasi saattaa vaikuttaa tuloksiisi. Saatat esimerkiksi luulla, etteet ole kovinkaan pätevä tällä hetkellä, tai että tietyt osa-alueet eivät ole tärkeitä juuri nyt. Harkitse huolellisesti tarvetta muokata käsityksiäsi.

On myös suositeltavaa, että tutustut luontaiseen toimintatapaasi 18 myyntikompetenssin osalta. Se auttaa sinua laatimaan yksilöllisemmän, käytännönläheisemmän ja tehokkaamman kehityssuunnitelman.

Tulokset



MUISTIINPANOJA

Henkilökohtaiset tulokset

Haluton soittamaan uusille potentiaalisille asiakkaille - monista eri syistä; omaa "Farmarin" ajattelutavan odottaen myyntimahdollisuuksien ilmaantuvan ja toivoen olemassa olevilta asiakkailta lisää tilauksia.

PROSPEKTOINTI

48%

Tavoittelee aktiivisesti uutta liiketoimintaa, omaa "Metsästäjän" ajattelutavan ja ottaa vastuun uusien myyntimahdollisuuksien löytämisestä.

Innostunut esittämään ratkaisunsa ja jakamaan tietoa, välittämättä siitä onko prospekti siitä kiinnostunut vai ei. Yrittää päättää kaupan liian aikaisin, unohtaa usein selvittää onko prospektista todelliseksi asiakkaaksi.

PROSPEKTIN ARVIOINTI

38%

Paneutuu kyselemällä ja kuuntelemalla selvittämään onko prospekti potentiaalinen asiakas ja missä vaiheessa hän olisi valmis tekemään ostopäätöksen.

Ei keskity luottamuksen rakentamiseen, osoittaa itsekokeskeisyyttä, välttelee läheistä suhdetta. Kokee vaikeaksi olla aidosti kiinnostunut prospektin tarpeista tai tyytyväisyydestä. Saattaa olla turhan ujo.

LUOTTAMUSSUHTEEN RAKENTAMINEN

10%

Luo luottamuksellisen ja toverillisen yhteyden prospekteihin nopeasti. Helpottaakseen kanssakäymistä, on kykenevä mukauttamaan omaa toimintatapaansa prospektin toimintatapaan sopivaksi.

Kärsimätön ja haluton sitoutumaan prosesseihin ja käytäntöihin. Yrittää usein oikaista ja improvisoida. Impulsiivinen, ei innostu ohjeista ja säännöistä.

PROSESSIN NOUDATTAMINEN

19%

Noudattaa kärsivällisesti ja huolellisesti järjestelmällistä prosessia. Ei yritä improvisoida. Uskoo vakaasti, että hyvin suunnitellun prosessin seuraaminen tuottaa tuloksia.

Viihtyy tilanteessa, jossa ei tarvitse jatkuvasti pyrkiä parempiin tuloksiin. Tyytyy helposti nykytilaan, kun kyse on henkilökohtaisista saavutuksista ja tulotasosta.

TAVOITEHAKUISUUS

48%

Pyrkii innokkaasti tavoitteisiin ja parempiin suorituksiin. Asettaa vaativia tavoitteita ja päättää sitten tarvittavista toimenpiteistä tavoitteiden saavuttamiseksi. On harvoin tyytyväinen omaan suoritustasoonsa.

Itsevarma, ei tarvitse muiden hyväksyntää emotionaalisten tarpeidensa täyttämiseksi. Ei välitä pitävätkö muut hänestä vai eivät. On kohteliaan määrätietoinen ja vaativa välittämättä siitä, onko hän pidetty vai ei.

LUOTTAMUKSEN SAAVUTTAMINEN

10%

Näkee muut ihmiset mahdollisuutena omien emotionaalisten tarpeidensa täyttämiseksi. Miettiä mitä muut hänestä ajattelevat. Pitää tärkeänä miellyttää muita ihmisiä. Ei ole painostava, jos se vaikuttaa siihen, että hän tulee hyväksytyksi.

MYYNTIPROSESSIN KONTROLLOIMINEN

Antaa prospektin johtaa tapaamista. Luovuttaa prosessin vastuun muille, luopuu omasta suunnitelmastaan tai etenee ilman suunnitelmaa. Hänen on vaikeaa pitää myyntiprosessi oikealla polulla.

86%

Asettaa tapaamiselle reunaehdot, kuvaa prospektille etenemisen ja mahdollisen lopputuloksen. Kykenee hienovaraisesti kontrolloimaan keskustelua ja pitämään sen oikealla polulla.

VASTAVÄITTEIDEN KÄSITTELY

Haluton haastamaan prospektin vastaväitteitä. Ponneeton. Kokee vaikeaksi selvittää ovatko viivyttelyt ja vastaväitteet todellisia vai tekosyitä. Taipuu helposti prospektin vastaväitteiden edessä.

95%

Näkee viivyttelyt ja vastaväitteet mahdollisuuksina olla kohteliaan määrätietoinen ja kysyä prospektilta tarkentavia kysymyksiä saadakseen prospektin käsittelemään omia vastaväitteitään.

TEHOKAS KYSELEMINEN

Uskoo, että kysymykset ovat tunkeilevia ja ettei liian monia kysymyksiä pitäisi esittää. Ei etene järjestelmällisesti esittäessään kysymyksiä. Lankeaa helposti esittelijän rooliin.

10%

Esittää jäsenneiltyä kysymyksiä määrittääkseen prospektin tilanteen ja päättääkseen kuinka hyvin myyjän tuotteet/palvelut sopivat prospektin tarpeisiin.

AKTIIVINEN KUUNTELU

Herpaantuu helposti kuunnellessaan muita. Muodostaa mielessään omia näkemyksiään muiden puhuessa. Lakkaa helposti kuuntelemasta muita, jos ei ole kiinnostunut.

10%

Pyrkii aktiivisesti ymmärtämään mitä kanssaihminen viestittää. Menee "kuulemisen" taakse ja keskittyy puhujan kaikkiin viesteihin (sanat, äänenpaino, kehon kieli).

KRIITTINEN AJATTELU

Epäonnistuu usein soveltamaan olemassa olevaa tietoa uusien ongelmien ratkaisuihin. Jos ratkaisu ei ole ilmeinen, niin käyttää yleensä vähän aikaa ongelmien ratkaisuun. Kärsimättömyys estää loogisen ajattelun ja päättelyn sekä nykyisen käsityksen uudelleen arvioimisen ongelman ratkaisemiseksi.

29%

Soveltaa olemassa olevaa tietoa uusien ongelmien ratkaisuihin. Välttää ehdotuksen tai toiminnon tuomitsemista ennen sen tarkempaa tutkimista. Tarkastelee asiaa eri näkökulmista.

OMA-ALOITTEISUUS

Odottaa muiden tarttuvan toimeen. Haluaa, että hänelle kerrotaan mitä pitää tehdä. Saattaa toimia suunnitelmallisesti, mutta ei pyri parempiin tuloksiin. Vaatii ohjausta ja valvontaa tarttuakseen toimeen.

57%

Pyrkii jatkuvasti parempiin tuloksiin. Ei odota, että hyvät asiat tapahtuvat itsestään. Uskoo, että jokainen on oman onnensa seppä.

Aika menee hukkaan. Esitykset ovat usein tehottomia, koska ei onnistu sitouttaman kuulijoita ja menettää näin kuulijoiden mielenkiinnon. Eksyy asiasta. Keskeytykset häiritsevät esitystä. Esitys pyöri paikallaan eikä se innosta toimintaan.

RATKAISUN ESITTÄMINEN

67%

Sitouttaa kuulijat tehokkaasti ja saa pidettyä yllä heidän mielenkiintonsa hyvillä kommunikointitaidoilla, innostavilla kysymyksillä ja näyttävällä esitystekniikalla.

Ei noudata aikataulua eikä työskentele tehokkaasti. Häiriintyy helposti keskeytyksistä tai muista asioista ja kiinnittää huomionsa niihin sen sijaan, että keskittyisi käsillä olevaan tehtävään.

AJANKÄYTTÖ

38%

Keskittyy aikatauluihin ja tekemiseen saavuttaakseen parhaan lopputuloksen. Ei hukkaa aikaa välttelyyn ja kiertelyyn, ei lykkaa tärkeitä tehtäviä.

Näkee takaiskut pelkästään negatiivisina, ei näe niissä mahdollisuutta oppia tekemään asioita paremmin. Haluton ottamaan riskejä välttääkseen epäonnistumiset.

TAKAISKUISTA TOIPUMINEN

99%

Kokee takaiskut ohimenevinä ja mahdollisuuksina oppia tekemään asioita paremmin. On valmis ottamaan riskejä voittaakseen, eikä ole jumiutunut turvallisuuteen kaikissa asioissa.

Pitää tärkeänä voittamista muiden avulla tai muiden kanssa. Ei pyri saavuttamaan kilpailuetua. Ei motivoitu siitä, että on paras tai voittaa hinnalla millä hyvänsä.

MÄÄRÄTIETAINEN KILPAILULLISUUS

99%

Panostaa hellittämättä voittoon, pyrkii saavuttamaan kilpailuetua. Haluaa aina parantaa. Etsii kilpailutilanteita ja tilanteita sen hyödyntämiseksi.

Kokee syyllisyyttä "liian" suuresta myyntipalkkiosta. Ei usko itse ansaitsevansa "paljon" rahaa, kokee voimakasta myötätuntoa kun prospekti valittaa "liian korkeasta hinnasta".

RAHAN KÄSITE

99%

Näkee rahan tienämisen terveenä pyrkimyksenä. Uskoo, että rahan ansaitseminen on vain korvausta myyntiponnisteluista. Arvostaa omaa aikaansa, eikä aristele laskuttaa siitä.

Antaa tunteiden häiritä itseään myyntiprosessin aikana. Häiriintyy helposti prospektin kliseistä ja vakuutteluista. Tekee oletuksia prospektin aikeista positiivisten tunteiden tai prospektin puheiden pohjalta.

TUNTEELLINEN RIIPPUMATTOMUUS

57%

Pitäytyy tunteellisesti syrjässä myyntiprosessin aikana (mutta pystyy silti hoitamaan prospektin). Ei anna prospektin vakuutteluiden tai positiivisten kommenttien estää myyntiprosessin etenemistä ja oikeiden kysymysten esittämistä.

KEHITYSSUUNNITELMA

PROSPEKTOINTI

Määritelmä: Etsii aktiivisesti uusia potentiaalisia ja valikoituja asiakkaita varmistaakseen, että aina on riittävästi uusia mahdollisuuksia kaupantekoon. Prospektointiin kuuluu kylmien soittojen soittaminen, referenssien kerääminen, kylmien kontaktien aktivointi ja verkostoituminen.

Haluton soittamaan uusille potentiaalisille asiakkaille - monista eri syistä; omaa "Farmarin" ajattelutavan odottaen myyntimahdollisuuksien ilmaantuvan ja toivoen olemassa olevilta asiakkailta lisää tilauksia.

PROSPEKTOINTI

48%

Tavoittelee aktiivisesti uutta liiketoimintaa, omaa "Metsästäjän" ajattelutavan ja ottaa vastuun uusien myyntimahdollisuuksien löytämisestä.

Sam ymmärtää, että prospektointi on tärkeä osa myyjän työtä ja välttämätöntä myymisen onnistumiseksi. Hän kuitenkin löytää usein muuta omasta mielestään tärkeämpää tekemistä. Sam suunnittelee tekevänsä prospektointia myöhemmin, mutta päätyy kuitenkin siihen, ettei käytä tarpeeksi aikaa uusien kauppajien tai kontaktien etsimiseen. Hänellä on hyvä aikomus tehdä prospektointia tulevaisuudessa enemmän.

Kylmien soittojen tekeminen on hänelle yleensä epämiellyttävää. Vaikka hän tekeekin muutamia kylmiä soittoja hän käyttää enemmän aikaa soittojen suunnitteluun ja prospektien tutkimiseen kuin itse kylmiin soittoihin. Jos hän onnistuu soitossa ja saa tapaamisen, hän usein iloitsee menestyksestä ja lopettaa soittojen tekemisen. Mukavammat asiat kääntävät helposti hänen huomionsa pois kylmistä soittoista.

Sam tarttuu helposti aikaisempiin liideihin ja mahdollisuuksiin. Hän saattaa joskus yliarvioida liidien laatua tai uskoo ettei juuri nyt ole sopiva hetki soittaa. Tämän vuoksi hän saattaa käyttää liian paljon aikaa liidien perässä juoksemiseen kuin uusien kontaktien ja oman verkoston luomiseen. Koska prospektien sinnikäs seuranta toisinaan tuottaa tulosta Sam kuitenkin aika ajoin innostuu tekemään kylmiä soittoja.

Kehityssuunnitelma - Prospektointi

- Tee päivittäinen, viikoittainen ja kuukausittainen selkeä suunnitelma prospektointiin.
- Varaa kalenteristasi päivittäin aikaa prospektointiin ja sitoudu käyttämään koko se aika prospektointiin.
- Älä vitkastele. Pitäydy prospektointisuunnitelmassasi äläkä anna muiden asioiden tai tehtävien tuntua tärkeämmiltä.
- Kehitä prospektointitaitojasi ja -tapojasi jatkuvasti lisätäksesi prospektoinnin tuloksia. Kun olet prospektoinnissa tehokkaampi niin se tuntuu mukavammalta ja saat aikaan tuloksia.
- Älä käytä liian paljon aikaa olemassa oleviin liideihin. Arvioi objektiivisesti ovatko ne sellaisia prospekteja, joiden kanssa kannattaa jatkaa. Jos eivät ole niin älä tuhlaa heihin aikaa vaan keskity laajentamaan kontakti- ja prospektiverkostoasi.
- Ole sinnikäs. Älä luovuta. Jos jatkat kurinalaisesti kylmiä soittoja ja prospektointia huomaat, että saat enemmän myyntivinkkejä ja liiketoimintasi kasvattaminen helpottuu.

MUISTIINPANOJA

PROSPEKTIN ARVIOINTI

Määritelmä: Systemaattinen prosessi, jossa selvitetään huolellisesti, onko prospekti halukas ja kykenevä ostamaan.

Innostunut esittämään ratkaisunsa ja jakamaan tietoa, välittämättä siitä onko prospekti siitä kiinnostunut vai ei. Yrittää päättää kaupan liian aikaisin, unohtaa usein selvittää onko prospektista todelliseksi asiakkaaksi.

PROSPEKTIN ARVIOINTI

38%

Paneutuu kyselemällä ja kuuntelemalla selvittämään onko prospekti potentiaalinen asiakas ja missä vaiheessa hän olisi valmis tekemään ostopäätöksen.

Sam on nyt innokas aloittamaan ratkaisunsa esittämisen selvittämättä ensin kunnolla, sopsisiko se prospektin tilanteeseen. Hän uskoo, että jos hän antaa paljon informaatiota ratkaisustaan, prospekti ostaa lopulta ymmärtäessään kaikki sen tarjoamat arvokkaat ominaisuudet ja edut. Hänen tulee vain esittää ne vakuuttavasti ja tavalla, joka pitää yllä prospektin mielenkiintoa. Hän uskoo, että kun prospekti pyytää häntä esittämään ratkaisun, kaupan onnistumiselle on hyvä mahdollisuus ja hän valmistele sellaista innokkaasti.

Nykytilanteessa Sam saattaa unohtaa tehokkaiden kysymysten esittämisen, jotka selvittäisivät prospektin todelliset tarpeet ja tilanteen. Hän välttää myös toistuvasti esittämästä kysymyksiä rahasta ja siitä, miten ostopäätökset tehdään, koska on mukavampi olettaa, että prospektilla on rahaa ja hän voi tehdä päätöksen yksin. Hän uskoo, että vaikeiden kysymysten esittäminen saa prospektin tuntemaan olonsa epämukavaksi ja on epätodennäköisempää, että hän ostaa. Hän ei myöskään osaa auttaa prospektia huomaamaan aiemmin tuntemattomia syitä siihen, miksi hänen ratkaisunsa voisi itse asiassa olla hyvin toivottava tai jopa tarpeellinen.

Tämän johdosta Sam jatkaa usein ratkaisunsa esittelyä, vaikka se ei olisi sopiva ja vaikka kauppaa ei syntyisi. Tämä pätee erityisesti silloin, jos prospekti näyttää olevan kiinnostunut ja osallistuu keskusteluun. Hän uskoo, että tämä tekee prospektista kykenevän ostamaan ja jatkaa yritystä lyödä kaupat lukkoon, vaikka todellisuudessa tuhlaakin kallista aikaa, jonka voisi käyttää muiden toteuttamiskelpoisten mahdollisuuksien hakemiseen.

Kehityssuunnitelma - Prospektin arviointi

- Muista ja hyväksy, etteivät kaikki prospektit ole hyviä ja että on hyväksyttävää kertoa prospektille että ratkaisusi ei sovellu hänelle.
- Ymmärrä, että ratkaisusi esittäminen liian aikaisin voi itse asiassa muodostaa esteen kaupan päättämiseksi. Opi vastustamaan houkutusta aloittaa esittely.
- Ota tavaksi kysyä hyviä, tarkentavia kysymyksiä selvittääksesi perin pohjin onko kaupantekomahdollisuuksia oikeasti olemassa. Ellei ole, hyväksy tilanne ja siirry seuraavaan prospektiin.
- Älä sekoita innokasta keskustelua aitoon kiinnostukseen ratkaisusi. Mieti valmiiksi joukko tarkentavia kysymyksiä, joilla saat selville prospektin todelliset tarpeet ja toiveet ja arvioi realistisesti ratkaisusi soveltuvuutta.
- Opi puhumaan rahasta ja siitä kuinka prospektit tekevät ostopäätöksensä. Näin voit päätellä onko heillä rahaa ostaa ja kykyä tehdä ostopäätös.
- Vaikka sinulla olisi kova into päättää kauppa, älä anna sen hämärtää arvostelukykyäsi, kun arvioit prospektin soveltuvuutta ja potentiaalia.

MUISTIINPANOJA

LUOTTAMUSSUHTEN RAKENTAMINEN

Määritelmä: Luodaan, kehitetään ja pidetään yllä avoin ja luottavainen ilmapiiri, jossa voidaan keskustella ja jakaa tietoja totuudenmukaisesti.

LUOTTAMUSSUHTEN RAKENTAMINEN

Ei keskity luottamuksen rakentamiseen, osoittaa itsekkeskeisyyttä, välttelee läheistä suhdetta. Kokee vaikeaksi olla aidosti kiinnostunut prospektin tarpeista tai tyytyväisyydestä. Saattaa olla turhan ujo.

10%

Luo luottamuksellisen ja toverillisen yhteyden prospekteihin nopeasti. Helpottaakseen kanssakäymistä, on kykenevä mukauttamaan omaa toimintatapaansa prospektin toimintatapaan sopivaksi.

Nykytilanteessa hän ei keskity voittamaan prospektin luottamusta, koska Sam vaikuttaa mahdollisesti keskittyvän ensisijaisesti omiin tavoitteisiinsa ja etuihinsa. Hän ei näytä olevan aidosti kiinnostunut siitä, mitä prospektilla on sanottavana. Tämän vuoksi prospekti voi nähdä hänet vain yhtenä pinnallisena myyjänä, joka yrittää myydä jotain. Tämä saa prospektin pidättyväiseksi ja varomaan sanojaan.

Sam käyttää mieluummin samaa lähestymistapaa ja kommunikointityyliä melkein kaikkien prospektien kanssa, koska se on hänelle luontaisinta ja helpointa. Näin hän pystyy keskittymään paremmin siihen mitä sanoa, kuin miten sanoa se. Tämä tyyli toimii valitettavasti hyvin vain niiden kanssa, joilla on samanlainen kommunikointityyli. Muiden mielestä hänen kanssaan on jokseenkin hankalaa olla vuorovaikutuksessa. Hänen ja prospektin välisestä tyylierosta tulee este avoimelle ja luottavaiselle keskustelulle.

Yllä kuvatusta syystä Sam saattaa vaikuttaa itsekkeskeiseltä ja kiinnostuneemmalta lyömään kauppa lukkoon kuin prospektin tarpeiden selvittämisestä. Tämä tekee prospektille vaikeaksi kertoa vapaasti todellisista ongelmistaan ja tarpeistaan. Prospekti voi olla huolissaan siitä, että niitä käytetään myöhemmin häntä vastaan. Tämän johdosta hänen saattaa olla vaikea saada selville prospektin todellisia tarpeita ja toiveita ja yrittää liittää niihin toimivia ratkaisuja.

Kehityssuunnitelma - Luottamussuhteen rakentaminen

- Hyväksy ja tiedosta, että jokainen prospekti on erilainen ja ainutlaatuinen ja että ollaksesi menestyksekkäs, et voi toistaa samaa lähestymistapaa kaikkien kanssa.
- Keskity tietoisesti ja sinnikkäästi prospektiin ja hänen tarpeisiinsa. Kuuntele aktiivisesti. Jos olet ulospäin suuntautunut, puhu vähemmän. Jos olet varautunut, puhu enemmän.
- Tunnista luontainen tapasi kommunikoida ja toimia. Sisäistä ja hyväksy vahvuutesi ja kehittymisalueesi. Tiedosta sokeat pisteesi.
- Opi tunnistamaan prospektisi toimintatyyli: kuinka hän haluaa kommunikoida, kuinka paljon ja minkä tyyppistä informaatiota hän toivoo, miten hän tekee päätöksiä jne. Mukauta omaa toimintatapaasi vastaavasti luodaksesi luottamuksellisen ja avoimen kommunikoinnin ilmapiirin.
- Ilmaise aito kiinnostuksesi prospektiin ja hänen tilanteeseensa. Älä yritä tehdä häneen vaikutusta omilla saavutuksillasi ja/tai tärkeydelläsi.
- Keskity prospektin ongelman ratkaisemiseen, älä kaupan päättämiseen.

MUISTIINPANOJA

Sam Salesman

Organisaatio:

Päivämäärä:

Extended DISC**06.09.2018****PROSESSIN NOUDATTAMINEN**

Määritelmä: Järjestelmällisen myyntiprosessin seuraaminen tunnollisesti ja huolellisesti myyntiponnistelujen menestymismahdollisuuksien parantamiseksi.

Kärsimätön ja haluton sitoutumaan prosesseihin ja käytäntöihin. Yrittää usein oikaista ja improvisoida. Impulsiivinen, ei innostu ohjeista ja säännöistä.

PROSESSIN NOUDATTAMINEN

19%

Noudattaa kärsivällisesti ja huolellisesti järjestelmällistä prosessia. Ei yritä improvisoida. Uskoo vakaasti, että hyvin suunnitellun prosessin seuraaminen tuottaa tuloksia.

Nyt Sam näyttää uskovan, että myyminen on pikemminkin taidetta kuin tiedettä ja että myynnin ammattilaiseksi synnyttään, ei opita. Tämän seurauksena hän pyrkii luottamaan vaistoihinsa, kokemukseensa ja vahvaan persoonaansa kaupan lyömiseksi lukkoon ja prospektin puhumiseksi ympäri. Säännöt, ohjeet ja prosessit ovat niitä myyjiä varten, joilla ei ole luontaista lahjakkuutta myynnin onnistumiseen.

Sam ei pidä siitä, että hänelle kerrotaan, miten pitäisi myydä tai että prosessit rajoittaisivat häntä. Hänhän on kuitenkin onnistunut myynnissä osaamalla vaikuttaa ja motivoida prospektia tehokkaasti. Sam uskoo myös, että jokainen myyntitapahtuma on erilainen, koska jokainen prospekti on ainutlaatuinen ja heidän tarpeensa ovat erilaiset. Myyntiprosessi olisi vain tiellä ja rajoittaisi hänen kykyään olla joustava ja tehdä kauppoja.

Sam on nyt hieman kärsimätön, ei välitä yksityiskohdista ja on jokseenkin impulsiivinen. Hän keskittyy mieluummin suurempaan kuvaan ja lopulliseen päämääräänsä kaupan päättämiseksi. Hän uskoo, että parhaat myynnin ammattilaiset osaavat päättää kaupan ilman yksityiskohtaista suunnitelmaa. Tämän johdosta hän etsii usein nopeimman tien lähdöstä maaliin ja on kiinnostuneempi lopputuloksesta kuin prosessista, jolla sinne pääsee.

Kehityssuunnitelma - Prosessin noudattaminen

- Pidä myyntityötä arvostettuna ammattina, jossa huippusuorittajat jatkuvasti kehittävät ja harjoittelevat taitojaan. Tiedosta, että ammattilaiset eivät improvisoi, vaan noudattavat kurinalaisesti prosessia saavuttaakseen menestystä.
- Ota käyttöön myyntiprosessi, johon uskot. Huomioi yksityiskohdat, älä käytä oikoteitä.
- Ymmärrä ja hyväksy, että parantaaksesi tuloksiasi ja ollaksesi muita myyjiä parempi, sinun on opittava noudattamaan myyntiprosessia.
- Sitoudu herkeämättä ja väsymättä parantamaan kykyäsi noudattaa myyntiprosessia, opiskelemalla ja harjoittelemalla sitä.
- Tiedosta, että vaatii aikaa ja ponnisteluja oppiaksesi noudattamaan prosessia. Ole kärsivällinen, jatka harjoittelemista ja usko siihen, että prosessin noudattaminen tulee parantamaan tuloksiasi.
- Älä muutu liian luovaksi ja vaistonvaraiseksi kun kokeilet erilaisia tapoja päättää kauppa mahdollisimman nopeasti.

MUISTIINPANOJA

TAVOITEHAKUISUUS

Määritelmä: Suuntaudutaan kehittämään ja osoittamaan kykyä saavuttaa korkeampia suoritus- ja menestystasoja.

Viihtyy tilanteessa, jossa ei tarvitse jatkuvasti pyrkiä parempiin tuloksiin. Tyytyy helposti nykytilaan, kun kyse on henkilökohtaisista saavutuksista ja tulotasosta.

TAVOITEHAKUISUUS

48%

Pyrkii innokkaasti tavoitteisiin ja parempiin suorituksiin. Asettaa vaativia tavoitteita ja päättää sitten tarvittavista toimenpiteistä tavoitteiden saavuttamiseksi. On harvoin tyytyväinen omaan suoritustasoonsa.

Sam nauttii asettaessaan tavoitteita ja kuvitellessaan mielessään, miten asiat ovat kun hän saavuttaa ammatilliset ja henkilökohtaiset tavoitteensa. Hän asettaa todennäköisesti itselleen tavoitteita usein, koska hän uskoo että tavoitteet näyttelevät tärkeää osaa suorituksen parantamisessa, ja että kaikilla tulisi olla niitä.

Sam kokee kuitenkin nyt, että hänen intonsa saavuttaa tavoitteet ei ole sillä tasolla, jolla hän halusi sen olevan. Päivittäiset tarpeet ja pakolliset rutiinit voivat tulla tavoitteiden saavuttamiseksi tarvittavien toimintojen tielle. Sam huomaa usein, että hänellä ei ole yksinkertaisesti tarpeeksi aikaa työskennellä tavoitteidensa saavuttamiseksi. Tämän johdosta hän saattaa siirtää tavoitteita tai luopua toivosta niiden suhteen kokonaan, ainakin toistaiseksi.

Sam voi puhua tavoitteistaan epävirallisesti ja yleisellä tasolla muiden kanssa. Hän ei halua kertoa tarkkoja tavoitteita välttääkseen noloa tilannetta siinä tapauksessa, että hän ei onnistu. Sam toteaa usein myös, että voi sattua jotain odottamatonta, jota hän ei hallitse ja joka estää häntä saavuttamasta tavoitteitaan. Hän päättelee tämän olevan normaali osa prosessia ja hakee keinoja säätää tavoitteensa uudestaan.

Kehityssuunnitelma - Tavoitehakuisuus

- Älä suhtaudu tavoitteisiisi kuin uudenvuoden lupauksiin, jotka unohtuvat parissa viikossa. Ota ne vakavasti.
- Kirjaa ylös tavoitteesi. Ota itsellesi aikaa oppiaksesi tehokkaita tavoiteasettelutekniikoita.
- Luo selkeä suunnitelma tavoitteesi saavuttamiseksi, pilkkomalla ne päivittäisiksi toiminnoiksi.
- Kerro säännöllisesti tavoitteistasi muille. Näin lisää sitoutuneisuuttasi tavoitteisiisi ja voit saada palautetta ja tukea muilta.
- Arvioi päivittäin kirjallisesti ponnistelujasi kohti tavoitteitasi. Oletko tehnyt parhaasi? Seuraa edistymistäsi voidaksesi tehdä tarpeellisia muutoksia ja arvioidaksesi sitoutumistasi ja/tai tavoitteiden tärkeyttä.
- Mieti konkreettisesti mitä tavoitteidesi saavuttaminen tarkoittaa ja tee selkeä suunnitelma niiden saavuttamiseksi.

MUISTIINPANOJA

LUOTTAMUKSEN SAAVUTTAMINEN

Määritelmä: Tarve olla pidetty ja saada muilta hyväksyntää tunteakseen itsensä eteväksi. Kun ihminen kaipaa hyväksyntää, hän usein arvostaa muiden käsityksiä, mielipiteitä ja tarpeita enemmän kuin omiaan.

Itsevarma, ei tarvitse muiden hyväksyntää emotionaalisten tarpeidensa täyttämiseksi. Ei välitä pitävätkö muut hänestä vai eivät. On kohteliaan määrätietoinen ja vaativa välittämättä siitä, onko hän pidetty vai ei.

LUOTTAMUKSEN SAAVUTTAMINEN

10%

Näkee muut ihmiset mahdollisuutena omien emotionaalisten tarpeidensa täyttämiseksi. Mietii mitä muut hänestä ajattelevat. Pitää tärkeänä miellyttää muita ihmisiä. Ei ole painostava, jos se vaikuttaa siihen, että hän tulee hyväksytyksi.

Sam on itsevarma henkilö, joka pystyy erottamaan oman arvonsa siitä, mitä muut hänestä ajattelevat. Hän ei keskity tai käytä aikaa sen miettimiseen, pitävätkö muut hänestä vai eivät. Hän on "terveellä tavalla itsekkeskeinen" ja pitää huolta siitä, että pystyy saavuttamaan omat tavoitteensa ilman, että vahingoittaa muita.

Sam osaa olla kohtelias, mutta myös vakuuttava ja vaativa. Hän keskittyy saavuttamaan toivotun tuloksen, joka on kaupan lyöminen lukkoon, eikä turhaan huolehdi siitä, pidetäänkö hänestä hänen tekemistensä vuoksi. Hänellä on terve itsetunto, johon ei vaikuta se, pitääkö prospekti hänestä vai ei. Tämän vuoksi prospekti voi pitää häntä ylimielisenä ja piittaamattomana.

Sam ei hae muiden hyväksyntää saadakseen emotionaaliset tarpeensa tyydytetyiksi. Hän pitää myyntiä liiketoimintana, jossa hän on vuorovaikutuksessa prospektin kanssa tasavertaisena toimijana. Sam ei tee asiaankuulumattomia tekoja, kuten myönnä hinnanalennusta tai erityisiä maksu- tai toimitusehtoja varmistaakseen vain, että prospekti suhtautuu häneen myönteisemmin.

Kehityssuunnitelma - Luottamuksen saavuttaminen

- Poistu mukavuusalueeltasi ja vastusta kiusausta olla pidetty. Varo kuitenkin muuttumasta niin etäiseksi ja varautuneeksi, että se vaikuttaa haitallisesti yksityiselämäsi ja ihmissuhteisiisi.
- Muista pyrkiä ansaitsemaan prospektin kunnioitus, eikä hänen hyväksyntäänsä.
- Pidä varasi, ettet vaikuta liian itsevarmalta, välinpitämättömältä tai ylimieliseltä.
- Tiedosta, että joskus hetkelliset myönnytykset voivat johtaa merkittäviin pitkän tähtäimen tuloksiin.
- Älä ole liian joustamaton lähestymistavassasi, jotta et vaikuttaisi liian etäiseltä tai itsekkeskeiseltä.
- Älä sivuuta tai jätä tunnistamatta prospektien tunteita.

MUISTIINPANOJA

MYYNTIPROSESSIN KONTROLLOIMINEN

Määritelmä: Huolehtii aktiivisesti myyntiprosessin jokaisesta vaiheesta määrittämällä ja sopimalla selvästi kaikki vaiheet ja mahdolliset seuraukset prospektin kanssa. Tarkoitus on auttaa prospektiä kohti päätöksentekoa.

Antaa prospektin johtaa tapaamista. Luovuttaa prosessin vastuun muille, luopuu omasta suunnitelmastaan tai etenee ilman suunnitelmaa. Hänen on vaikeaa pitää myyntiprosessi oikealla polulla.

MYYNTIPROSESSIN KONTROLLOIMINEN

86%

Asettaa tapaamiselle reunaehdot, kuvaa prospektille etenemisen ja mahdollisen lopputuloksen. Kykenee hienovaraisesti kontrolloimaan keskustelua ja pitämään sen oikealla polulla.

Sam haluaa ja osaa ohjata myyntitapahtumaa ja -prosessia. Hän varaa aikaa etukäteen kuvataksaan prospektille selkeästi myyntiprosessin ja mahdolliset tulokset. Hän laatii jokaiselle myyntipalaverille toimintasuunnitelman aikarajoihin ja varmistaa, että prospekti hyväksyy sen, jolloin vältytään väärinkäsityksiltä myöhempien vaiheiden suhteen. Hänen tavoitteenaan on aina edistää myyntiprosessia kohti päätöksentekoa.

Sam keskittyy pitämään jokaisen palaverin hyvällä mallilla, jotta prosessi edistyy aikataulun mukaisesti ja vältetään tarpeettomia häiriöitä tai keskusteluja. Hän ottaa palaverissa ohjat käsiinsä ja etenee myyntiprosessissa tasaisesti samalla varmistaen, että ostaja ei koe painostusta ja pystyy avoimesti keskustelemaan senhetkisistä haasteista.

Sam ohjaa prospektiä myyntiprosessissa ja pyrkii löytämään kummallekin osapuolelle edullisen ratkaisun jokaisen palaverin lopussa. Tämä ei tarkoita sitä, että päätös olisi aina suotuista. Jokainen palaveri etenee kuitenkin joko myönteiseen tai kielteiseen päätökseen. Hän onnistuu ajoittain ohjaamaan tehokkaasti useita myyntiprosessiin mukaan tulevia osapuolia.

Kehityssuunnitelma - Myyntiprosessin kontrolloiminen

- Varmista, ettet vaikuta dominoivalta tai ylimieliseltä. Opettele pehmentämään lähestymistapaasi, mutta pidä kuitenkin kontrolli itselläsi.
- Varo käyttämästä samanlaista toimintatapaa kaikkien prospektien kanssa. Sopeuta toimintatapaasi prospektin yksilöllisen tyylin mukaan.
- Älä etäännytä prospektiä olemalla liian kontrolloiva.
- Älä sivuuta prospektin esille tuomia aiheita liian hätäisesti, vaikka ne tuntuisivatkin sinusta epäoleellisilta. Opettele keinoja palauttaa keskustelu hienotunteisesti oikeille raiteille.
- Varo painostamasta prospektiä, kun yrität viedä prosessia eteenpäin.
- Varmista, että harjoittelet jatkuvasti kykyäsi antaa itsestäsi aito ja vilpittömän vaikutelma.

MUISTIINPANOJA

VASTAVÄITTEIDEN KÄSITTELY

Määritelmä: Käsitellään käytännössä prospektin esittämiä toteamuksia tai kysymyksiä, jotka ilmaisevat haluttomuutta ostaa tällä hetkellä.

Haluton haastamaan prospektin vastaväitteitä. Ponneeton. Kokee vaikeaksi selvittää ovatko viivyttyt ja vastaväitteet todellisia vai tekosyitä. Taipuu helposti prospektin vastaväitteiden edessä.

VASTAVÄITTEIDEN KÄSITTELY

95%

Näkee viivyttyt ja vastaväitteet mahdollisuuksina olla kohteliaan määrätietoinen ja kysyä prospektilta tarkentavia kysymyksiä saadakseen prospektin käsittelemään omia vastaväitteitään.

Sam ymmärtää, että pysähtely ja vastaväitteet ovat osa myyntiprosessia. Pysähtely ja vastaväitteet eivät ole hänelle uhka. Hän näkee ne sen sijaan mahdollisuutena olla kohteliaan vakuuttava ja kysyä prospektilta tämän ajatusten tiedostamiseen tähtäviä kysymyksiä, jotta tämä voi tarkastella tehokkaasti omia vastaväitteitään.

Kun prospekti väittää vastaan tai pysähtyy, Sam ei peräänny ja hyväksy vastaväitettä sellaisenaan. Hän pysyy rauhallisena eikä yritä heti torjua vastaväitettä vakuuttavasti. Hän on sen sijaan halukas ja kykenevä kysymään järjeviä kysymyksiä päätelläkseen, onko tämä vastaväite oikeasti todellinen ongelma. Tämän seurauksena hän pystyy löytämään varsinaiset ongelmat ja on selvästi paremmassa asemassa tarjoamaan niihin ratkaisuja.

Sam näkee vastaväitteet lopulta merkinä sitoutumisesta ja todennäköisestä osallisuudesta myyntiprosessiin. Jos prospekti ei itse asiassa vastustele tai pysähdy, Sam huolestuu, sillä se merkitsee, että prospekti ei ole sitoutunut. Hän ymmärtää myös, että vastaväitteet ovat usein pelkästään merkkejä ongelmien ymmärtämisestä väärin, tai epäjohtonmukaisuudesta. Saadakseen myyntiprosessin etenemään, hän käsittelee niitä sen mukaisesti.

Kehityssuunnitelma - Vastaväitteiden käsittely

- Opettele erottamaan oikeat vastaväitteet kiinnostuksen osoituksesta. Tilanteen väärintulkitseminen saattaa aiheuttaa ongelmia myyntitapahtuman edetessä.
- Varo esittämästä liian suoria kysymyksiä, kun vastaat prospektin vastaväitteisiin.
- Arvioi huolellisesti onko soveliaasta esittää kysymys, kun prospekti esittää vastaväitteitä. Joskus vastauksen antaminen on paljon parempi vaihtoehto.
- Varo vaikuttamasta liian itsevarmalta ja sliipatulta kun käsittelet vastaväitteitä. Tämä saattaa tehdä prospektin varautuneemmaksi, jolloin hän ei ehkä kerro todellisista haasteistaan.
- Muista, että kun selvität prospektin vastaväitteen takana olevat todelliset ongelmat, sinun on melkein aina esitettävä useampi kysymys.
- Muista aina käsitellä prospektin oikeat syyt ja ongelmat, kun kohtaat vastaväitteen. Joskus prospektikaan ei ole täysin selvillä niistä.

MUISTIINPANOJA

TEHOKAS KYSELEMINEN

Määritelmä: Jäsennely ja toimiva tapa esittää tarkkaan harkittuja kysymyksiä prospektin todellisten ongelmien ja haasteiden selvittämiseksi. Kysymyksillä ei auteta ainoastaan prospektia jakamaan tärkeää ja tarpeellista tietoa sen selvittämiseksi, voiko ehdotus ratkaista hänen ongelmansa, vaan ne auttavat tätä myös huomaamaan seikkoja, joita ei ole itse aikaisemmin tunnistanut.

Uskoo, että kysymykset ovat tunkeilevia ja ettei liian monia kysymyksiä pitäisi esittää. Ei etene järjestelmällisesti esittäessään kysymyksiä. Lankeaa helposti esittelijän rooliin.

TEHOKAS KYSELEMINEN

10%

Esittää jäsenneltyjä kysymyksiä määrittääkseen prospektin tilanteen ja päättääkseen kuinka hyvin myyjän tuotteet/palvelut sopivat prospektin tarpeisiin.

Nykytilanteessa Sam arvelee, että monien kysymysten esittäminen on tunkeilevaa ja vastenmielistä. Näin ollen hän välttää tietoisesti esittämästä mielestään liian monta kysymystä, sillä hän ei halua, että prospekti tuntee olonsa epä mukavaksi ja lopettaa mahdollisesti myyntitapahtuman. Hän kokee epämiellyttäväksi kysyä ajatuksia herättäviä kysymyksiä ihmisiltä, joilla on korkea titteli. He tekevät hänet hieman hermostuneeksi.

Sam on taipuvainen hyväksymään prospektin ensimmäiset vastaukset täydellisiksi. Voi olla, ettei hän jatka lisäkysymysten esittämistä päästäkseen syvemmälle ja löytääkseen tärkeämpiä ja vakavampia seikkoja. Hän saattaa sortua esittämään ratkaisuja liian varhain, vaikka ei vielä ymmärrä täysin, kuinka sopiva hänen ratkaisunsa olisi. Prospekti yrittää lopulta yhdistää tarpeensa ja ratkaisun. Jos prospekti epäonnistuu siinä hän voi yksinkertaisesti vain luovuttaa. Näin prospekti löytää keinon lopettaa myyntitapahtuman.

Sam ei lopulta tavallisesti käytä jäsenneltyä kysymyssarjaa. Hän pyrkii sen sijaan kysymyksillään usein paremminkin edistämään keskustelua kuin määrittämään prospektin tilanteen. Hän myöskään käytä hyviä kysymyksiä keinona kouluttaa prospektia, jotta tämä löytäisi itse omat tarpeensa ja huomaisi, että myyjällä on mahdollisesti niihin hyvä ratkaisu.

Kehityssuunnitelma - Tehokas kyseleminen

- Tiedosta, että hyvien kysymysten esittäminen on erittäin tärkeä osa myyntiprosessia. Prospektit arvostavat kysymyksiäsi, kunhan ne ovat oleellisia, ajatuksia herättäviä ja prosessia eteenpäin vieviä.
- Opettele kyselytekniikoita, joilla selvität prospektin todelliset ongelmat ja haasteet. Älä kysy vain kysymisen takia.
- Jotkut prospektit ovat haluttomampia vastaamaan kysymyksiin kuin toiset. Opi tunnistamaan prospektin tyyli, jotta voit parhaiten riisua hänet aseista ja luoda rauhallisen ja rohkaisevan ilmapiirin vilpittöntä tiedon vaihtoa varten.
- Muista, että prospektin ensimmäinen vastaus on harvoin täydellinen, eikä se yleensä koskaan anna sinulle tarvittavaa tietoa prospektin tilanteen ymmärtämiseksi. Muista esittää tarkentavia seurantakysymyksiä.
- Opi esittämään jäsenneltyjä kysymyksiä auttaaksesi prospektia tunnistamaan vakavampia ja henkilökohtaisia syitä tämänhetkisiin ongelmiin ja haasteisiin.
- Käytä kysymyksiä tehokkaasti lisäämään prospektin tietämystä hänen omien oivallustensa avulla.

MUISTIINPANOJA

AKTIIVINEN KUUNTELU

Määritelmä: Kuunnellaan aktiivisesti ja yritetään selkeästi ymmärtää prospektin viestinnän merkitys.

Herpaantuu helposti kuunnellessaan muita. Muodostaa mielessään omia näkemyksiään muiden puhuessa. Lakkaa helposti kuuntelemasta muita, jos ei ole kiinnostunut.



Pyrkii aktiivisesti ymmärtämään mitä kanssaihminen viestittää. Menee "kuulemisen" taakse ja keskittyy puhujan kaikkiin viesteihin (sanat, äänenpaino, kehon kieli).

Hän ei ole nykytilanteessa kovin keskittynyt kuuntelemaan prospektia. Erilaiset häiriötekijät kääntävät hänen huomionsa helposti muualle. Näin ollen hän ei kiinnitä huomiota siihen, mitä prospekti yrittää sanoa. Hän myös lakkaa usein kuuntelemasta, mitä toinen sanoo, kun hänen mielenkiintonsa herpaantuu, hän väsyä tai alkaa vain ajatella jotain muuta.

Sam kuulee prospektin sanovan jotain, mikä saa hänet muotoilemaan ratkaisuja tai vastauksia. Tällöin hän lakkaa kuuntelemasta aktiivisesti eikä luultavasti huomaa arvokasta lisätietoa. Hän saattaa myös keskeyttää prospektin ja alkaa puhua liikaa, jolloin hän lopulta kaappaa myyntipalaverin. Joskus hän myös esittää kysymyksiä, jotka edellyttävät prospektia toistamaan sen, mitä on jo sanottu.

Tilanteissa, joissa prospekti huomaa, ettei Sam kuuntele aktiivisesti, hän saattaa turhautua tai jopa harmistua. Vaarana on, että hän tuntee, etteivät hänen asiansa ja haasteensa ole kovinkaan tärkeitä tai ettei Sam ole kiinnostunut niistä ihmisenä. Tämä katkaisee välit eikä auta luomaan avointa keskusteluympäristöä ja luottamuksen tunnetta, jossa prospektin olisi helppo kertoa tärkeistä asioista ja haasteista. Tämän seurauksena hän alkaa sulkeutua, irrottautua ja hakea keinoa lopettaa palaveri.

Kehityssuunnitelma - Aktiivinen kuuntelu

- Opi keskittymään siihen, mitä muut viestivät, äläkä anna omien mielipiteidesi, kokemuksesi tai tietosi vaikuttaa kuulemaasi.
- Vastusta halua kehittää mielessäsi omaa vastaustasi prospektin puhuessa. Jatka sen sijaan huolellista ja tarkkaavaista kuuntelemista.
- Pyri oikeasti ymmärtämään mitä prospekti viestii. Esitä tarvittaessa hyviä, tarkentavia kysymyksiä. Huomioi huolellisesti myös sanatonta viestintää.
- Osoita, että olet ymmärtänyt tekemällä yhteenvetoja ja toistamalla asioita omin sanoin.
- Opettele olemaan keskeyttämättä prospektin ajatuksia. Ole hiljaa. Tee paljon muistiinpanoja.
- Osoita kiinnostustasi ja tarkkaavaisuuttasi katsekontaktin ja ruumiinkielen avulla.

MUISTIINPANOJA

KRIITTINEN AJATTELU

Määritelmä: Henkinen prosessi, jossa aktiivisesti ja taitavasti muodostetaan käsitys, sovelletaan, analysoidaan, yhdistellään ja arvioidaan tietoa, jotta voidaan löytää yhteys prospektin haasteiden ja myynnin ammattilaisen tarjoaman ratkaisun välille.

Epäonnistuu usein soveltamaan olemassa olevaa tietoa uusien ongelmien ratkaisuisissa. Jos ratkaisu ei ole ilmeinen, niin käyttää yleensä vähän aikaa ongelmien ratkaisuun. Kärsimättömyys estää loogisen ajattelun ja päättelyn sekä nykyisen käsityksen uudelleen arvioimisen ongelman ratkaisemiseksi.

KRIITTINEN AJATTELU

29%

Soveltaa olemassa olevaa tietoa uusien ongelmien ratkaisuisissa. Välttää ehdotuksen tai toiminnon tuomitsemista ennen sen tarkempaa tutkimista. Tarkastelee asiaa eri näkökulmista.

Sam saattaa nykytilanteessa olla ongelmien turhauttava ja häkellyttävä. Hän näkee ne ärsyttävänä esteinä myyntiprosessin edistämässä ja kaupan lyömisessä lukkoon. Jos ratkaisu ei ole helposti käytettävissä, hänen on usein vaikea käyttää tai hän on haluton käyttämään logiikkaa, deduktiivista päättelyä tai senhetkisten käsitysten uudelleen arviointia ongelman ratkaisemiseksi. Näin ollen hän joskus luovuttaa ja päättää siirtyä seuraavaan prospektiin.

Ongelma hämmentää tavallisesti häntä ja hän tuntee olevansa kyvytön ratkaisemaan sen. Kun myöskään aikaisempien ongelmien ratkaisut eivät näytä toimivan, hän voi ärsyntyä vielä enemmän ja herkistyä, jolloin hänen on vielä vaikeampi kehittää ratkaisuja asiallisesti, rauhallisesti ja rationaalisesti. Hänellä voi olla lisäksi vaikeuksia yhdistää esillä olevaa ongelmaa ja aikaisempaa tietoaan ja kokemustaan.

Lopulta nykytilanteessa Sam saattaa lopettaa ongelman ja sen mahdollisten ratkaisujen pohtimisen ja pyytää muilta apua. Kun joku on tarjonnut ratkaisua, hän usein ymmärtää, ettei ole huomannut jotain melko selvää. Hän oivaltaa tavallisesti myös, että olisi pystynyt ratkaisemaan ongelman itse, jos ei olisi reagoinut tunteella ja turhautumisella. Tämä saattaa loukata hänen itseluottamustaan kyetä kehittämään toimivia ratkaisuja, mikä vaikeuttaa tekemistä niin tulevaisuudessa.

Kehityssuunnitelma - Kriittinen ajattelu

- Ennakoi ja hyväksy, että myyntitilanteissa ilmaantuu ongelmia. Valmistautumalla etukäteen sinulla on paremmat edellytykset selviytyä niistä.
- Pysy rauhallisena ja pidä tunteet erillään tilanteesta voidaksesi ajatella selkeästi.
- Harjoittele jatkuvasti kriittisen ajattelun taitojasi lukemalla, ratkaisemalla ongelmia, pelaamalla pelejä jne. Muista, että terveellinen ruokavalio ja liikunta edistävät aivojesi toimintaa.
- Kysy muilta, kuinka he ratkaisevat ongelmia prospektien kanssa. Opi heiltä ja haasta olettamuksiasi, ennakkoluulojasi ja uskomuksiasi.
- Analysoi myyntitapahtumia jälkeenpäin ja arvioi kuinka olisit voinut ratkaista ongelman. Pane merkille yhteyksiä ja asioita, joita et huomannut ja arvioi miksi näin kävi.
- Mieti aina myyntitapahtuman aikana oletko sivuuttanut jonkin prospektin mielessä olevan ongelman.

MUISTIINPANOJA

OMA-ALOITTEISUUS

Määritelmä: Pyrkimys saavuttaa jotain tai onnistua. Lisäksi se tarkoittaa motivaatiota, määrätietoisuutta ja sisäistä tarvetta toimia jatkuvasti korkeammalla tasolla.

Odottaa muiden tarttuvan toimeen. Haluaa, että hänelle kerrotaan mitä pitää tehdä. Saattaa toimia suunnitelmallisesti, mutta ei pyri parempiin tuloksiin. Vaatii ohjausta ja valvontaa tarttuakseen toimeen.

OMA-ALOITTEISUUS

57%

Pyrkii jatkuvasti parempiin tuloksiin. Ei odota, että hyvät asiat tapahtuvat itsestään. Uskoo, että jokainen on oman onnensa seppä.

Sam kokee nyt hyvän kierteen kohti toivottujen suoritusasteiden ja menestyksen saavuttamista, mikä vaihtuu ajanjaksoihin, joihin hän on tyytyväinen mukavuusalueellaan. Kun hän on saavuttanut tavoitteen tai virstanpylvään, hänen suorituksensa pyrkii tasaantumaan ja hänen nälkensä korkeamman menestystason saavuttamiseksi katoaa väliaikaisesti. Hänen yrityksensä ja suorituksensa joko tasoittuu tai heikkenee näiden ajanjaksojen aikana. Sam saattaa myös aika ajoin kokea ristiriitoja tavoitteidensa asettamisessa etusijalle. Hän voi esimerkiksi halua ansaita enemmän, mutta saada kuitenkin enemmän vapaa-aikaa. Tämä ristiriita voi häiritä ja olla haitallista hänen menestykselleen.

Sam kuitenkin motivoituu tavallisesti uudelleen ja alkaa kunnianhimoisesti työskennellä kohti korkeampia menestystasoa. Hänen motivaationsa säilyy, kun hän näkee ponnistelujensa tuloksia. Mutta joskus Sam huomaa, että hallitsemattomat ja odottamattomat tapahtumat hidastuttavat hänen etenemistään. Kun näin tapahtuu, hän saattaa lannistua ja palata takaisin mukavuusalueelleen, kunnes on taas valmis poistumaan sieltä.

Sam työskentelee tyypillisesti itsenäisesti kohti haluamaansa onnistumisen tasoa. Hän tarvitsee silloin tällöin ohjausta tai valvontaa ryhtyäkseen toimeen. Tämä johtuu tavallisesti siitä, että Sam ei koe uutta prosessia, järjestelmää tai hanketta relevantiksi tai tärkeäksi. Näissä tapauksissa hän mielellään odottaa muilta neuvoja, ohjausta ja suuntaa päästäkseen eteenpäin. Jos hän ei saa sitä, hän ei todennäköisesti ryhdy toimeen.

Kehityssuunnitelma - Oma-aloitteisuus

- Pyri johdonmukaisuuteen ponnisteluissasi. Älä anna väistämättä esille tulevien esteiden ja takaiskujen hidastaa tai pysäyttää sinua.
- Älä yritä saavuttaa tavoitteitasi yksin. Etsi jatkuvasti ihmisiä, jotka voivat auttaa sinua.
- Varmista, että työskentelet saavuttaaksesi omat tavoitteesi, etkä välitä muiden odotuksista.
- Muista, että teot vaikuttavat tunteisiin. Ole kurinalainen käyttäytymisessäsi ja kohtaa kielteiset ajatukset ja itseluottamuksen puute häviävät, eivätkä haittaa toimintaasi.
- Työstä uskumuksiasi ja asennettasi päivittäin, jotta uskallat poistua mukavuusalueeltasi paremman menestyksen saavuttamiseksi.
- Ota täysi vastuu omasta edistymisestä ja onnistumisestasi. Älä keksi verukkeita tai syytä muita tai olosuhteita. Jokainen kohtaa vastoinkäymisiä ja haasteita, mutta vain menestykselliset henkilöt selviytyvät niistä.

MUISTIINPANOJA

RATKAISUN ESITTÄMINEN

Määritelmä: Kerrotaan taitavasti ja mukaansatempaavasti, kuinka esitetty ratkaisu toimii prospektin ongelmien ratkaisemisessa.

Aika menee hukkaan. Esitykset ovat usein tehottomia, koska ei onnistu sitouttaman kuulijoita ja menettää näin kuulijoiden mielenkiinnon. Eksyy asiasta. Keskeytykset haittaavat esitystä. Esitys pyöri paikallaan eikä se innosta toimintaan.

RATKAISUN ESITTÄMINEN

67%

Sitouttaa kuulijat tehokkaasti ja saa pidettyä yllä heidän mielenkiintonsa hyvillä kommunikointitaidoilla, innostavilla kysymyksillä ja näyttävällä esitystekniikalla.

Sam on rento ja nauttii todennäköisesti esittelystä, erityisesti silloin kun yleisö on vastaanottavaista. Hän pitää usein prospektin mielenkiinnon yllä tehokkaasti. Sam yrittää vilpittömästi keskittyä, olla läsnä ja muuttaa kommunikointia ja esitystyyliä prospektin mukaan. Hän osaa pysyä rauhallisena ja vapautuneena ja hänen esitystaitonsa tulevat harvoin myynnin esteeksi.

Vaikka Sam työstää usein esitystaitojaan paremmiksi, hänellä ei ole tapana valmistautua jokaista esittelyä varten. Hän käyttää sen sijaan omaa "uusinta ja parhainta" esittelyään ja luottaa sen onnistumiseen. Vaikka esittelyt paranevatkin ajan myötä, häneltä jää usein huomaamatta joitakin prospektin kriittisiä ongelmia, jolloin ostajalle jää ratkaisemattomia huolia, joista saattaa tulla myöhemmin myyntiprosessissa ylitsepääsemättömiä esteitä.

Joskus Sam jää liikaa kiinni esittelyn suorittamiseen, eikä varmista, että se edistää myyntiprosessia päätöksentekoa kohti. Kun näin tapahtuu, hän saattaa unohtaa kysyä ajatuksia herättäviä kysymyksiä ja yhdistää esittely prospektin aikaisemmin ilmaisemiin ongelmiin. Lopulta Sam ei ehkä saakaan aikaan päätöstä seuraavasta vaiheesta, koska keskittyy joskus niin paljon esittelyyn, että unohtaa yksinkertaisesti kysyä sitä.

Kehityssuunnitelma - Ratkaisun esittäminen

- Varo tulemasta liian itsevarmaksi ja luulemasta, että pystyt tekemään mitä tahansa tarvittavia muutoksia lennossa.
- Valmistaudu ja harjoittele aina etukäteen ollaksesi kilpailijoihisi parempi.
- Varmista, ettei esittelysi ole yksisuuntainen, jossa sinä puhut ja prospektit kuuntelevat.
- Muista kysyä tarkentavia kysymyksiä koko esittelyn ajan, sitouttaaksesi prospektin.
- Älä paistattele onnistuneessa esittelyssäsi niin, että unohdat viedä myyntiprosessia eteenpäin.
- Sovi aina selkeästi seuraavasta vaiheesta.

MUISTIINPANOJA

AJANKÄYTTÖ

Määritelmä: Kyky käyttää aikaa tehokkaasti tai tuotteliaasti, erityisesti työssä. Tässä prosessissa organisoidaan ja suunnitellaan, miten aika jaetaan tuottoisasti eri myyntitoimenpiteiden kesken.

Ei noudata aikataulua eikä työskentele tehokkaasti. Häiriintyy helposti keskeytyksistä tai muista asioista ja kiinnittää huomionsa niihin sen sijaan, että keskittyisi käsillä olevaan tehtävään.

AJANKÄYTTÖ

38%

Keskittyy aikatauluihin ja tekemiseen saavuttaakseen parhaan lopputuloksen. Ei hukkaa aikaa välttelyyn ja kiertelyyn, ei lykkää tärkeitä tehtäviä.

Sam on nyt hieman huolimaton ajankäyttönsä suhteen. Hän pitää jäsenneityjä aikatauluja liian jäykkänä ja jopa epämiellyttävänä. Hän keskittää tarmonsä mieluummin toimintoihin ja tekemisiin, jotka tuntuvat sillä hetkellä kannattavimmilta tai palkitsevimilta. Hän uskoo olevansa tuotteliaain, jos noudattaa laaditun aikataulun sijaan intuitiota ja vaistoa. Tämän johdosta hän ei laadi kalenteriaan käytännöllisesti tai toteuta aikataulun mukaisia toimintoja tehokkaasti.

Sam tekee usein monia töitä yhtä aikaa ja pitää siitä, mutta ei pysty keskittymään tehokkaasti yhteenkään niistä. Epämiellyttävät tai tylsät tehtävät siirretään ja jotkut asiat eivät tule koskaan valmiiksi. Keskeytykset tai kaikki, mikä näyttää olevan mielenkiintoisempaa kuin senhetkinen toiminta, häiritsevät häntä helposti. Sam voi huomata usein yhtäkkiä tuhlanneensa huomattavasti aikaa surffaamalla internetissä, katsomalla televisiota, älypuhelimessaan/tabletissaan tai keskustellessaan ystävien kanssa.

Lopulta hänen on joskus vaikeaa päätellä tarkasti, kuinka paljon aikaa eri tehtävät vievät. Sam on usein myös liian optimistinen sen suhteen, miten kauan jokin toiminto kestää, ja joutuu lopulta hätiköimään saadakseen sen valmiiksi tai ei saa sitä valmiiksi lainkaan. Hän päätyy usein panemaan syrjään muita tehtäviä tai päättää jättää ne kokonaan tekemättä.

Kehityssuunnitelma - Ajankäyttö

- Arvosta aikaa, sillä se on hyvin niukka resurssi.
- Aikatauluta toimintoja kurinalaisesti ja suorita ne oikea-aikaisesti.
- Lopeta asioiden lykkääminen. Hyväksy, että kaikilla on tehtäviä, jotka eivät ole mieluisia. Hoida ne ja jatka mukavampiin tehtäviin.
- Kehitä keino välttää häiriötekijöitä. Opi sanomaan "ei" itsellesi ja muille. Saata loppuun minkä olet aloittanut. Seuraa ajankäyttöäsi internetin, puhelimen ja sosiaalisen median parissa.
- Älä tee monta asiaa yhtä aikaa, koska silloin et pysty täysin keskittymään mihinkään tuottavalla tavalla.
- Keskity oikeisiin asioihin oikeaan aikaan. Älä tuhlaa aikaasi tuottamattomiin tehtäviin työaikana.

MUISTIINPANOJA

TAKAISKUISTA TOIPUMINEN

Määritelmä: Kyky toipua takaiskuista ja tappioista samalla, kun kasvattaa kestävyyttä ja kykyä käsitellä vastoinkäymisiä paremmin.

Näkee takaiskut pelkästään negatiivisina, ei näe niissä mahdollisuutta oppia tekemään asioita paremmin. Haluton ottamaan riskejä välttääkseen epäonnistumiset.

TAKAISKUISTA TOIPUMINEN

99%

Kokee takaiskut ohimenevinä ja mahdollisuuksina oppia tekemään asioita paremmin. On valmis ottamaan riskejä voittaakseen, eikä ole jumiutunut turvallisuuteen kaikissa asioissa.

Sam näkee epäonnistumisen normaalina osana elämää ja askeleena kohti korkeampia menestymistasoja. Hän ei pengo epäonnistumisiaan, vaan yrittää oppia niistä ja siirtyy sitten eteenpäin. Vaikka Sam ei halua epäonnistua, hän ymmärtää, että epäonnistumiset ovat väistämättömiä, kun työskentelee määrätietoisesti kunnianhimoisia tavoitteita ja suurempia saavutustasoja kohti. Hän tietää ja hyväksyy sen, että epäonnistuminen on vain osa prosessia.

Sam on riskinottaja ja uskoo vakaasti, että voittaakseen ja onnistuakseen täytyy ottaa riskejä. Hän ei näin ollen hae turvallisuutta useimmissa asioissa. Hän hakee sen sijaan mahdollisuuksia ottaa riskejä, jotta saisi palkinnon ponnisteltuaan lujasti ja oltuaan valmis olemaan vaarassa epäonnistua tai hävitä. Sam näkee häviämisen osana voittoa pitkällä aikavälillä.

{respondent} on lopuksi lannistumaton ja nousee muserruttuaan pian taas ylös. Hän aloittaa nopeasti uudelleen siitä, mihin jäi ja alkaa taas kerran työskennellä tavoitteitaan ja parempaa suoritusta kohti. Epäonnistuttuaan hänestä tulee myös vahvempi ja vielä rennompi riskien hallinnassa ja vastoinkäymisissä. Hänen epäonnistumisen kokemuksensa auttavat häntä tulemaan menestyvämmäksi, sinnikkäämmäksi ja kestävämmäksi.

Kehityssuunnitelma - Takaiskuista toipuminen

- Varo tulemasta liian itsevarmaksi riskienottamisessa. Arvioi seurauksia ja erilaisia lopputuloksia ja harkitse huolellisesti ovatko ne riskin arvoisia.
- Varo olettamasta liian aikaisin, että jokin asia on täysin epäonnistunut. Arvioi tilannetta huolellisesti ja mieti oletko mahdollisesti tulkinnut sen väärin. Ehkä on vielä mahdollista jatkaa ja onnistua.
- Varaa aikaa oppiaksesi epäonnistumisista, voidaksesi välttää niitä tulevaisuudessa ja tullaksesi vielä menestyksellisemmäksi. Vastusta kiusausta jatkaa määrätietoisia ponnistelujasi liian aikaisin.
- Muista säännöllisesti arvioida ponnistelujesi tuloksia. Varmista, että teet oikeat asiat oikealla tavalla menestyäksesi paremmin.
- Panosta jatkuvaan ammatilliseen kehittymiseesi, vähentääksesi epäonnistumisten ja pettymysten määrää.
- Varo suhtautumasta epäonnistumisiin niin rennosti, ettet välitä seurauksista, etkä ota opiksesi erehdyksistäsi.

MUISTIINPANOJA

MÄÄRÄTIETOINEN KILPAILULLISUUS

Määritelmä: Kova halu olla parempi ja menestyneempi kuin muut eikä hävitä koskaan. Yrittää parantaa suoritustasoaan tasaisen sinnikkäästi voittaakseen hinnalla millä hyvänsä.

Pitää tärkeänä voittamista muiden avulla tai muiden kanssa. Ei pyri saavuttamaan kilpailuetua. Ei motivoitu siitä, että on paras tai voittaa hinnalla millä hyvänsä.

MÄÄRÄTIETOINEN KILPAILULLISUUS

99%

Panostaa hellittämättä voittoon, pyrkii saavuttamaan kilpailuetua. Haluaa aina parantaa. Etsii kilpailutilanteita ja tilanteita sen hyödyntämiseksi.

Sam ei voi muuta kuin kilpailla jatkuvasti, jopa melko vähäpätöisissä ja merkityksettömissäkin asioissa. Hän haluaa olla ensimmäinen ja paras, ja hän vihaa häviämistä. Häviäminen on hänelle itse asiassa niin epämiellyttävää, että hän tekee melkein mitä tahansa välttääkseen sen. Hän uskoo, että melkein aina voi kehittyä ja tulla paremmaksi ja kilpailukykyisemmäksi. Tämän johdosta hän hakee säännöllisesti tilaisuuksia saada kilpailuetua.

Sam katselee kilpailijoitaan ja arvioi, miten voisi kilpailla heitä vastaan paremmin ja tuloksellisemmin. Hän hakee heikkouksia, mahdollisia sokeita pisteitä ja alueita joita voisi hyödyntää. Hän näkee tämän loputtomana tavoitteluna ja uskoo, että hänen kilpailijansa tekevät samoin. Näin ollen hän ei ole koskaan tyytyväinen senhetkiseen suoritustasoonsa tai menestykseensä ja jatkaa sinnikkäästi ponnistelua voittoa kohti.

Sam uskoo, että hänen kilpailutasonsa on hänen omalla vastuullaan, eikä tavallisesti selittele hävitessään. Hän ponnistelee jälkeenpäin jatkuvasti ulos mukavuusalueeltaan tullakseen kilpailukykyisemmäksi. Sam tekee vaikeita päätöksiä, ottaa riskejä ja toteuttaa hellittämättä kilpailemiseen ja voittamiseen tarvittavia toimintoja.

Kehityssuunnitelma - Määrätietoinen kilpailullisuus

- Muista, että aina ei ole kyse kilpailusta ja joskus "voittaminen" voi haitata ihmissuhteitasi.
- Muista ylläpitää terveellistä ja kestävästä elämäntapaa. Älä anna voittamisen halusi järkyttää elämäsi tasapainoa.
- Pyri koko ajan kehittymään paremmaksi ja kun olet mielestäsi täydellinen, pyri vieläkin täydellisemmäksi.
- Varmista, ettet kilpailullisen luonteesi johdosta kadota pitkän tähtäimen näkökulmaasi. Joskus lyhyen aikavälin voitot voivat haitata menestystä pitkällä tähtäimellä.
- Arvosta ja kunnioita reilua kilpailua, sillä se ajaa sinua kehittymään paremmaksi. Älä kuitenkin muutu pakkomielleiseksi sen suhteen tai anna sen viedä huomioitasi tärkeämmistä asioista.
- Älä yritä voittaa prospektejasi ja asiakkaitasi.

MUISTIINPANOJA

RAHAN KÄSITE

Määritelmä: Objektivisia ja ei-tunneperäisiä näkemyksiä rahasta. Se nähdään runsaana resurssina, jota käytetään pelkästään suorituksen mittaamiseen ja tavaroiden ja elämäntavan hankkimiseen.

Kokee syyllisyyttä "liian" suuresta myyntipalkkiosta. Ei usko itse ansaitsevansa "paljon" rahaa, kokee voimakasta myötätuntoa kun prospekti valittaa "liian korkeasta hinnasta".

RAHAN KÄSITE

99%

Näkee rahan tienämisen terveenä pyrkimyksenä. Uskoo, että rahan ansaitseminen on vain korvausta myyntiponnisteluista. Arvostaa omaa aikaansa, eikä aristele laskuttaa siitä.

Sam etsii tyypillisesti keinoja rahan hankkimiseksi. Hän pitää rahan hankkimista hyvin järkevänä ja innostavana pyrkimyksenä, joka motivoi häntä suorittamaan yhä korkeammalla ja korkeammalla tasolla. Näin ollen hän etsii jatkuvasti keinoja parantaa ja kasvattaa kykyään ansaita enemmän rahaa. Hän uskoo, että aina on mahdollista ansaita rahaa, sillä se on yltäkyläinen voimavara.

Sam hahmottaa rahan selvällä ja objektiivisella tavalla. Se on yksinkertaisesti eräs tapa mitata ja arvioida suoritusta ja sillä hankitaan hänen haluamiaan asioita ja elämäntyyli. Tämän johdosta hän uskoo, että hänen pitäisi saada onnistuneista myyntiponnisteluista palkkioksi rahaa. Hän kokee huomattavaa mielihyvää saadessaan suuria provisioita ja bonuksia. Hän juhlii tavallisesti ajan kanssa merkittäviä taloudellisia virstanpylväitä. Hänellä on kuitenkin pian taas nälkä ansaita enemmän.

Sam ei pelkää tai ole kiusaantunut puhuessaan rahasta muiden kanssa. Kun hän keskustelee prospektin kanssa hinnasta, hänen on helppo kysyä prospektin budjetista ja pitää tiukasti kiinni ratkaisunsa hinnasta. Hän ei halua alentaa hintaa, sillä hän uskoo tarjouksensa arvoon ja hänen asiakassuhteeseen henkilökohtaisesti tuomaansa arvoon.

Kehityssuunnitelma - Rahan käsite

- Suhtaudu rahaan terveellä ja järkevällä tavalla. Älä kuitenkaan korosta rahan ansaitsemista liikaa.
- Varo mittaamasta kaikkea rahassa, mukaan lukien ajankäyttösi. Tämä voisi johtaa tasapainottomaan ja jopa eristäytyneeseen elämään.
- Älä suhtaudu liian huolettomasti rahaan, niin että odottamattomat tapahtumat aiheuttavat haasteellisia tilanteita. Tämä voisi merkittäväällä tavalla häiritä pyrkimyksiäsi menestymään.
- Muista, että monen prospektin mielestä raha on niukka resurssi. Vältä vaikuttamasta ylimieliseltä tai vähättelevältä, kun puolustat kantaasi.
- Älä vähättele prospekteja, joilla on erilaiset käsitykset rahasta. He ostavat omista henkilökohtaisista syistään.
- Pehmennä prospektin budjettia koskevia kysymyksiäsi, rohkaistaksesi häntä kertomaan.

MUISTIINPANOJA

TUNTEELLINEN RIIPPUMATTOMUUS

Määritelmä: Kyky olla ottamatta myyntiprosessiin mukaan omia tai prospektin tunteita. Se suojaa myynnin ammattilaista reagoimasta tunteella objektiivisen ja rationaalisen reaktion sijaan.

Antaa tunteiden häiritä itseään myyntiprosessin aikana. Häiriintyy helposti prospektin kliseistä ja vakuutteluista. Tekee oletuksia prospektin aikeista positiivisten tunteiden tai prospektin puheiden pohjalta.

TUNTEELLINEN RIIPPUMATTOMUUS

57%

Pitäytyy tunteellisesti syrjässä myyntiprosessin aikana (mutta pystyy silti hoitamaan prospektin). Ei anna prospektin vakuutteluiden tai positiivisten kommenttien estää myyntiprosessin etenemistä ja oikeiden kysymysten esittämistä.

Sam osaa tavallisesti hallita hermonsa hyvin myyntitapahtuman aikana. Hän yrittää tietoisesti pitää tunteensa kurissa, jotta ne eivät häiritä hänen läsnäoloaan ja keskittymistään prospektiin. Sam on tyypillisesti taitava arvioimaan tarkasti, mitä parhaillaan tapahtuu ja hän pyrkii tekemään parhaat päätökset myyntiprosessin edistämiseksi.

Tunteet saavat hänet kuitenkin valtaansa silloin tällöin, erityisesti jos Sam ei ole onnistunut viime aikoina päättämään kauppvoja yhtä hyvin kun tavallisesti. Paine kaupan saamisesta aikaan hiipii mieleen ja hänen on vaikeampaa pitää tunteensa erillään myyntitapahtumasta. Vaikka Sam tiedostaa tavallisesti, kun näin tapahtuu ja yrittää säilyttää mielenmalttinsa ja hallita myyntiprosessia, tunteet alkavat kuitenkin häiritä ja ne estävät onnistuneen tuloksen syntymisen.

Hänellä on tavallisesti tarpeeksi itsekuria prospektin yleisluonteisten väittämien testaamiseksi selvittääkseen tämän todelliset aiheet. Sam ei tavallisesti myöskään hyväksy positiivisia kommentteja tai vakuutteluja sellaisenaan, vaan kyselee selventäviä kysymyksiä saadakseen selville todellisen tilanteen. Joskus hän ei kuitenkaan ole varuillaan ja tekee liian optimistisen oletuksen seuraavista vaiheista. Tällöin hän tekee huonoja päätöksiä ja menettää myyntiprosessin hallinnan, ja mahdollisesti myös koko kaupan.

Kehityssuunnitelma - Tunteellinen riippumattomuus

- Tiedosta, ettet ehkä huomaa, kun tunteesi vaikuttavat toimintaasi. Hyväksy, että näin tapahtuu ja opi tunnistaman sen merkit.
- Kehitä taitojasi rooli-pelin avulla, valmistautuaksesi yllättäviin tilanteisiin, joissa voisit hätäännyä.
- Yritä tehdä asiakaskäyntejä yhdessä menestyneiden kollegojen kanssa. Arvioi jälkeenpäin kuinka tunteellisesti suhtauduit tapaamiseen.
- Keskity prospektiin, äläkä anna omien tuntemustesi häiritä sinua myyntitapaamisessa.
- Ole varuillasi innostuneiden prospektien kanssa, ettet anna tunteillesi valtaa. Se voisi m heikentää arvostelukykyäsi ja päätöksentekoasi. Muista tarkistaa prospektin sanoman oikeellisuus.
- Vähennä kaupan päättämisen tarvetta, tekemällä tehokasta prospektointia, jotta sinulla riittää jatkuvasti uusia prospekteja.

MUISTIINPANOJA

Excuse indeksi



Excuse Index

Kaikki eivät innostu tai nauti myyntityöstä. Ne, jotka eivät motivoitu tai saa tyydytystä myyntityöstä, voivat helposti ohjata huomionsa muihin tehtäviin sen sijaan, että keskittyisivät pelkästään nykyisiin prospekteihin ja kehittäisivät myyntimahdollisuuksia. Excuse Indeksii® on indikaattori siitä, kuinka todennäköisesti henkilö keksii tekosyitä. Mitä KORKEAMPI Excuse Indeksii® on, sitä ENEMMÄN tekosyitä henkilö todennäköisesti keksii. Mitä ALHAISEMPI Excuse Indeksii® on, sitä todennäköisemmin henkilö ohittaa myynnin ulkopuoliset tehtävät ja keskittyy niihin tehtäviin, jotka tuottavat myyntituloksia. Esimerkiksi henkilö, jonka Excuse Indeksii® on 40%, viettää noin 40% ajastaan jossain MUUSSA asiassa kuin myymisessä.

Henkilöllä, jolla on ALHAINEN Excuse Indeksii®, on todennäköisesti kovempi halu myydä. Hän ei pelkää ottaa yhteyttä ihmisiin, tavata heitä ja taivutella heitä ostopäätöksiin. Hän pitää myyntiä tärkeänä tehtävänä ja kokee usein tarpeelliseksi asettaa myyminen etusijalle muihin toimintoihin nähden.

Henkilöllä, jolla on KORKEA Excuse Indeksii®, on vähemmän motivaatiota myydä. Hän todennäköisesti keksii tekosyitä sille, miksi priorisoida muita toimintoja myymisen sijaan. Hänen on mentaalisesti valmistauduttava myymiseen ja se yleensä uuvuttaa hänet. Hän saattaa menettää myyntimahdollisuuksia viivyttelyllään.

44%

Sam Salesman

Tällä hetkellä tämä henkilö ei todennäköisesti anna kaikkea aktiiviselle ja tavoitteelliselle myynnille. Hän haluaa tehdä tehtäviä, jotka liittyvät myyntiin, mutta ei varsinaisesti tartu uusiin myyntimahdollisuuksiin.

Kysymyksiä

Tässä osiossa on 18 myyntikompetenssiin liittyviä kysymyksiä. Kysymykset on suunniteltu auttamaan sinua ja myyntivalmentajaasi laatimaan toimintasuunnitelmasi. Kysymykset eivät ole geneerisiä, vaan perustuvat henkilökohtaisiin tuloksiisi. Harkitse vastauksiasi huolellisesti ja kirjaa ne. Palaa niihin myös myöhemmin aika ajoin, tarkastele niitä ja tee tarpeelliset muutokset kehityssuunnitelmaasi.

PROSPEKTOINTI

- Mikä sinua turhauttaa prospektoinnissa eniten?
- Yleensä kylmistä soitoista ei pidetä. Miten voitat kiusauksen lykätä kylmien soittojen tekemistä?
- Mitä teet parantaaksesi prospektoinnin tuloksia? Miten se toimii?

PROSPEKTIN ARVIOINTI

- Kuinka voisit paremmin selvittää prospektin tarpeita ja tilannetta, ja miksi tekisit niin?
- Missä prosessin vaiheessa on mielestäsi paras hetki esitellä tuotettasi/palveluasi?
- Kuinka päätät koska prospekti kannattaa hylätä?

LUOTTAMUSSUHTEEN RAKENTAMINEN

- Mitkä kommunikointitavat ovat sinulle mieluisia ja kuinka sopeutat niitä erilaisten prospektiesi mukaan?
- Kuinka voisit oppia kommunikoimaan paremmin prospektien kanssa?
- Onko sinusta haasteellisempaa rakentaa luottamussuhdetta joidenkin prospektien kanssa? Milloin näin tapahtuu ja miksi?

PROSESSIN NOUDATTAMINEN

- Kuinka voit parantaa kykyäsi noudattaa myyntiprosessia?
- Kuinka myyntiprosessin noudattaminen voi parantaa tuloksiasi?
- Kuinka voit parhaiten kontrolloida myyntiprosessia?

TAVOITEHAKUISUUS

- Miten tavoitteesi voidaan pilkkoa päivittäisiksi toiminnoiksi?
- Millä tavalla seuraat päivittäistä edistymistäsi?
- Mikä on suurin haaste, joka sinun on voitettava tavoitteesi saavuttamiseksi?

LUOTTAMUKSEN SAAVUTTAMINEN

- Kuinka säilytät hyvän itsetunnon?
- Kuinka voit kehittää myyntitaitojasi ja parantaa tuloksiasi?
- Miten voisit paremmin rohkaista prospekteja olemaan avoimempia kanssasi?

MYYNTIPROSESSIN KONTROLLOIMINEN

- Monet johtavassa asemassa olevat prospektit ovat tottuneita pitämään ohjat käsissään. Miten voisit paremmin kontrolloida myyntitapahtumia horjuttamatta heidän tarvettaan hallita tilannetta?
- Millä tavalla voisit parantaa kykyäsi kontrolloida myyntitapahtumia?
- Mitä sinun pitää opetella pystyäksesi viemään prosessia järjestelmällisesti eteenpäin?

VASTAVÄITTEIDEN KÄSITTELY

- Kuinka voit oppia varmistamaan, että kyseessä ovat todelliset vastaväitteet?
- Miten voisit tulla vielä tehokkaammaksi vastaväitteiden kumoamisessa?
- Kun harjoittelet roolipelin avulla, minkä tyyppisiä kysymyksiä esität selvittääksesi oikeat ongelmat? Anna muutama esimerkki.

TEHOKAS KYSELEMINEN

- Kuinka kyselytekniikkasi vie myyntiprosessia eteenpäin?
- Voitko esitellä kysymyspatteristosi?
- Kuinka voisit parantaa kyselytaitojasi auttaaksesi prospektia suhtautumaan ongelmiinsa henkilökohtaisemmin ja tunnepitoisemmin?

AKTIIVINEN KUUNTELU

- Miten voit parantaa kykyäsi keskittyä prospektiin?
- Mikä on merkittävin heikkoutesi prospektin aktiivisessa kuuntelemisessa? Oletko koskaan menettänyt kaupan sen takia?
- Kuinka voit parantaa sanatonta kommunikointiasi?

KRIITTINEN AJATTELU

- Miten voit oppia kehittämään tehokkaampia ratkaisuja prospektien ongelmiin?
- Mikä on mielestäsi merkittävin asia, joka estää sinua parantamasta ongelmanratkaisutaitojasi ja lisäämästä menestystäsi myyntityössä?
- Kuinka voit oppia varmistamaan, että et sivuuta prospektin ongelmaa ja sen takia menetä kauppaa?

OMA-ALOITTEISUUS

- Luuletko, että pystyisit menestymään paremmin ja saavuttamaan korkeamman tulostason? Mikä estää sinua?
- Mitä teet voimistaaksesi uskomuksiasi ja parantaaksesi asennettasi, jotta tulisit menestyksellisemmäksi?
- Kuka pitää sinua vastuullisena tuloksistasi, esimiehesi lisäksi?

RATKAISUN ESITTÄMINEN

- Kuinka voisit paremmin tunnistaa, että prospektisi on valmis päättämään?
- Miten voit valmistautua paremmin myyntiesittelyihin?
- Jos voisit parantaa yhtä asiaa esittelyissäsi, mikä se olisi?

AJANKÄYTTÖ

- Miten vältät epämiellyttävien tehtävien lykkäämistä?
- Millä keinoilla pysyt järjestäytyneenä?
- Oletko tyytyväinen ajanhallintataitoihisi? Mitä sinun tulisi tehdä?

TAKAISKUISTA TOIPUMINEN

- Kuinka vahvistat kykyäsi käsitellä epäonnistumisia?
- Mistä tiedät koska olet epäonnistunut? Oletko joskus luovuttanut liian aikaisin?
- Kuinka paljon aikaa ja voimavaroja varaat ammatilliseen kehittymiseesi?

MÄÄRÄTIETOINEN KILPAILULLISUUS

- Miten säilytät halusi menestyä?
- Oletko täysin tyytyväinen nykyiseen suoritustasoosi?
- Mitä sinun täytyy tehdä tulevaisuudessa tullaksesi paremmaksi ja kilpailukykyisemmäksi myyjäksi?

RAHAN KÄSITE

- Onko rahan ansaitseminen sinulle pakkomielle? Miksi? Miksi ei?
- Mitä ovat suurimmat esteesi rahan ansaitsemiseksi?
- Jos voisit muuttaa yhden asian itsessäsi, joka auttaisi sinua ansaitsemaan enemmän rahaa, mikä se olisi? Mitä olet tehnyt tämän asian eteen?

TUNTEELLINEN RIIPPUMATTOMUUS

- Miten voit valmistautua paremmin myyntiesittelyihin?
- Kun harjoittelet myyntitapaamisia roolipelin avulla, huomaatko, milloin tunteesi ottavat vallan?
- Miten arvioit realistisesti mitkä myyntiprosessin seuraavat vaiheet tulevat olemaan?
