

# affärs AKADEMIEN



**JULI 2014**

## **EN FÖRSÄLJNINGSCHEFS BEKÄNNELSE**

För några veckor sedan fick jag ett samtal från en försäljningschef i ett medelstort företag. Han uttrycker oro och frustration över att det går trögt att sälja. Det är svårt att få fatt i kunderna. Det är svårare att boka besök och affärsbesluten drar ut på tiden.

På min fråga om hur han har tänkt kring problemet och vad han tänker göra svarar han att han kommer att öka tempot. Ambitionen är att gå från 3-4 kundbesök i veckan till minst 6. Jag låter honom utveckla sina tankar och frågar honom därefter:

- Jag förstår inte riktigt vad du menar? Du gör något som uppenbarligen inte fungerar och din lösning är att göra samma sak ännu mer. Hur tänker du då?

Efter sen stunds tystnad kommer svaret:

- Det är lite pinsamt, men jag vet inget annat. Att höja tempot har alltid fungerat tidigare och nu när det inte gör det blir jag fruktansvärt frustrerad.

Försäljningschefen är inte ensam i sin frustration, men han är unik i den bemärkelsen att han har kommit till insikt om att han inte vet hur han skall göra. Finns det någon annan lösning?

# AFFÄRSKADEMIENS KUNDINTERVJUER GER VÄGLEDNING

Vårens intervjuer bekräftar svårigheten att få fatt i folk. Kunder är generellt sett trötta på säljares iver att sälja. De stänger av telefonerna för säljare genom att lägga in säljarnas nummer i olika ”appar” som finns att hämta hem. De svarar allt mer sällan på okända nummer och håller sig till väl beprövade leverantörer.

Någon uttrycker:

- Jag vill inte prata med säljare. Jag vill prata med experterna som kan hjälpa mig

En annan konstaterar:

- Om jag skulle svara alla säljare skulle jag inte hinna jobba. Jag är grundlig inför de inköp jag skall genomföra. Jag kollar vad som finns, vilka leverantörer som har bra referenser, vad det kostar och hur leverantörernas service, support och ”back up” fungerar. När jag är klar med min analys kontakter jag de leverantörer som jag vill prata med.

## FÄRSK FORSKNING FRÅN USA TALAR SITT TYDLIGA SPRÅK

Idag finns 12 miljoner människor anställda inom telemarketing bara i USA. Innan 2015 räknar man med att endast 3 miljoner finns kvar. Det är en kommande minskning med 75% på mindre än två år!

Det är dags att tänka om och tänka nytt eller tänka gammalt. Affärsakademiens erfarenheter i kombination med tillgänglig forskning från bl.a. Harvard Business School ligger till grund för den nya föreläsningen

## "SLUTA SÄLJ OCH ÖKA DINA INTÄKTER!"

Titeln är provokativ för många och samtidigt förlösande för ännu fler. De som känner sig provocerade är naturligtvis säljare och försäljningschefer, eftersom det kan upplevas som ett angrepp på en hel yrkesgrupp, med traditioner och mycket yrkesstolthet. När titeln förklaras och sälj beskrivs som ett från kunder önskat beteende, där påflugenhet, övertalning och retoriska övertygelser är vad som menas, är det många stolta säljare som inte känner igen sig. Duktiga och framgångsrika säljare är lyssnande, rådgivande och ibland även idérika och utmanande. Det håller Affärsakademien med om.

De som tycker att titeln är förlösande är människor med en annan profession som upplever att de är tvingade att sälja. Att sälja är inte ingenjörens, arkitektens,

ekonomens eller it-konsultens centrala uppgift och ingen av dessa grupper har lärt sig området på de högskolor och universitet de har sin examen från.

**Vill du veta mer?** På [affarsakademien.se](http://affarsakademien.se) finns en ny video om "sluta sälj"-konceptet. Vi kommer löpande hålla frukostföreläsningar i ämnet. Nästa frukostföreläsning kommer hållas den 22/8.

Klicka [här](#) för att redan nu anmäla dig till nästa frukostföreläsning om konsten att "Sluta sälja" den 22/8 kl 08.00 - 09.00 på Vasagatan 36 i Stockholm. Föreläsningen är kostnadsfri och antalet platser är begränsat.

[Klicka här för att komma till anmälan!](#)

### **Under sommaren skrivs boken "Sluta sälj – Öka intäkterna"**

En studie kring svårigheten med traditionellt säljande kombineras med studier av framgångsrika företag som har slutat sälja och är mer lönsamma än någonsin. Vad de framgångsrika gör kombineras med hur du kan ändra ditt sätt att kommunicera. Där du gör skillnad för såväl kunder, som för kollegor och leverantörer.

## **FLER INSPIRATIONSFÖRELÄSNINGAR OCH SEMINARIER FRÅN AFFÄRSKADEMIEN**

Som ett inslag i höstens säljkonferenser, ledningsgruppsmöten, kickoffen, eller kundaktiviteten. Du väljer själv hur mycket fakta, inspiration, eller underhållning du vill ha. Alla seminarier kan genomföras på mellan 30 och 90 minuter. De kan enkelt förlängas och bli levande workshops där ni får med er en konkret "att göra lista" hem.

### **"Sluta sälja och öka dina intäkter B2B"**

Vad de framgångsrika gör för att öka intäkterna. Vad du kan göra och framför allt hur du kan sälja mer genom att sluta sälja. En inspirationskick i högt tempo, med många skratt och ett antal AHA-upplevelser som du sent kommer att glömma. Joakim Harping pratar även om arbetet med den nya boken med samma namn.

## **"Kundombudsmannes berättelser" med syskonen**

### **Ingela och Joakim Harping Kundombudsmän Affärsakademien**

Efter flera tusen samtal med kunder i vitt skilda branscher har bilden av vad kunder uppskattar klarnat och det har inte blivit bättre i så många avseenden. Vad kunder säger, tycker, hatar, älskar, önskar och kräver är nyttigt att höra och det finns mycket för dig att göra.

## **"Att sluta sälja och därmed få kunden att köpa mer" med Ingela Harping om ökad direktförsäljning**

Hur man gör för att få kunderna att vilja köpa mer och hur man hjälper kunderna att köpa det de vill ha? Ingela arbetar dagligen med direktförsäljning till restauranggäster och har genom åren utvecklat en metod för att få gästerna att konsumera mera och att älska det. En lättsam och inspirerande föreläsning med handfasta tips och råd som ökar omsättningen per gäst eller kund i din verksamhet.

Intressant? Hör av dig till [joakim@affarsakademien.se](mailto:joakim@affarsakademien.se) eller ring +46 70 582 44 63

*Med en önskan om en riktigt varm, skön  
och avkopplande sommar hälsar*

*Affärsakademien*



*Synpunkter på och kring nyhetsbrevet mottages tacksamt, VI LYSSNAR! Citera oss gärna och ange källan! Affärsakademien skickar gärna nyhetsbrevet till de du tycker kan ha nytta av oss. Hör av dig så fixar vi det.*

Besök vår hemsida: [www.affarsakademien.se](http://www.affarsakademien.se)

Kontakta oss:

[joakim@affarsakademien.se](mailto:joakim@affarsakademien.se)  
+46 70 582 44 63