

Salgs- og kundeserviceprofilen giver et billede af, hvordan du anvender dine talenter som sælger. Resultatet i sig selv er ikke "godt" eller "dårligt", men bør sammenlignes med, hvordan din rolle som sælger ser ud. Ved at kigge på områderne kan du se, hvor i salgsprocessen du har dine styrker, og om der er områder, som du måske har brug for at udvikle. Anvend Salgs- og kundeserviceprofilen som et redskab til at udvikle din arbejdsmåde eller til at finde den type sælgerjob, der bedst matcher dine talenter.

## Generel arbejdsmåde

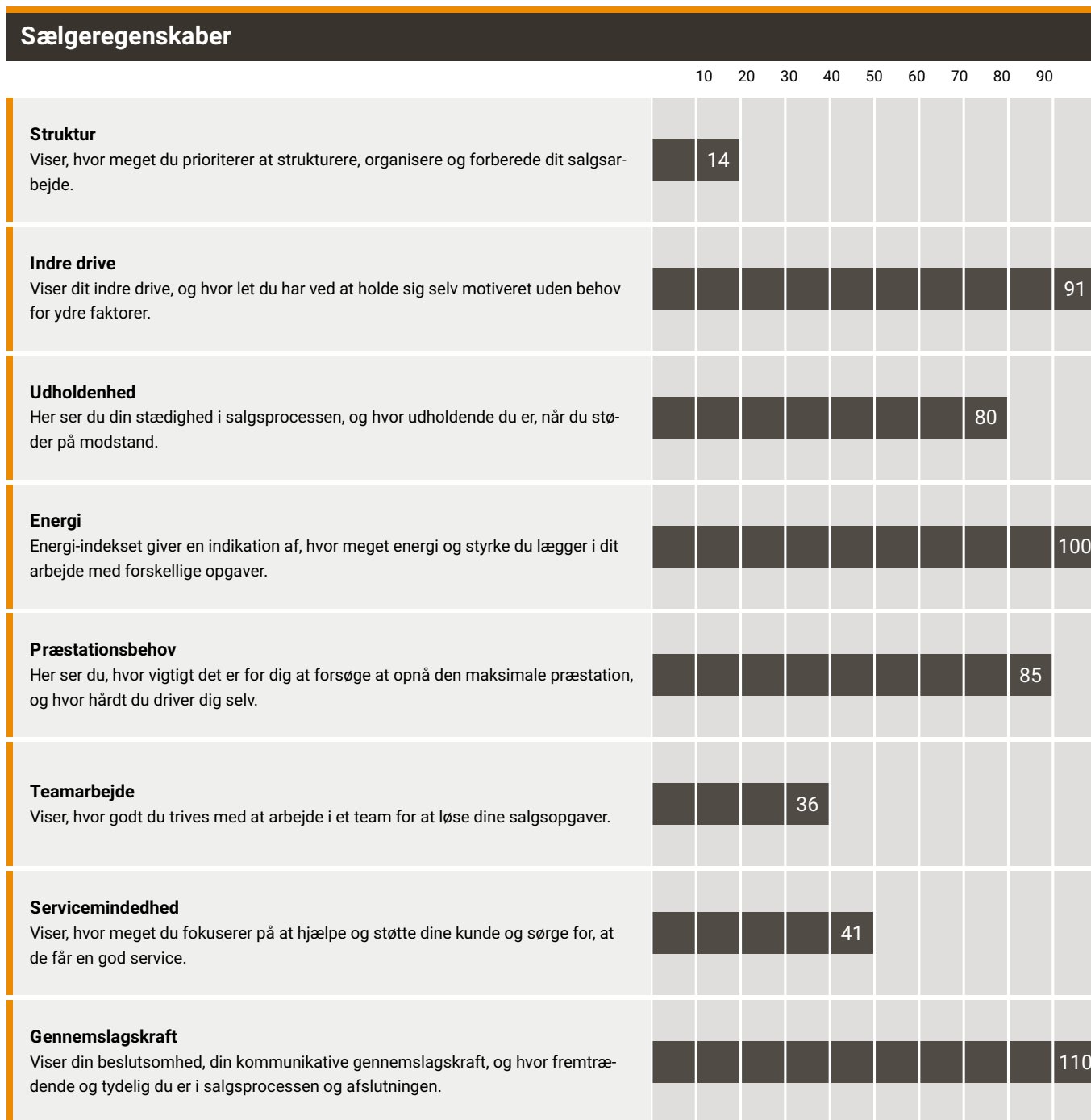


## Primære salgstile

I profilen er der fire primære salgstile, hvor dit resultat ligger på en skala mellem 0 og 110. Har du en høj værdi, tyder det på, at du har få eller ingen forbehold med at anvende denne salgstil. En lavere værdi tyder på, at du er mere restriktiv med at agere ifølge denne salgstil. Det handler altså ikke om, hvorvidt du kan klare det eller ej. Sandsynligvis synes du nok, at de salgstile, der har høje værdier, er de mest motiverende.

|   | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90  |
|---|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| <b>Fremdrivende</b><br>Du bliver af dine kunder oplevet som en engageret og energisk sælger, som driver processen fremad mod en afslutning. Du bidrager med dynamik og fokus på målet og hjælper aktivt kunden med at træffe den afgørende beslutning.                |    |    |    |    |    |    |    |    | 107 |
| <b>Opsøgende</b><br>Sælger ved aktivt at finde og starte nye opgaver. Din styrke ligger i din energi og din evne til at administrere korte salgsprocesser, hvor du hurtigt når frem til en afslutning.  |    |    |    |    |    | 62 |    |    |     |
| <b>Relationsopbyggende</b><br>Du sælger ved at lytte til dine kunder og forstå deres behov. Du holder tæt kontakt med kunderne og knytter stærke bånd.  |    |    |    | 40 |    |    |    |    |     |
| <b>Strategisk</b><br>Du skaber resultater gennem langsigtet og strategisk udvikling af kunderelationer. Kunden oplever god planlægning og langtidsplanlægning fra din side, og at du udviser stor tålmodighed, og at de har en langsigtet leverandørrelation med dig. |    |    |    |    |    | 67 |    |    |     |

Her kan du se, hvordan du ligger på flere forskellige personlige egenskaber, som er relateret til salg. Dit resultat ligger på en skala mellem 0 og 110. En værdi er i selv selv ikke "bedre" end en anden, og niveauet kan kun vurderes, når man sætter det i relation til kravene i en specifik sælgerrolle. Se Tolkningsguiden.



I Tolkingsguiden finder du information om de otte personlige egenskaber. Som du kan se, er der både fordele og ulemper ved høje eller lave værdier, men det er kun dig og dem, der kender dig godt, som ved, i hvilken grad fordelene og ulemperne er aktuelle for dig. Det er normalt, at de negative aspekter ved en egenskab, kommer frem ved stress, og at de positive aspekter sædvanligvis er dem, der faktisk afspejler dig. Anvend denne guide som inspiration til, hvordan du som sælger kan udvikle dig i den retning, du ønsker og synes er mest optimal.

## Fortolkningsguide - Sælgeregenskaber

### Struktur

10

Du er ofte hurtigt på banen, og du har sjældent brug for at bruge særlig meget tid på planlægning og forberedelser. Du vil gerne være der, hvor tingene sker, og du fokuserer hellere på aktivt salg end administration. Kunderne oplever dig som fleksibel, og du har let ved at tilpasse dig deres behov.

Du kan være noget af en tidsoptimist, og du ofrer ikke altid særlig meget tid på at forberede dig. Du kan let komme bagud med din administration og skal måske anstrenge dig for at få overblik over alle projekter. Forsøg at anskaffe dig velfungerende rutiner, så du frigør energi til det, du er bedst til.

+

Du tænker langsigtet og sørger for at have en langtidsplanlægning i det, du laver. Du lægger vægt på et struktureret og professionelt oplæg, hvor kunderne oplever dig som velforberedt. Du stresser heller ikke over krav om at rapportere, ordne bilag, opstille tal og lignende.

-

Det kan blive stressende for dig at havne i situationer, hvor du ikke har plads til at forberede dig ordentligt. Der kan også være risiko for, at du ofre mere tid på at administrere og organisere dit salgsarbejde, end hvad der er praktisk. Overvej eventuelt, hvordan du kan effektivisere din administration.

### Indre drive

90

Du er ikke én, der driver dig selv så hårdt, at det udgør en stressfaktor. I stedet har du evnen til at tilpasse din indre energi til et afbalanceret niveau med lang holdbarhed. Du kører sjældent dit eget løb, men arbejder hellere i et team, hvor man i fællesskab kan inspirere og motivere hinanden.

Du trives sjældent i jobs, som konstant kræver, at man stræber efter at være den bedste. Du har sommetider brug for lidt opmuntring fra andre for motivationens skyld. Det kan tage et stykke tid, inden du kommer dig over et nederlag, hvis du mangler positive mennesker omkring dig.

+

Du er selvkørende, driver dig selv og kan klare modgang uden at miste arbejdslysten. Du holder dig motiveret ved egen kraft og får energi af at arbejde intensivt og målrettet.

-

Du bør være opmærksom på, at du kan have en tendens til at drive dig selv så hårdt og prioritere arbejdet så meget, at der kan opstå en anstrengende situation med risiko for stress. Det kan også være, at andre oplever dig som alt for fokuseret på det, som drejer sig om dig og dit.

## Udholdenhed

80

Dine kunder kommer sandsynligvis ikke til at opleve dig som alt for stædig – bliver det ikke, som du vil have det, så trækker du dig midlertidigt for senere at vende tilbage med en ny indfaldsvinkel. Du føler dig mest effektiv, når du bruger din tid på kunder, som kan give resultater her og nu.

+

Et af dine talenter som sælger er, at du sjældent giver op. Du kan arbejde med salgs- og beslutningsprocesser, som er langtrukne, og du kæmper til det sidste for de opgaver, du synes er vigtige. Kunderne vil opleve dig som en person, som følger op og ikke glemmer dem.

Der risiko for, at du undertiden giver alt for hurtigt op. Du kan miste lidt af motivationen, hvis en salgsproces bliver langtrukket eller besværlig, og her skal du nok tage dig i agt, så du ikke bliver slået på målstregen. Tænk på, at når du er tæt ved at give op, så kan kunden meget vel være tæt på at træffe en beslutning.

-

Din udholdenhed kan medføre, at du ikke altid indser, hvornår det er på tide at give slip og i stedet bruge din tid og energi på at finde nye salgsmuligheder. Vær opmærksom på, hvilke kunder og processer du skal prioritere, og læg mere energi i dem, som du har størst chance for at komme i mål med.

## Energi

100

Du har ikke nødvendigvis behov for konstant at være på kundebesøg. Du har god tålmodighed med at hjælpe, yde service, følge op og holde en løbende kontakt. Dine kunder vil opfatte dig som en person, der tager sig tid til dem, og som undlader at stresser dem igennem beslutningsprocessen.

+

Du passer godt ind i salgsprocesser, hvor der hele tiden sker meget, og hvor du har mulighed for ofte at besøge kunderne. Tidspres og stramme deadlines kan endda være en motivationsfaktor for dig, hvilket giver dig mulighed for at bruge din energi.

Din arbejdsglæde kan blive påvirket negativt, hvis du konstant arbejder under tidspres, og hvis der er krav om mange kundebesøg. Det kan også tage meget af din energi, hvis du ikke har plads til at give alle kunderne den tid, de behøver.

-

Du kan af og til have svært ved at tage det roligt, fordi du har brug for at få afløb for dit høje energiniveau. Det vil være godt, hvis du sørger for, at kunderne ikke oplever dig som hektisk, og du skal være bevidst om at møde kunderne med tålmodighed, tilpasse dig efter deres tempo og give dem den tid, de behøver.

## Præstationsbehov

90

Som sælger er du uprætentiøs og har sjældent problemer med præstationsangst. Skulle du komme bagud med dit salg og få kritik for det, så har du oftest is i maven. Det er vigtigere for dig at fokusere på at skabe gode kunderelationer frem for altid at være bedst.

+

Det er vigtigt for dig hele tiden at præstere på højt niveau og at skabe gode salgresultater, og samtidig er dine karrieremål en stærk og betydningsfuld drivkraft for dig. Du er opmærksom på, hvordan andre opfatter dig, og du stræber efter at være nummer et i det, du laver.

Du kan føle dig lidt utilpas i et arbejdsmiljø, hvor der fokuseres meget på, hvem der kan sælge mest. Nogle gange skal du dog vise lidt mere vindermentalitet, så en forretning ikke går i vasken. Tænk eventuelt på at være mere tydelig med, at du faktisk er engageret og målrettet.

-

Du kan være så ivrig efter at vise, hvad du dur til, at du risikerer at slide dig selv op. Hvis noget går galt, eller hvis dine salgstal er bagud, kan du i værste fald blive ramt af præstationsangst. Tænk på ikke at være så hård mod dig selv, at du glemmer at være tilfreds med det, du har opnået.

## Teamarbejde

40

Du er meget bevidst om, at det er dig selv, der har ansvaret for dine resultater, og du driver dit salg fremad på egen hånd. Din vilje til at komme i mål er stærk, og du kan klare at have et sælgerjob, der kræver, at man skal kæmpe hårdt for at nå derhen, hvor man ønsker, uden nødvendigvis at få hjælp fra andre.

Andre kan opleve dig som en person, som er noget af en solospiller, der sætter individet før fællesskabet. Der kan også være en risiko for, at du mister salgsmuligheder, hvis du ikke tager imod hjælp fra andre eller tuner dig ind på, hvordan dine kollegaer arbejder.

+

Du har en stærk fornemmelse for at arbejde i et team, og du kan på en uprætentios måde tage imod hjælp fra andre i dit salg, hvis du har brug for det. Dine kollegaer ser dig som en tillidsvækkende holdspiller, der gerne giver støtte og deler ting, hvis det er nødvendigt.

-

Du kan eventuelt være så optaget af holdånden og teamet, at du sætter dine egne salgsresultater i anden række. Der kan også være risiko for, at du ikke trives så godt i salgsmiljøer, som er stærkt resultat- og målorienterede, hvor man konstant skal vise "vindermentalitet" og kampgejst.

## Servicemindedhed

40

Du fokuserer din energi på at skabe resultater og hive ordrer i land. Du bruger ikke for meget tid på at kontakte kunder, hvis du ved, at det ikke giver noget resultat lige nu. For optimal effektivitet fungerer du bedst i en sælgerrolle, hvor du kan overlade varetagelsen af kunderne til en anden.

Der er en vis risiko for, at kunderne oplever dig som alt for opsat på bare at sælge, og i værste fald kan de føle sig tromlet, og så kan du gå glip af muligheden for genkøb. Du kan nok opnå en del ved at interessere dig lidt mere for kundens behov for service og hjælp.

+

Dine kunder oplever dig som en person, der tager hånd om dem, og som tager sig til til at sætte sig ind i deres behov og ønsker. Du er forstående og påpasselig med, at kunderne skal være tilfredse, og at du kan lide dem, selvom om de ikke skal købe noget lige for øjeblikket.

-

Som en meget serviceminded sælger bør du tænke på, at der er grænser for, hvor langt du skal strække dig i din hjælpsomhed. Det er en selvfølge, at kunden skal have en god betjening, men vær opmærksom på, at du ikke giver mere af din tid og dit engagement, end hvad der er rimeligt.

## Gennemslagskraft

110

Du har sandsynligvis en blød og diplomatisk fremtoning over for dine kunder, og du forsøger ikke at være alt for styrende og kontrollerende i salgsprocessen. Du vil absolut ikke presse kunderne til at købe noget. I stedet viser du, at du har respekt for deres indvendinger og spørgsmålstejn.

I salgssituationer, hvor der kræves en styring mod en afslutning, kan det ske, at du er ret restriktiv med at "tage kommandoen" over kunden og bryde din ellers lidt blødere salgsstil. Tænk på, at en alt for blød salgsstil kan betyde, at du ikke skubber tilstrækkeligt på kunden for at få salget i mål.

+

Det falder dig naturligt at være den, som svinger taktstokken i salgsprocessen. Du er frygtløs og har en stærk vilje om at ville i mål med dit salg. Kunderne opfatter det, som om du virkelig holder fast og mener det, du siger, og at du på en engageret måde hjælper dem med at træffe beslutninger.

-

Din stærke vilje kan opleves, som om du ikke giver kunderne tilstrækkelig plads til at overveje tingene med risiko for, at du kommer til at tromle dem. For at undgå at blive opfattet som påståelig, bør du sørge for virkelig at lytte og forstå dine kunder og ikke lægge mere pres på dem, end hvad der er passende.