

• Säljaren med »släktfobi« håller släkten borta från affärerna. Han är rädd för att inte bli erkänd och för att han ska uppfattas som någon som utnyttjar dem för egen vinning. Han vågar inte heller be släkten om tips på kunder.

• Säljaren med »kundfobi« är rädd för att be en befintlig kund om tips på nya kunder. Han är rädd för att kundrelationen ska skadas och föredrar att ta kontakt med nya och okända kunder.

• Säljaren med »telefonfobi« är rädd för att ta telefonen och ringa. Han känner sig obekvämt när han ska ringa någon han inte känner, och som inte förväntar sig samtalet, när syftet är att övertyga personen om att köpa något som han kanske inte vill ha.

Han föredrar öga-mot-öga-kontakt och söker aktivt alternativa kontaktsätt.

• Säljaren »bråkstaken« är grälsjuk och störande, säger hellre nej än ja. Han skyller på andra, är svår att leda och coacha. Han anser att han kan det mesta och vill inte lära sig nya saker.

Allt detta är säljhinder som måste identifieras och övervinnas, enligt Tom Nilsson.

ETT SÄTT ATT ÖVERVINNA SÄLJRÄDSLÅ är att träna upp sin emotionella intelligens, förmågan att hantera sig själv och förmågan att hantera relationer till andra människor.

– Känslomässig förmåga kan man nämligen utveckla i stort sett hela livet, säger Tom Nilsson.

Hans tips är alltså att man ska skaffa sig självkännedom, lära sig självkontroll, social medvetenhet och social kompetens och skaffa sig motivation och drivkraft.

– Tjugo procent är motiverade. Åttio procent måste inspireras till självmotivation. Du kan inte bli motiverad om du inte finner en mening med det du gör, säger Tom Nilsson.

– Sätt upp tydliga mål och gör det bästa av alla situationer. Hoppas på framgång.

ETT SÄTT ATT FÖRBÄTTRA din självkännedom är att försöka bedöma dig själv i olika roller – som vän, som kund, som säljare, som mor eller far och så vidare. Lyssna på kroppens signaler och lägg märke till dina känslor i olika situationer.

När det gäller självkontroll är det viktigt att

tidsplanera och ta kontroll över stressen. Gör en lista på saker som stressar dig, ändra strategi och finn nya vägar, var inte rädd för förändringar. Ta en paus vid behov, och lär dig kontrollera dina impulser.

När det gäller social medvetenhet och social kompetens är det viktigt att lära sig lyssna och lära sig förstå hur andra människor känner och tänker, att utveckla empati.

– Alla goda relationer bygger på förtroende och empati leder till förtroende, säger Tom Nilsson.

Säljrädsla innebär »energidropp« och att komma över säljrädslan är nyckeln till framgång, anser Tom Nilsson. •

Om du vill veta mer eller har synpunkter i ämnet, så når du Tom Nilsson på:

www.tarni.com/tc