

## **Säga vad man vill om säljare**

..jag gör det gärna.

I början av mitt yrkesverksamma liv hade jag en enögd och nedlåtande uppfattning om säljare, a la "dammsugarförsäljare". Tack och lov började jag snart jobba i ett bolag med en stark säljkultur, vilket gav mig en mer nyanserad och positiv uppfattning. Den uppfattningen utvecklades gradvis till en övertygelse, som jag har än idag.

Min grundtes är att försäljning är viktigt, utan att gå in på dess form. En säljare har en lika viktig funktion som vilken annan funktion som helst i en organisation. Så långt brukar säljare hålla med mig.. men sen tycks våra uppfattningar gå isär.

Eftersom jag är född utan skam i kroppen, tänkte jag lägga fram mina övertygelser genom att ställa dessa i kontrast till rådande, som jag kallar dom; myter. Håll i hatten, nu kör vi.

### **Alla är säljare**

Nej, varken per definition eller annan mer romantisk beskrivning. Andra roller kan (och borde) agera i enlighet med säljarnas uppdrag, allt för att stötta dom och/eller affären. Men att gå därifrån till att etikettera alla som säljare är inte bara befängt, det nedgraderar också säljyrket.

### **Alla kan bli säljare**

Nej. För att bli bra på något måste man gilla det man gör. Eftersom långt ifrån alla vill jobba med försäljning, kan inte heller alla bli bra på det. Åter igen, att påstå att alla kan bli säljare nedgraderar yrkesrollen säljare något oerhört. Tvärt om så krävs utöver vilja och mod, ett antal personliga egenskaper för att kunna bli en bra säljare. Har du dom inte – jobba inte mot elementen.

### **Allt handlar om att sänka säljtröskeln**

Här kan jag delvis hålla med. Alltså att en del potentiellt duktiga säljare hålls tillbaka av en onödigt hög säljtröskel. Men för dom som inte har rollen säljare är det ett ogjort jobb att försöka bearbeta säljtröskeln.

Jag personligen har en hög säljtröskel. Det är något jag förlikat mig med och hittat andra vägar att lyckas, tex att omge mig med duktiga säljare.

### **Den bästa säljskolan är..**

Meningen ovan kan avslutas med allt från böcker och utbildningar till specifika arbetslivserfarenheter. Jag förringar inga av dessa, men inga "skolor" kan ersätta personliga egenskaper - oavsett yrkesroll. Av de mest framgångsrika säljare jag haft nöjet att arbeta med, har dom haft en sak gemensamt; ett positivt förhållningssätt till kunden.

När jag frågade en av dessa vad han gjorde för att lyckas, var hans svar lika nedslående (just då) som värdefullt (för resten av mitt liv); det är inte vad jag gör, det är vem jag är.

Jag vet.. mind blowing.

### **Alla är bra på nåt**

Exakt! För en del är det att framgångsrikt hantera kunder och affärer, vilket kräver sin man och kvinna. Den mannen är inte jag har det visat sig gång på annan.

Jag sökte sommarjobb på Brädseglarskolan i Stockholm när jag gick på gymnasiet. I stenhård konkurrens fick jag märkligt nog en plats. Efter två veckor kallade butikschefen mig till sitt kontor, och det lät ungefär så här:

Butikschefen: Håkan, du säljer så lite att du knappt kommer få någon lön om du fortsätter så här.

Jag: Ingen fara för min del, jag tycker det bara är roligt.

Butikschefen: Kul för dig, men det är en fara för oss. Jag kommer ta in en från "väntelistan"..

Jag: Så jag blir av med jobbet?

Butikschefen: I normala fall ja. Men ditt "jobb" med kunder och butiken är uppskattat, så du får vara kvar med en högre grundlön, och så skippar vi provisionen.. deal?

En solskenshistoria? Inte ur ett ekonomiskt perspektiv. Men jag stormtrivdes den sommaren med både kunder och kollegor, och det verkade vara ömsesidigt. Så ur ett trivsel-perspektiv.. ja!