Vad har du för säljhinder?

2011-02-01
Senast uppdaterad 2011-02-01

Enligt ett nytt forskningsresultat består våra säljhinder av 12 olika hinder. Dessa säljhinder handlar om våra rädslor i att initiera kontakt med andra, som egentligen är helt inlärda beteenden och handlingsmönster hos oss. Därav är det också möjligt att behandla och träna bort dem! Här berättar ViviAnn Labba mer om dessa.

De tolv säljhinder som ingår i det resultat som grundar sig på mer än 35 års vetenskaplig forskning av George Dudley och Shannon Goodson är nedanstående.

Här får ni en kort beskrivning av varje säljhinder, i verkligheten är det naturligtvis mer komplext än så.
Vi har sett att de som får veta vilka säljhinder de har och åtgärdar dessa genom ett individuellt åtgärdsprogram i snitt ökar sin omsättning med 40 %.

Vill du göra det? Fundera då om du känner igen någon av dessa typer nedan. Gör du det så kanske du har någon grad av säljhinder som de facto minskar på dina försäljningsresultat.

De tolv säljhindren:

1. Domedagssiare

Denna typ oroar sig för allt, hela tiden. Ungefär som i uttrycket ”måla fan på väggen”.

2. Överförberedaren

Stänger gärna av känslor och söker trygghet i inrutade mönster. Planerar och planerar och presenterar sedan sitt säljargument väldigt stelt och utan spontanitet.

3. Hyperprofessionalism

Är innerst inne osäkra på om de duger och är något värda. Kompenserar detta med tillbehör och attiraljer som symboliserar framgång och ett värde.

4. Scenskräck

Att inte klara av försäljning till stora grupper, rädsla och oro över hur man uppfattas av andra. Kan fungera bra i små grupper men låser sig i större sällskap.

5. Rollförnekelse

De skäms över att betraktas som ”säljare” och kallar sig gärna kommunikatör, rådgivare eller konsult istället.

6. Obeslutsamhet

De vill inte uppfattas som påflugna och har svårt att hävda sig. Offrar gärna sig själva för andra och väntar på ”det rätta tillfället” (som aldrig infinner sig).

ViviAnn Labba | Artikelförfattare inom försäljning & effektivitet

Driver företaget Business Smart

070-54 57 592 | viviann@businesssmart.se

7. Social osäkerhet

Ett säljhinder som faktiskt kan vara förödande. Att undvika vissa

”grupper” av människor ex. de med hög status, mer makt och mer pengar som man känner rädsla inför.

8. Vänseparering

Man undviker helt att delge sina vänner om det man säljer. Man är rädd för att uppfattas som provokatör i deras närhet. Ser det som tabu att prata arbete med vänner och bekanta och att fråga om de vill anlita dig eller köpa dina tjänster/produkter.

9. Familjeseparering

Ser det som otänkbart att nätverka och hitta kunder genom sin familj och släkt.

10. Referensaversion

Man är rädd för att be om referenser. Frågar aldrig en kund om denne kan tipsa om fler prospekt t.ex.

11. Telefonfobi

Telefonfobin hos säljare uppträder oftast bara när det gäller försäljning och marknadsföring, alltså inte när man ringer en kompis eller ska boka en klippning. Ofta ligger det en otrevlig upplevelse bakom, att ha blivit starkt avvisad.

12. Reflexmässig opposition

Innebär att man inte kan ta kritik och sätter sig i en försvarsställning direkt. Ger sig inte. Aggressiv framtoning.

Det finns många myter om försäljning och säljare, som t.ex. att säljare skulle vara mycket mer utåtriktade och självsäkra än andra, men man har inte funnit några sådana vetenskapliga samband.
Det samband man funnit som skiljer framgångsrika säljare från andra säljare är att de tar fler kontakter, och detta gäller oavsett bransch och tillvägagångssättet av försäljningen.

Du kan få hjälp med att träna bort dina säljhinder
när du väl kommit fram till vilket/vilka de är. Det är inte så lätt att bedöma på egen hand, men det finns ett bra test som är utarbetat för just detta.

>> Så skapar du ett bra första intryck

>> Få kunden att väja dig

>> Gå säljkurs med ViviAnn Labba