

Ihmisen luonne

Haluatko olla luotettu asiantuntija vai myyntireiska?

Heikki Luoma
Actional Oy



Ihmisen luonne

Haluatko olla luotettu asiantuntija vai myyntireiska?

Aloita tarkastelemalla itseäsi ja miten teet päätöksiä.

Luonnollisesti haluat, että tunnet itsesi ja päätöksesi sekä työssä että yksityiselämässäsi hyväksi. Haluat tietenkin, että vaikutat älykkäältä ja että teet parhaasi, mutta on tilanteita, jolloin et tiedä mikä päätös on oikea.

Vaistomaisesti vältät tekemästä mitään, kun pelkääte tekeväsi väärin ja näyttäväsi tyhmältä.

Tuollaisissa tilanteissa haet luotettavan ystävän apua, uskotun henkilön, jonkun jolta tunnet voivasi kysyä neuvoja, koska tiedät, että hänellä on sinun etusi mielessään eikä omansa.

Ajattele nyt, että jokainen jolle myyt, yksityishenkilöinä ja töissä yrityksissä, toimivat samalla tavalla, koska he ovat ihmisiä ja ihmisinä he käyttäytyvät aina ihmisten lailla.

Aivan kuten sinä itsekkin.

Siksi sinun hommasi on ymmärtää ja hyväksyä ihmisen luonteen tosiasiat asiakkaissasi. Hyväksyä että ihmiset työskentelevät kovemmin välttääkseen näyttämästä pöhköiltä kuin saadakseen etuja.

Tule luotetuksi neuvonantajaksi. Kohtelee heitä kuten haluaisit sinua kohdeltavan.

Menestyvä liiketoiminta ei ala vain hienosta ideasta tai tuotteesta, vaan se alkaa halusta tarjota ratkaisu toisten ongelmiin. Niin tekemällä rikastutat omaa elämääsi ja muiden ympärilläsi, perheesi, työnantajasi, työntekijäsi ja asiakkaittesi elämää.

On tajuttava, että liike-elämässä olemiseen on korkeampia tarkoituksia kuin vain rahan tekeminen. Tarkoituksesi on oltava, että ymmärrät mitä voit tehdä muiden ongelmien ratkaisemiseksi ja löytää keinot siihen. Ja ellet ymmärrä korkeampaa päämäärää, et voi aloittaa omien mahdolluuksiesi hyväksikäyttöä.

Tuon ymmärtämisen kera tajuat, että sinulla on vaikutus ihmisiin ja että voit tuottaa myönteisen vasteen, myönteisen toiminnan ja tuloksen.

Sinun pitää tunnistaa mitä asiakkaat todella tarvitsevat, vaikka asiakkaat eivät itse sitä tunnistaisi. Asiakas saattaa ajatella, että joku tietty tuote ratkaisee hänen ongelmansa, mutta sinä saatat tunnistaa, että ratkaisu on jotain aivan muuta ja ehkä edullisempi kuin asiakkaan ajattelema. Olet tullut neuvonantajaksi ja aloittanut kehityksen kohti luottamuksen voittamista ja lopulta asiakkaan liiketoiminnan kasvattamista sinun kanssasi.

Tuon näkökulma saattaa vaikuttaa itsestään selvältä sinulle, mutta hämmästyttävän harva yritysmaailmassa on sisäistänyt sen. Heidän on vaikeaa ymmärtää, että se mitä he oikeasti myyvät, ei ole kauppatavaraa vaan ratkaisuja muiden ongelmiin. Heidän on vaikea ymmärtää, että myydä ihmiselle ratkaisu hänen tarpeisiinsa eroaa siitä, että on myytävä.

Mieti miten sinusta itsestä tuntuu, kun tulet luotetuksi neuvonantajaksi asiakkaillesi. Uskon että saat paljon enemmän sisältöä elämääsi ja luot arvoa itsellesi ja ympäristöllesi, työntekijöillesi ja perheellesi, mutta vielä lisäksi tunnet tekojesi arvon.

Ajattele erilaisia ihmisiä joiden kanssa olet tekemisissä, joille myyt tuotteitasi tai palvelujasi, ostat tai teet yhteistyötä.

Ajattele heitä yksi kerrallaan.

Sitten mieti, mikä on sen henkilön todellinen syy olla sinun kanssasi tekemisissä.

Mitä tuloksia hän oikeasti hakee? Mikä vaikutus sinun teoillasi, tuotteillasi, palveluksillasi tai muilla toiminnoilla on hän uraansa, työhönsä, tulevaisuuteen, hyvinvointiin jne.

Oletko vaikuttanut hänen elämänlaatuunsa ennen? Mitä se on merkinnyt työ ja henkilökohtaisen elämän menestykseen?

Miten paljon lisää voit tehdä parantaaksesi vaikutusta? Ajattele heidän toiveitaan, unelmia, pelkoja, kiinnostuksen kohteita, perhettä, tavoitteita ja riippuvuutta tai luottamusta sinusta.

Ajattele että he kaikki ovat sinun ystäviäsi, luottavia ja luotettuja ystäviä, joiden kanssa olet luonut yhteyden. Mieti mikä heissä lisää ja nostaa innostusta vielä lisää.

Anna sitten innostuksesi, antaumuksesi ja uuden tarkoituksesi näkyä yhteydenpidossasi kunnioittavasti tuolle henkilölle puhelimesta, tapaamisessa, sähköpostissa ja kirjeissä jne ja katso mikä dramaattinen muutos tapahtuu siinä, miten he suhtautuvat sinuun.

Mitä mieltä olet tästä artikkelista? Kerro mielipiteesi, parannusehdotuksesi tai oletko jostain asiasta erimieltä. Ota yhteys puhelimesta 040 5509200 tai s-postilla heikki.luoma@actional.fi

Ehkä tunnet henkilön, jolle haluat tehdä palveluksen hänelle lähettämällä tämän artikkelin hänelle.

Heikki Matias Luoma Actional Oy