

Nosta tuottavuutta ja valmenna myyjiäsi

Heikki Luoma
Actional Oy



Teoriassa myyntikäyntien määrän kasvattaminen tuottaa vastaavan määrän lisää myyntiä. Tekemällä 30 % lisää käyntejä tulee 30 % lisää myyntiä.

Mitä tapahtuu kun myyntijohtaja vaatii myyjiltä 30 % lisää käyntejä. Ehkä aluksi käyntien määrä kasvaa laskeakseen jälleen alas samalle tasolle, kuin missä aloitettaessa oltiin, koska myyjät intuitiivisesti vastustavat käskyä nostaa käyntien määrää ja pelaavat itsensä tilanteesta ulos.

Kun myyjä ei tee tarpeeksi käyntejä on sen takana jokin syy. Ehkä hänellä ei ole enää kipinää noudattaa myyntiprosessia, sopia tapaamisia tai työstä on tullut tavallista latteaa ja harmaata.

Puhu myyjän kanssa. En kirjoittanut puhu myyjälle, vaan kirjoitin puhu myyjän kanssa. Siinä on ero.

Puhu ja keskustele mikä myyntityössä on tullut latteaksi ja harmaaksi. Myynnissä on tehtävä monia tavallisia rutiiniasioita ja joskus muutamia hauskoja ja mukavia. Harmaista ja latteista asioista saa enemmän iloa keskittymällä niihin ja myyjä voi mielessään nähdä tehtävän tarkoituksen.

Usein hyvä myyjä nousee huipulle lasketellakseen alas huipulta aktiivisuuden ja tuottavuuden hiipuesssa.

Uusia myyjiä opetettaessa annan vain aktiivisimpien myyjien opettaa.

Kun ylistät parhaita, kehu heidän läpikäymäänsä koettelemusta myyntihaasteen voittamisessa, äläkä pelkkää kaupan saamista.

Huomio julkisesti suuria aktiivisuuden osoituksia.

Tee erilaisten tehtävien suorittamisesta voitettavia haasteita ja palkitse vaikka sähköpostien lähettämisestä tai siitä, miten paljon myyjä on auttanut jotain toista.

Ajattele kaikkia tapoja, joilla myyntitiimisi voi olla tuotava ja keksi niille motivaattoreita.

Yksi tehokas keino on vielä se, että keksit yksilöllisiä haasteita myyjille. Voi kaivella puheissa tai jos tiedät itse valmiiksi, missä ja millaisissa olosuhteissa myyjä onnistui parhaiten ja kysy miksi niin tapahtui. Kun myyjä havahtuu tajuamaan millä tavalla hän onnistui silloin, niin voitte luoda yhdessä suunnitelman, miten myyjä tekee sen uudelleen. Jos myyjä muistaa itse menestyksensä keinot, on se paljon voimakkaampi motivaattori kuin toisen sanominen.

Tee enemmän asiakaskäyntejä kaikuu helposti tyhjille korville, mutta kuten ilmaisit ollessasi parhaimmillasi, teit enemmän asiakaskäyntejä, tekee myyjästä tilivelvollisemmän myyntikäyntien kasvattamiseen.

Myynnin johto asettaa myyjien toiminnalle rajoja. Mitä saa tehdä ja minkä tekeminen ei ole hyväksyttävää. Mitä jos tarkennat ne rajat?

Työntekijän on tunnettava rajat missä hän saa toimia, mutta esimiehet eivät ole aina selkeitä niiden määrittämisessä, jolloin rajat ovat hämäriä ja paljon energiaa kuluu selvittämiseen, ylittääkö raja vai ei. Jos myyjä ei ole varma voiko hän päättää, saako hän toimia prosessin vierestä, soittaa asiakkaalle tai jostakin muusta lukemattomasta asiasta, se hävittää motivaatiota ja kuluttaa energiaa. Jos johtaja määrittää selkeästi mikä käytös ja päätös on rajojen sisällä, teet elämästä ja työstä paljon helpompaa myyjillesi ja itsellesi.

Usein esimiehet määrittävät myyjän rajat liian ahtaasti kontrollin vuoksi. Kysypä itseltäsi mitä tapahtuisi, jos siirtäisit rajoja hiukan kauemmaksi ja antaisit lisää päätösvapauksia tai lisää myyntialuetta. Virheitä voi tulla, mutta myös uusia ideoita, lähestymistapoja, energiaa ja työn omistajuutta. Kysymys on, ovatko rajat tarpeeksi laavat?

Kirkasta tavoitteet ja organisaation tarkoitus täysin selkeiksi. Niiden avulla myyjien on paljon helpompi toimia rajojen määrittämällä alueella.

Luota ihmisiin hiukan enemmän. Luottamalla oletat parasta heidän aikomuksistaan ja mahdollisuuksistaan ja tulet halukkaammaksi laajentamaan rajoja ja myyjien halu pysyä luottamusrajan sisällä kasvaa.

Anna lisää vastuuta. Kun luotat ja annat vastuuta, kiihotat työntekijän intohimoa, kiinnostusta ja omistajuutta omasta työstään. Tärkeää on antaa vastuuta lisää taitojen ja osaamisen lisääntymisen myötä. Anna vastuuta älykkäästi ja mieluummin liian aikaisin kuin liian myöhään.

Useimmat ihmiset eivät pidä rajoitteista, mutta kun lavennat rajoja, nosta myyjien tuottavuutta, työnhimoa ja tuloksia.

Oletko itse joskus ollut sellaisessa tilanteessa, ettet ole tiennyt alkuunkaan miten tulet toimimaan tai edes sitä, että keksitkö ratkaisua koskaan? Silloin ajatukset sekoittuvat, turhautuu ja malja vuotaa niin yli, ettei saa mitään aikaiseksi laadukkaasta isosta työstä puhumattakaan. Ison kuvan piirto auttaa. Mieti mihin pyrit ja ymmärrätkö ongelman? Keskity asiaan ja tee jotain, koska keskittyminen auttaa kirkastamaan. Jos olet stressaantunut, hyvä yön uni voi tehdä ihmeitä, kun annat itsellesi luvan palata asiaan aamulla.

Anna myös itsellesi aikaa ajatella ja miettiä ja kirjoita ajatuksesi paperille.

Suurimmat tuottavuusparannukset tulevat sisältä, kuten ajatustyötä tekeville kuuluukin.

Mitä mieltä olet tästä artikkelista? Kerro mielipiteesi, parannusehdotuksesi tai oletko jostain asiasta erimieltä.

Ota yhteys puhelimella 040 5509200 tai s-postilla heikki.luoma@actional.fi

Heikki Luoma
Actional Oy