

Kommunikationsbarometern säljaren!

Sällan Ofta Alltid

1. Jag lyssnar med båda mina öron på vad kunden tycker och tänker.
2. Jag har lätt att förlåta kunden om någonting blivit fel.
3. Jag kan sätta mig in i kundens egna problem och har empati för dem.
4. Om det uppstår ett problem/konflikt rycks jag inte med åt något håll.
5. Jag håller fokus på själva kärnan i situationen och löser situationen.
6. Jag vet var mina brister sitter i min kommunikation.
7. Kunden förstår mig och är med på mina budskap.
8. Jag behöver inte upprepa mina budskap för kunden. De vet vad de skall göra när jag lagt fram mitt förslag efter första presentationen.
9. När jag lägger fram mitt budskap håller vi oss inom området.
10. För att alla skall greppa budskapet lägger jag fram mina åsikter i en positiv anda.

Räkna ihop resultaten. Har du majoriteten av kryssen i rutorna Alltid har du förmodligen en väldigt bra kontakt med din kund. Ni talar samma språk och arbetar mot samma mål. Har du flest kryss i rutorna Ofta har du kommit en bra bit på väg till god kommunikation Du ser klart och tydligt vilka områden du behöver arbeta lite extra på. Hamnar flest kryss i rutorna Sällan bör du reda ut hur du kan kommunicera bättre med kunden och hitta ett sätt så kunden förstår dig och anlitar dina tjänster. Är det mer säljträning du behöver? Nu ser du vilka områden du behöver fokusera på och ställ dig frågan om det finns något av alternativen som hjälper de övriga delarna för att hitta rätt. MOL hjälper dig hålla fokus på din förändring.