



När man läser tidningarna efter valet kan man tro att vi är på väg in i kaos pga. SD:s "våg-mästarroll". Marknaden är dock mera sansad, kronan stärks och börsen går upp. Vad är det för unikt med en minoritetsregering? Det har vi levt med de senaste 30 åren, samförstånd har blivit allt vanligare. Simma lugnt, Sverige kommer att fungera politiskt också nästa 4 år.

*Ha en kort och koncis läsning!*

*Vi på VD-stödet*

## Åtta saker medarbetarna vill ha av dig

Om du vill få dina anställda att följa dig behöver du bara fokusera på några få saker.....

(sid 2)

## Lite olika chefstyver

Den skrikande chefen tror att han får sin vilja fram bara han.....

(sid 2)

**VD-STÖDET** är ett nätverk där alla medlemmar är ackrediterade av IIB, "Institute for Independent business". IIB är en icke vinstdrivande stiftelse med uppgift att främja utvecklingen av små och medelstora företag SMF. Detta sker bl.a. genom att utbilda och ackreditera personer som kan bistå dessa företag. Institutet grundades 1984 i England. Verksamheten har nu vuxit till att omfatta ca 3500 kollegor i 27 länder. Introduktionen i Sverige skedde 2004.

Utgivare:  
VD-STÖDET  
www.vdstodet.se  
info@vdstodet.se

## 7 vanliga misstag som de flesta säljare gör

**Till och med säljare med tiotals år av erfarenhet gör misstag ibland. Smarta säljare ser hela tiden till att hålla sina kunskaper om försäljning skärpta och därför spelar det ingen roll om du är ny som säljare eller har jobbat hela ditt liv med försäljning - de här tipsen är ändå bra som påminnelse.**

### 1. Du låter kunden styra för mycket under säljprocessen

Det absolut bästa sättet att ta kontroll på säljandet är att ställa frågor till kunderna. Det är också det bästa sättet att lära dig om det du säljer passar kunderna. Att ställa kvalitetsfrågor till kunderna som avslöjar deras problem och önsknings gör det lättare för dig att bli kundernas egen expert och det är vad kunderna vill ha.

### 2. Du är inte tillräckligt förberedd

När du ringer eller besöker en möjlig kund gäller det att du har gjort läxan ordentligt. Det betyder att du måste ha så mycket relevant information om kunden och hans/hennes situation som möjligt. Det gäller förstås också att ha koll på priser, att ha med prover, att kunna visa vad andra kunder tycker om det du säljer. Du har en chans att göra ett bra intryck på kunden. Se till att göra det. Mycket kan gå snett ändå men om du är förberedd behöver du i alla fall inte känna dig dum inför dig själv för att du inte var det.

### 3. Du pratar för mycket

Många säljare pratar för mycket under säljpresentationer. De babblar på om deras produkter och vad de kan och om sin service och hur bra den är och så vidare i alla oändlighet. Ditt jobb som säljare är att poängtera det viktigaste och sedan låta kunden prata (genom att du ställer frågor till honom/henne).

### 4. Du ger kunderna information som inte är relevant

Ge inte dina kunder meningslös information som de inte är intresserade av. Det enda du ska ge kunden information om är fördelarna med det du erbjuder och hur de fördelarna fungerar så bra i deras situation.

### 5. Du frågar inte om du får beställningen

Om du säljer en produkt eller tjänst så måste du fråga kunden om du får beställningen, särskilt om du har investerat tid för att få reda på deras behov och vet att det du erbjuder kommer att hjälpa dem. Många nya säljare tycker att de känner sig påträngande men så länge du frågar vänligt och med självförtroende så får du respekt för att du vill ta er relation framåt.

### 6. Du jagar inte nya kunder

När allt går bra så "glömmer" du att leta efter nya prospects (från engelskan - kundämnen är väl ett bra svenskt ersättningsord). Du tror kanske att flödet av nya kunder bara ska fortsätta av sig själv, men faktum är att de bästa säljarna alltid jagar efter nya kunder och avsätter särskild tid för det. När det går bra att sälja är det dessutom den allra bästa tiden att leta efter nya kunder eftersom många är på hugget. Lika viktigt är att ditt flyt ger dig självförtroende och det kommer kunderna att märka.

### 7. Du känner inte kunden

Med "känner" menar jag förstås att det är alla säljares jobb att sätta sig in i kundernas värld och veta vad som håller dem vakna om natten, vilka mål de har och hur deras bransch ser ut. Den säljare som vet det bäst får kunderna att känna ett partnerskap i affärer snarare än något som bara är tillfälligt.

(upsales.com)

## Åtta saker medarbetarna vill ha av dig

Om du vill få dina anställda att följa dig behöver du bara fokusera på några få saker. Du har redan insett att det inte går att bli omtyckt av alla. Målet är i stället att få dina medarbetare att fungera tillsammans för att ni ska kunna nå företagets mål. Men hur kommer man dit?

Amerikanska ledarskapsstrategen Melissa Raf-foni sammanfattar i Harvard Business Review vad medarbetare helst vill ha av sina chefer:

1. Var tydlig med vilken roll din anställda har. Att ge rak information om vilka regler som gäller är inte att detaljstyra, det är att vara en tydlig ledare.
2. Säg till när en medarbetare går över gränsen. Det finns ingen omtanke i att vända blicken åt andra hållet. Om du markerar vad som är oacceptabelt, behöver inte de inte fundera över vad som gäller på arbetsplatsen.
3. Väck intresse och passion. Visa för medarbetarna hur mycket du gillar företaget, produkten, ditt jobb och dina projekt. Det smittar av sig.

4. Glöm inte att ge beröm. Motivation kommer främst ifrån att höra vad man gör rätt, inte av ständigt negativ kritik.

5. Strunta i skrämselfaktorn. Dina medarbetare behöver inte veta allt som oroar dig. Du är chef, du bär det yttersta ansvaret. Och tappa inte humöret på möten, även om din medarbetare har gjort dig besviken. Ta det i enrum i stället.

6. Imponera på dem. Starka ledare är modiga och djärva, kreativa och smarta. Var inte rädd för att visa den styrka som gjorde att du en gång utsågs till chef.

7. Ge medarbetarna självständighet. Låt dem ta ansvar och ge dem intressanta arbetsuppgifter som utmanar dem.

8. Ge dem förutsättningar för att vinna. Om du sätterorealistiska mål eller ständigt byter inriktning på vad medarbetarna ska göra skapar du bara frustration och ineffektivitet.

(Harvard Business Review/chef.se)

## Lite olika chefstyper

### Den skrikande chefen

Den skrikande chefen tror att han får sin vilja fram bara han höjer rösten till en outhärdlig nivå: ju högre ljudnivå, desto högre engagemang. Hur kan en "skrikare" bli chef? Allt som allt, skrikare vill bara bli sedda och få bekräftelse.

### Den skrämmande chefen

Anställda gör vad den skrämmande chefen säger, endast för att de är rädda för honom, vilket leder till att han skräms ännu mer. Han skrämmer alltid genom hot, och han är noga att fullfölja dem för att personalen skall fortsätta vara medgörliga. Sådana chefer har hög omsättning på personal, eftersom han avskedar dem åt höger och vänster bara för att hålla "skrämselfaktorn" uppe. De driftiga i personalen lämnar honom, eftersom de vägrar att arbeta för ett sådant monster. Tids nog har han lyckats få varenda anställd utbränd och organisationen har nått botten.

### Bakåtråvarchefen

Bakåtråvarchefen befinner sig fortfarande på "den gamla goda tiden" och använder uttryck som "så här har vi ju alltid gjort". Hur som helst, om han är så insnöad i det som varit, kommer han tids nog

att sluta fungera i nutiden. Trots sitt konservativa tänk, så har bakåtråvarchefen mycket erfarenhet och kan bidra med mycket till sin organisation, så länge som han med vägledning kan acceptera en gradvis förändring. Försök förstå att "nytt" inte nödvändigtvis alltid betyder bättre - det är "annorlunda".

### Den paranoida chefen

Den paranoida chefen är alltid misstänksam och ifrågasätter alltid allas motiv. Han tror att alla vill honom ont och att vad man än gör så är det ett försök att undergräva honom. En sådan här chefs känslor om att hela tiden vara otillräcklig kommer förr eller senare att skära sig med vad som är bäst för företaget och dess anställda.

Det finns fler chefstyper... Fortsättning följer!

(monster.se/AM)