

6 tips

om hvordan motivere seg
før man starter telefonsalg
(cold calling)

Der er mange måter og metoder for å motivere seg selv på. Dette er min måte. Denne har jeg laget ut fra min erfaring og med innspille fra andre som har drevet med salg. Jeg har satt sammen det jeg mener funker, å viktigere fjernet det som ikke fungerer.

Motivasjonen er lagt opp som et rituale jeg går gjennom for å få mest mulig positiv energi før jeg starter. Å siden jeg mest jobber alene er det lagt opp slik at jeg klarer å motivere meg selv med liten eller ingen hjelp fra andre.

Hilsen

Tom Eirik Bartholdsen

Her er mine motivasjons rutiner:

1. Start dagen på en positiv måte

Start allerede når du våkner. Tenk positive tanker som: Denne dagen skal bli en god dag. Denne dagen skal bli helt "konge". Jeg er best. Det høres kanskje litt klisje aktig ut, men det hjelper faktisk for å få en strålende dag, å det fungerer veldig bra på de vanlige dagene også.

2. Spis en god frokost

Denne har du nok hørt før. men både du og hjernen din trenger energi for å funger optimalt, så enkelt er det. Så spis en god frokost.

3. Smil til verden...

Smil og vær høflig til alle du treffer.

Dette er vel være den enkleste og fineste måten å gjøre dagen til en bra dag både for selv og andre.

SAS og Shell var tidlig ute med "smile" kurs til sine ansatte. ja, jeg har faktisk vært på flere slike kurs og ennå i dag benytter jeg mye av denne lærdommen i alle sammenhenger, ikke bare i jobben. En av de viktigste "reglene" man lærer, å faktisk oftest glemmer, er også den viktigste og enkleste: **Smil og vær høflig til alle.** (ofte kalt for normal folkeskikk)

4. Bestem deg for får du skal starte og stoppe

Jeg setter alltid et start klokkeslett. Om jeg bar bestemt meg å begynne kl 0900 så starter jeg presis klokken 0900 og ikke et sekund over. Jeg teller faktisk ned de siste 10 sekundene.

Om du skal gjøre noe som føles "ubehagelig" (som å ta den første samtalen), har hjernen en tendens til å komme opp med "oppgaver" som du bare MÅ gjøre nå og som plutselig er VELDIG viktig. Her gjør jeg kort prosess. Er det viktig noterer jeg det ned og bestemmer meg for å gjøre dette klokken 1300. (eller ett annet klokkeslett).

Jeg velger også ett klokkeslett når jeg skal stoppe. Jeg gjør dette for å kunne gi 110% prosent hele tiden. Det er litt enklere å yte maksimalt når du vet hvor lenge det kreves av deg.

5. Prøt med motiverende personer.

...å for all del unngå demotiverende personer. Positive personer gir deg mye energi og det trenger du ofte som selger. Det er denne energien som holder det på topp og som "tappes" av ut over dagen. Om du ikke har noen "rundt" deg å prate med, kan det hjelpe å ringe noen som kan være motiverende for deg.

6. Gir deg selv opp.

I de siste 5-10 minuttene før jeg starte å ringe "girer jeg meg opp".

Alle har sin måte å gjøre dette på. Det er viktig at du finner din måte. Noen hopper litt rundt, andre skyggebokser litt. Jeg hører på musikk med høyt tempo og volum (gjærne hevy ol.), Å fokuserer da bare på musikken og "tømmer" hode for andre elementer.

så når der er 1-2 minutter igjen finner jeg fram til den første jeg skal ringe til og gjør klart. Så starter jeg nedtellingen 10, 9, 8. på 3 stenger jeg musikken og på 0 slår jeg siste nummeret og venter på svar...

Om jeg får mange negative svar når jeg ringer og føler at jeg blir "tappet" for energi, bruker jeg gjerne musikken til å "pumpe meg opp" igjen.

Du kan finne noe eksempler på musikk jeg hører på her:

https://www.youtube.com/watch?v=4sXoA7B5yJo&list=PLo_j3yvMmLh0PEyDoXBKho13jrRYdY4op