



# DISCOVERY

**Stefan Andersson**  
**2005-08-22**

## **Analysrapport**

Basmodul  
Ledarskapsmodul  
Nycklar till framgångsrik försäljning

Intervjufrågor



# Personuppgifter

**Stefan Andersson**

**Exempelbolaget**

Ifylld den	<b>2005-08-22</b>
Utskriven den 2007-08-09 08:41:24	<b>2007-08-09</b>

**Insights Learning and Development Ltd.**  
**Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland**  
**Telephone: +44(0)1382 908050**  
**Fax: +44(0)1382 908051**  
**E-mail: [insights@insightsworld.com](mailto:insights@insightsworld.com)**



# Innehåll

<b>Introduktion</b>	<b>5</b>
<b>Översikt</b>	<b>6</b>
Karaktäristiska drag	6
Kontakten med andra	7
Stefan´s beslutsprocess	7
<b>Starka och svaga sidor</b>	<b>9</b>
Starka sidor	9
Tänkbara svaga sidor	10
<b>Resurser i teamarbete</b>	<b>11</b>
<b>Kommunikation</b>	<b>12</b>
Kommunikationstips	12
Kommunikationshinder	13
<b>Tänkbara "Blinda fläckar"</b>	<b>14</b>
<b>Motsatt Insightsprofil</b>	<b>15</b>
Kommunikation med Stefan´s motsatta profil	16
<b>Personliga utvecklingsområden</b>	<b>17</b>
<b>Ledarskap</b>	<b>18</b>
Att skapa rätt arbetsmiljö	18
Rätt typ av ledarskap för Stefan	19
Motivation	20
<b>Ledarskapsstil</b>	<b>21</b>
<b>Nycklar till framgångsrik försäljning</b>	<b>22</b>
<b>Karaktäristiska drag i din säljstil</b>	<b>23</b>
<b>Förberedelser</b>	<b>24</b>
<b>Att göra en behovsanalys</b>	<b>25</b>
<b>Att ge förslag</b>	<b>26</b>
<b>Att hantera invändningar</b>	<b>28</b>



<b>Att komma till avslut</b>	<b>29</b>
<b>Att följa upp och slutföra</b>	<b>30</b>
<b>Hur riktar du din energi i de olika säljfaserna?</b>	<b>31</b>
<b>Intervju frågor</b>	<b>32</b>
<b>Insights färghjul</b>	<b>33</b>
<b>Insights färgenergier</b>	<b>34</b>
<b>Jungs preferenser</b>	<b>35</b>



## Introduktion

*Denna Insights Discovery rapport baseras på det analysunderlag, som du, Stefan Andersson fyllde i den 2005-08-22.*

*De första teorierna kring personlighetsforskning kan spåras tillbaka till fjärde århundradet före Kristus, då Hippokrates identifierade fyra former av energi som återfanns hos olika människor. Insights system bygger på den personlighetsmodell som först presenterades av den schweiziske psykologen Carl Gustav Jung. Denna modell publicerades första gången 1921 i hans bok "Psykologiska Typer" och utvecklades senare i anknytande skrifter. Jungs teorier kring personlighetstyper och preferenser har sedan dess anammats som det banbrytande arbetet i förståelse av olika personligheter. Fram till idag har tusentals forskare studerat och analyserat dessa teorier.*

*Insights Discovery rapporten, som använder Jungs typologi, skapar en plattform för självförståelse och personlig utveckling. Forskare hävdar att en god självförståelse – både vad gäller styrkor och svagheter – gör det möjligt att utveckla effektiva sätt att samarbeta och kommunicera och bättre svara till omgivningens krav.*

*Denna rapport är unik. Den är sammansatt ur ett urval av många hundra tusentals varianter av meningar. Den består av meningar som enligt svaren i analysunderlag bör stämma in på dig. Om någon mening inte skulle överensstamma med din jagbild, försök hitta synonymer eller stryk den. Dock inte förrän du kollat med andra som känner dig väl om de instämmer. Detta för att meningen kan ha träffat "en blind fläck" i din jagbild.*

*Använd denna rapport aktivt. Det vill säga, identifiera de nyckelområden som du kan utveckla. Diskutera dina tankar och slutsatser med vänner och kolleger. Be om feedback av dem inom områden som verkar vara speciellt angelägna för dig och utarbeta en plan för personlig utveckling och ökad social kompetens.*



# Översikt

*Denna text ger en god överblick över Stefan`s sätt att arbeta och kommunicera. Använd detta avsnitt för att få en bättre förståelse för hans val av aktiviteter, hans sociala kompetens och hans sätt att komma fram till och ta beslut.*

## Karaktäristiska drag

Stefan har förmågan att kombinera social kompetens med ett ofta ganska bestämt uppträdande. Stefan skulle vinna på att vara mera uppmärksam på rent praktiska detaljer i sitt arbete och att försöka ha en objektiv infallsvinkel i sina bedömningar i stället för att utgå från sin egen uppfattning. Han är van att göra många saker samtidigt. Andra kan se en del av dessa som ytliga aktiviteter. Han motiveras av att få godkännande och reagerar negativt på likgiltighet eller att inte få acceptans. Han tycker om människor och är lyhörd för och uppskattar andras beundran.

Han fixar ofta fester som blir väldigt lyckade, speciellt om han har ett tema eller en viktig händelse att fira. Hans uppenbara charm och entusiasm gör att han blir populär hos likasinnade vänner och kollegor. Enbart praktiskt arbete, eller arbete i ensamhet under långa perioder kan göra honom irriterad. Han har speciellt intresse för nya och ovanliga saker. Han har lätt att visa sina känslor. Olika projekt och intressen ger honom energi. Han kan vara engagerad i så många olika saker att han får svårt med prioriteringen.

Han är mycket social, med ett jämnt humör och outtröttlig i sina ansträngningar att bidra till fred och välbefinnande och har en bild av den perfekta relationen som det ideala. Han är positiv och har ett solskenshumör. Eftersom han vill undvika smärtsamma upplevelser försöker han att inte heller bli upprörd. Vissa tider känner han sig så starkt engagerad i olika uppdrag att han inte klarar av att säga ”nej” även när man ber honom om det omöjliga. Han tar varje tillfälle i akt att skapa nya kontakter eller att vara tillsammans med andra människor. Han är duktig på att ta sig an andras bekymmer.

Han kan tappa intresset och fortsätta till nästa uppgift så fort ett jobb blir rutinmässigt eller tråkigt. Stefan är teamorienterad, noggrann och har lätt att uttrycka sig. Han är övertygad om sin egen förmåga och letar konstant efter en omgivning där han kan känna andras uppskattning. Eftersom Stefan lägger ner lika mycket energi på att underhålla personliga relationer som att ägna sig åt sina arbetsuppgifter, är det naturligt för honom att ha ett stort nätverk som ger det utbyte han behöver. Han låter gärna någon annan ansvara för de tekniska delarna i ett projekt, så att han själv kan ägna sin uppmärksamhet åt att skapa en god samarbetsmiljö.

Stefan vill samla det bästa som livet kan erbjuda. Han har ett sinne för äventyr och tycker om att hålla stämningen och förväntningarna höga. När inspiration skall omsättas i handling kommer han att vara som uppslukad. Han är varm och behaglig i sin framtoning och har anammat filosofin ”leva och låta leva”. Om hans idéer möts med ointresse eller kritik, kan han bli ledsen och sårad och det finns risk att han tar motståndet personligt. Han är kreativ och självständig och är verkligen lyhörd för de möjligheter som kan ligga i andras åsikter och



förslag.

## **Kontakten med andra**

Stefan är starkt inriktad på det positiva och harmoniska hos människor och i mänskliga relationer. Eftersom han är verbalt begåvad och har en härlig humor blir han ofta medelpunkten på festen. Han föredrar att skapa en aktiv och spännande värld kring sig. Stefan är i regel tolerant och jämn i humöret och han försöker hela tiden vara diplomatisk. Han överträffar sig själv i att sprida harmoni i sin omgivning. Han föredrar att vara aktiv och att arbeta tillsammans med andra.

Stefan föredrar troligtvis ett socialt umgänge under mera avspända former. Men detta innebär absolut inte att han inte ser seriöst på viktiga frågor! Han föredrar ett liv med stimulerande samarbete och harmoni. Om han inte kan undvika att behöva berätta en otrevlig sanning kommer han åtminstone att mildra den genom att framföra den på ett positivt sätt. Stefan har en fantastisk förmåga att få folk att gå i hans ledband. Genom att verkligen anstränga sig för att ha goda relationer blir Stefan ofta sedd som omtyckt, vänlig och tillmötesgående.

Han lägger stor vikt vid harmoniska relationer och trivs bra med arbetsuppgifter som har anknytning till andra människor. Stefan's värme och förståelse gör att han går genom livet med en stor inre trygghet. Som ledare är han effektiv och har förmågan att kunna övertyga andra om värdet av hans visioner. Stefan överväldigar med sin karismatiska charm och sin naturliga förmåga att kommunicera. Han kan tycka illa om och till och med försöka undvika arbetsuppgifter som kräver detaljfokusering och alltför mycket pappershantering. Han är mån om att inte sära sina kollegers känslor och tar hänsyn till andras välmående närhelst det går.

## **Stefan's beslutsprocess**

Stefan's vana att tänka högt gör att det är lätt för andra att följa hans tankebanor. Han föredrar arbetsuppgifter som är flexibla och går att lösa efter eget huvud. Hans talesätt skulle kunna vara "Gör det nu – betala senare". Hans inställning till livet är knuten till vilken effekt hans beslut har på dem som finns i hans närhet. Han kan prioritera åsikter före fakta när han skall välja åtgärd. Kan alla vara med i ett projekt kommer han att se till att de är det.

Hans raka, ibland svårförståeliga sätt att tackla en situation kan ligga honom till last. Stefan's naturliga nyfikenhet på nya idéer tillför gruppen nya infallsvinklar. Andra ser ibland Stefan ta beslut som de uppfattar som helt ologiska. Andra kan uppfatta honom som en något impulsiv beslutsfattare. Han kan ge intryck av att lyssna på andras åsikter utan att nödvändigtvis höra vad de säger eller bry sig om det.

Han vill helst ta consensusbeslut. Hans tendens att ta kritik och motstånd personligt kan medföra att han inte uppfattar viktiga personers åsikter på ett tidigt stadium. Han skulle lyckas bättre om han fokuserade mer på att studera analytisk data inför beslut. Han är en snabb beslutsfattare och bedömer folk efter vilka resultat de når. När det gäller beslut kan han välja att be om ursäkt i efterhand för att ha överskridit sin befogenhet i stället för att fråga om "lov" i förväg.



## ***Egna noteringar***













# Starka och svaga sidor

## Starka sidor

Detta avsnitt pekar på de viktigaste starka sidor som Stefan tillför organisationen. Stefan har även andra egenskaper och färdigheter inom olika områden, men i meningarna nedan tas några av hans viktigaste resurser fram.

### Stefan´s viktigaste starka sidor:

-  Vill gärna medverka i många aktiviteter.
-  Är både effektiv och flexibel i kontakten med andra.
-  Demokratisk – vill involvera andra.
-  Går med i olika sammanslutningar för att få ut sitt budskap.
-  Testar allt – åtminstone en gång!
-  Forskande, intresserad och innovativ.
-  Söker det goda hos människor och i det som sker.
-  Tydlig och mån om att kommunicera.
-  Fantasifull och full av energi.
-  Är utåtriktad och har lätt att få kontakt.











### Egna noteringar

# Starka och svaga sidor

## Tänkbara svaga sidor

*Jung sade ” Den vise accepterar att allt har två sidor”. Det har också sagts att en svag sida helt enkelt är en stark sida som blivit alltför stark. Utifrån hur Stefan fyllt i analysunderlaget har följande tänkbara svaga sidor tagits fram:*

### **Stefan´s tänkbara svaga sidor:**

-  Har en tendens att påverkas av den han sist talat med.
-  Kan förhålla uppgifter som har lång varaktighet.
-  Inser inte alltid det allvarliga i situationen.
-  Kan bli otålig över ganska små saker.
-  Han försvarar sina fel högt och ljudligt om han blir anklagad.
-  Sätter inte alltid prickerna över ”i”.
-  Gör hellre det som är trevligt än det som är nödvändigt.
-  Dras inte alltid till det som är praktiskt.
-  Är alltför optimistisk om andras förmåga.
-  Har svårt att koncentrera sig på en och samma sak under en längre tid.

### **Egna noteringar**

## Resurser i teamarbete

*Alla människor har sina speciella egenskaper, synsätt och förväntningar på den omgivning som de befinner sig i. Lägg därtill alla andra erfarenheter, färdigheter och annat som Stefan tillför och låt de övriga i teamet ta del av de viktigaste punkterna i listan.*

### **Stefan som teammedlem:**

-  Kan vara övertalande och inspirerande som ledare.
-  Sköter den sociala planeringen.
-  Skaffar sig snabbt vänner.
-  Tycker om att ha en förstående attityd till andra.
-  Tillför energi till varje uppdrag.
-  Anses vara en duktig lagbyggare.
-  Tar fram nya tankar.
-  Genererar ett otal idéer.
-  Har god social kompetens.
-  Använder alla initiativ till fullo.













### **Egna noteringar**

# Kommunikation

## Kommunikationstips

*Kommunikation kan bara vara bra om den uppfattas och förstås av mottagaren. För varje individ finns det bättre och sämre kommunikationssätt. Detta avsnitt presenterar några av de sätt som kan leda till en bra kommunikation med Stefan. Välj ut några av de mest väsentliga meningarna och låt kollegerna också ta del av dem.*

### **När du kommunicerar med Stefan:**

-  Håll samma tempo som han när du presenterar något för honom.
-  Ge honom information som behövs för samtalet.
-  Var snabbtänkt och på alerten.
-  Var beredd att diskutera massor av olika frågor.
-  Uppträder vänligt och glatt.
-  Undvik detaljerade rapporter och fokusera på människofrågor.
-  Håll ett högt, men jämt tempo.
-  Beröm både honom och hans prestationer.
-  Var lättsam och trevlig i kontakten.
-  Acceptera hans behov av att byta ämne utan vidare.
-  Visa att du bryr dig om hans åsikter och diskutera gärna personliga frågor med honom.
-  Lyssna efter det väsentliga i det som säges.













### **Egna noteringar**

# Kommunikation

## Kommunikationshinder

*Vissa sätt att kommunicera med Stefan fungerar direkt dåligt. Några saker som bör undvikas är listade nedan. Denna kunskap kan användas för att förbättra kommunikationen och utveckla en stil som är full av energi och kraft och accepteras ömsesidigt.*

### **När du kommunicerar med Stefan:**

-  Lägg inte för mycket tid på att diskutera ”tänk om”.
-  Prata inte långsamt eller otydligt.
-  Ge inte vedertagna rutiner störst tyngd.
-  Missa inte att ta dig tillräckligt med tid för att prata med honom.
-  Upptred inte oengagerat, ovårdad eller alltför strikt.
-  Överbelasta honom inte med fakta, detaljer och pappersarbete.
-  Var inte tråkig eller sammanbiten.
-  Avfärda inte hans känslor eller reaktioner.
-  Ta inte för givet att han har hört vad du säger.
-  Glöm inte bort att ge beröm och erkännande när det är befogat.
-  Begränsa eller hindra inte hans naturliga sprudlande livsglädje.
-  Håll dig inte strikt till business.

### **Egna noteringar**



## Tänkbara "Blinda fläckar"

*Den jagbild vi har av oss själv kan skilja sig från andras uppfattning om oss. Vi framträder för omvärlden genom vår Persona och vi är inte alltid medvetna om vilket effekt vårt mindre medvetna beteende kan ha på andra. Dessa mindre medvetna beteenden rubriceras "Blinda fläckar". Välj ut meningar som känns angelägna i detta avsnitt - sådana som du själv inte är medveten om - och be vänner och kolleger ge dig feedback kring deras uppfattning.*

### **Stefan´s eventuella "blinda fläckar":**

Stefan uppskattar en miljö med demokrati och delaktighet och möjlighet att utveckla idéer av och med andra. Han trivs inte med att arbeta ensam. Stefan skulle lyckas bättre om han tog litet distans och försökte vara mera objektiv innan han reagerade. Han värderar sina vänner högt och tenderar att se enbart deras goda sidor. Han kan ta motsättningar och avslag personligt och bli bitter. Han kan råka ut för misstag genom att han har fattat beslut innan han fått all information.

Stefan´s motvilja mot att avsluta det han håller på med hänger till viss del samman med hans oro att då kanske han missar andra, mera lockande saker. Hans medfödda snabbhet och behovet att delta i det som pågår gör att han ibland (felaktigt) tror att han vet vad en annan person tänker säga och frestas att avsluta meningen. Det skulle vara bra för honom att söka råd hos dem som är mera praktiska och jordnära för att förstå hur pass genomförbara och användbara hans idéer är. Han är genuint intresserad av andra och försöker komma dem nära som han tycker är speciellt intressanta. I sådana sammanhang kan han ibland bli både sårad och utnyttjad. Trots att han verkar så charmig och underhållande kan han samtidigt ge ett intryck av att inte vara helt uppriktig.

Han är svår att förutsäga. Han vill hellre delta i ett intellektuellt jippo än avsluta en vardagsuppgift eller sitta ensam. Han litar på sina personliga känslor i kontakter och när han tar beslut. Känslorna kan utestänga objektiv information. Han kan verka generös men har i verkligheten ett begränsat tålamod med dem som är beroende av honom.

### **Egna noteringar**



## Motsatt Insightsprofil

*Beskrivningen i detta avsnitt avser Stefan's motsatta Insightsprofil i hjulet. Ofta har vi svårast att förstå och kommunicera med dem som har preferenser som skiljer sig från våra egna. Att lära sig förstå det karaktäristiska i skillnaderna kan bli en hjälp att hitta rätt sätt att förbättra samarbete och medverka till egen utveckling.*

### **Förstå din motsatta Insightsprofil:**

Stefan's motsatta Insightsprofil i hjulet är Observatören, Jungs typ för Introversion och Tanke. Observatörer är exakta, noggranna och disciplinerade liksom uthålliga och samvetsgranna i uppgifter som kräver uppmärksamhet och precision. De är objektiva och eftertänksamma. De är måna om att finna rätt svar och vill inte ta snabba beslut. Stefan ser troligen Observatörerna som tröga att acceptera ett misstag eller att de blir som uppslukade när de söker efter data för någon enstaka fråga.

Observatörerna tenderar att inte lita på främlingar och de oroar sig för sin ekonomi, sitt rykte och sitt jobb. De visar inte sina känslor och Stefan uppfattar därför lätt Observatörerna som utan delaktighet och medkänsla och att de är kyliga. Observatörerna drar slutsatser baserade på fakta. Det kan ta tid för dem att nå resultat, eftersom insamlingen av data är den mest stimulerande delen av uppdraget för dem.

Observatörerna vill helst ha regler som bygger på deras egna normer och vill sedan tillämpa dessa regler i det dagliga. Stefan har svårt att fungera ihop med Observatörerna beroende på deras reserverade sätt och brist på entusiasm för gemensamma evenemang. Det egna inre analyserandet kan hindra Observatörerna från att uttrycka sina åsikter så prompt som Stefan skulle önska.

### **Egna noteringar**









# Motsatt Insightsprofil







## Kommunikation med Stefan´s motsatta profil

Detta avsnitt är skrivet för att hjälpa Stefan att hitta fler sätt att kommunicera och samarbeta med personer som representerar hans motsatta Insightsprofil.

### **Stefan Andersson: Hur kan du bäst kommunicera med din motsatta profiltyp:**

-  Visa respekt.
-  Kom ihåg att tacka honom för den tid han avsatt.
-  Var lågmäld.
-  Ge honom alla fakta.
-  Tänk först, tala sedan.
-  Håll dina personliga kommentarer för dig själv.

### **Stefan Andersson: När du har att göra med din motsatta profiltyp:**

-  Överdriv inte.
-  Försök inte bli nära vän direkt.
-  Försök inte smickra honom.
-  Kom inte för sent till ett avtalat möte.
-  Underminera inte hans auktoritet.
-  Försök inte jaga på honom att ta beslut.











### **Egna noteringar**



# Personliga utvecklingsområden

*Insights Discovery ger inga direkta mått på egenskaper, färdigheter, intelligens eller kunskaper. Nedan finns emellertid förslag för områden som Stefan skulle kunna utveckla. Välj ut de viktigaste områdena som hittills inte diskuterats. De kan sedan läggas in i den personliga utvecklingsplanen.*

## **Stefan skulle vinna på att:**

-  Vara mindre öppen och känslsam.
-  Skriva långa och detaljerade rapporter.
-  Ta ett steg tillbaka och betrakta olika alternativ.
-  Ställa frågor, leta och undersöka.
-  Analysera under arbetets gång för att hitta överlappning och tänkbara motsättningar.
-  Inse när han försöker övertala andra för deras ”eget bästa”.
-  Vara ensam för att arbeta i lugn och ro.
-  Hålla sig till det som är vedertaget.
-  Inte ta beslut förrän han vägt alla alternativ mot varandra.
-  Fokusera mera på saklighet och mätbara kriterier.

## **Egna noteringar**













# Ledarskap

## Att skapa rätt arbetsmiljö

*I allmänhet blir man mera effektiv om man befinner sig i en miljö som stämmer med ens värderingar och personlighet. Det kan vara obehagligt att arbeta i en miljö som inte stämmer. Detta avsnitt bör användas för att jämföra Stefan's ideala förutsättningar med hur det i verkligheten är och kartlägga eventuell frustration.*

### **Stefan's ideala arbetsmiljö är en miljö, där:**

-  Företagskulturen främjar en demokratisk ledarstil.
-  Han har alltid möjlighet att utvecklas och förkovras.
-  Man är fri från auktoritet och byråkrati.
-  Man har informella kontakter och mycket gemenskap med kollegerna.
-  Han får ifrågasätta regler och ”så har vi alltid gjort”.
-  Det finns gott om olika uppgifter och utmaningar och behövlig support.
-  Mötena är ganska informella till sin karaktär.
-  Han kan bestämma tempot.
-  Detalj- och rutinarbete utföres av andra.
-  Man inför regelbundet nya produkter och strategier.











### **Egna noteringar**

# Ledarskap

## Rätt typ av ledarskap för Stefan

Detta avsnitt presenterar det mest väsentliga i ett ledarskap som passar Stefan. Några av punkterna kan Stefan själv uppnå medan andra måste komma från kolleger eller överordnade. Gå genom listan för att välja ut vad som är mest akut och använd underlaget till att bygga upp en personlig managementplan för Stefan.

### Stefan behöver:

-  Hjälpt med planering och förberedelser.
-  Ständigt erkännande av hans framgångar.
-  Förståelse för behovet av tidsplanering.
-  Veta väldigt tydligt vad det finns för framtidsperspektiv och möjligheter.
-  Regelbundna uppdateringsmöten för att kolla hur arbetet fortskrider.
-  Bli nedtagen på jorden ibland.
-  Behöver någon för att hålla kolla på processen.
-  Gärna litet social status knuten till rollen.
-  Tid att fundera och tänka efter.
-  Mycket beröm och lovord.











### Egna noteringar

# Ledarskap

## Motivation

*Det har ofta sagts att det inte går att motivera någon annan – bara se till att förutsättningarna runt personen ifråga är rätt för att han själv skall skapa sin motivation. Här är några förslag som kan bidra till motivation för Stefan.*

### **Stefan motiveras av:**











-  Nya principer och fantasifulla visioner.
-  Lyckönskningar till hans fantastiska resultat.
-  Ersättning som baseras på resultat – Belöning för framgång.
-  Specialist team att samarbeta med.
-  Lagaktiviteter som förgyller tillvaron.
-  Känslan av att arbeta för ett högre gemensamt mål.
-  Att investera i utrustning som bara han får använda och som får honom att känna sig betydelsefull.
-  Belöning som möter hans direkta behov.
-  Nybyggeranda och få restriktioner.
-  Att få känna sig som ”en i gänget”.

### **Egna noteringar**

# Ledarskapsstil

*Det finns många olika sätt att se på ledarskap och olika sätt att anpassa det efter situationen. Detta avsnitt beskriver Stefan's naturliga ledarstil och ger ledtrådar till vad som kan vara både fördelar och hinder.*

## **När Stefan skall leda andra, kan han tendera att:**

-  Inte ta sig tillräckligt med tid för att sätta sig in i andras förslag och alternativ.
-  Att vara bra på att få igång och utveckla kontakter inom gruppen.
-  Stödja det fria ordet i laget.
-  Bli distraherad av oväsentligheter och tappa fokuseringen på mål och resultat.
-  Skapa en stressad atmosfär för att hålla tidsramarna under möten.
-  Motivera andra genom sin kreativitet och fantasi.
-  Använda falskt alarm för att avleda uppmärksamheten.
-  Misslyckas att verkligen lyssna till andras mening.
-  Att vara ologisk när han delegerar.
-  Ge den enskilde stor frihet.

## **Egna noteringar**

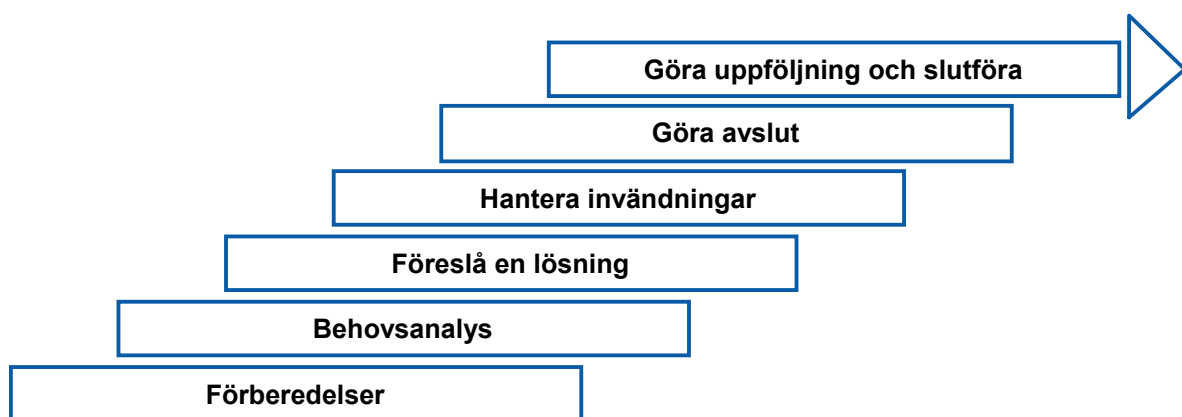
# Nycklar till framgångsrik försäljning

*För att nå framgång i försäljning krävs tre saker:*

*För det första måste säljaren ha god självinsikt och veta vilka starka sidor han bör ta vara på och vilka svaga sidor som behöver bearbetas för att det skall fungera väl i kontakten med kunden.*

*För det andra måste säljaren förstå andras - och då speciellt kundens - olikheter. Kunden har ofta helt andra behov, förväntningar, önskemål och motivationsorsaker än säljaren själv. Dessa skillnader måste vara klara och respekteras.*

*För det tredje måste säljaren lära sig att anpassa sitt beteende så att det stämmer med kundens och skapar god kontakt och acceptans hos kunden.*



## Karaktäristiska drag i din säljstil

*Denna text ger en god övergripande förståelse för Stefan's säljstil. Använd detta avsnitt till att öka tydligheten i hur han bygger kontakten med kunderna.*

Stefan tycker framför allt att det är viktigt att bygga goda relationer med kunderna. Eftersom han gillar omväxling och nytänkande är det naturligtvis mera lockande att starta upp än att genomföra. Som en följd av detta blir inte alltid åtaganden slutförda. Han gillar den typen av försäljning där han kan bidra till tillväxt och utveckling hos kunden. Han kan omsätta sina idéer i rent praktiska åtgärder men finner lika stor tillfredsställelse i situationer där han får använda sin kreativitet och sin sociala kompetens. Han är trevlig och effektiv och mycket öppen i sitt sätt. Han tar glatt tillvara de tillfällen till nya kundrelationer som skapas genom hans tjänster.

Han söker alltid nya affärsmöjligheter men borde avsluta den första affären innan han börjar med nästa. Han stimuleras av ständigt nya kontakter och utmaningar. Han kan ha diskussioner med sina kolleger och kunder och ha olika åsikt men kommer sannolikt inte att låta detta påverka hans relation till dem på sikt. Hans öppna och oförställda glädje i varje ögonblick gör att hans kunder uppskattar att vara i hans sällskap. Stefan's intuitiva visioner resulterar ofta i nya säljidéer. Han är storartad och uppfinningsrik.

Han kan riskera att anklagas för att prata för mycket om sig själv och för litet om produkten eller tjänsten som han skall sälja. Stefan har en anmärkningsvärd förmåga att få både kolleger och kunder att följa hans råd. Han kan uttala sig om frågor som berör honom och kan bli en sann vän i nöden.







### **Egna anteckningar**









# Förberedelser

*Förberedelserna börjar långt innan den faktiska säljprocessen hos kund startar och fortsätter efter den direkta kundkontakten också. Här är tips till Stefan att speciellt tänka på i de allra första förberedelserna.*

## **Stefan´s starka sidor i förberedelsearbetet:**

-  Har en positiv mental grundinställning.
-  Är energisk när det gäller att identifiera och följa upp nya prospekts.
-  Visar en intuitiv och optimistisk säljattityd.
-  Hittar balans mellan faktasökning och kontakter när han gör sin säljplanering.
-  Använder sin fantasi för att skapa bra leads och möjligheter.
-  Är väl rustad för framgångsrika kundkontakter.

## **I förberedelserna bör Stefan tänka på att:**

-  Skapa mer ordning och reda i sin time manager.
-  Inse att om han misslyckas att förbereda så förbereder han att misslyckas.
-  Bibehålla sin uppgiftsfokusering.
-  Prioritera sina kundkontakter mer.
-  Sätta klara och realistiska mål för första kontakten med kund.
-  Dokumentera sina säljåtgärder så noga som möjligt.







## **Egna anteckningar**









# Att göra en behovsanalys

*Behovsanalysen syftar till att identifiera kundens verkliga behov. Här är en sammanfattning och några tips kopplade till hur Stefan lyssnar av kundens behov.*

## **Stefan´s starka sidor i behovsanalysfasen:**

-  Ser och anpassar sig till kundens stil i säljsituationer.
-  Bygger upp förtroende och kontakt genom att sätta kunden i första rummet.
-  Skapar ett högt tempo i kommunikationen.
-  Använder en avspänd kommunikation i sitt sätt att ställa frågor.
-  Ställer frågor som visar nytänkande.
-  Ser möjligheter och fördelar i det kunden beskriver.

## **Stefan bör tänka på att:**







-  Inte ge ut allt i första ronden.
-  Säkerställa att han tar reda på detaljerna i rätt ögonblick i stället för att skjuta upp det.
-  Använda slutna frågor oftare för att ringa in nyckelområden.
-  Vara mån om att låta kunden avsluta sina meningar innan han svarar.
-  Be om regelbunden feedback om vad kunden tycker.
-  Koncentrera sig mera på att följa beprövade, utvärderade tekniker.

## **Egna anteckningar**


## Att ge förslag

*Denna fas i säljprocessen bör vara bron mellan kundens behov och nuläget. Här följer förslag till Stefan hur hon kan utveckla en effektiv och framgångsrik teknik i att presentera en lösning.*






### **Stefan´s starka sidor är:**

-  Lyssnar av kundens djupare behov rent psykologiskt.
-  Skapar tillit genom sitt engagemang.
-  Hanterar oväntade situationer genom att reagera snabbtänkt.
-  Presenterar sina idéer på ett övertygande sätt.
-  Gör förtroendegivande presentationer som kan generera beställning.
-  Uppmuntrar sina kunder att ha högtflygande planer!

### **Stefan bör tänka mera på att:**

-  Vara säker på att han har tillräcklig produktkunskap.









-  Undersöka om det är lämpligt att visa alltför mycket entusiasm.
-  Kolla varje detalj i förslaget noggrant.
-  Undvika att engagera sig när han inte är på rätt humör.
-  Undvika att komma in på sidospår genom personliga frågor.
-  Vara strukturerad och väl förberedd och undvika att senare bli ertappad med att ha missat viktiga detaljer.

### ***Egna anteckningar***







# Att hantera invändningar

*Om man har byggt upp en god kundrelation bör det inte finnas så stort köpmotstånd. Detta avsnitt ger Stefan goda råd om det trots allt skulle förekomma invändningar.*

## **Stefan´s starka sidor när det gäller invändningar är att:**

-  Är alltid lyhörd för kundens oro.
-  Har genomgående en vänlig attityd.
-  Visar gärna sin vilja att göra kunden en tjänst.
-  Är övertygad om att man kan hitta en bra lösning.
-  Undviker diskussioner genom att använda sin sociala kompetens.
-  Använder sin intuition för att hitta de dolda fällorna i säljprocessen.

## **När Stefan hanterar invändningar bör han tänka på att:**

-  Lita mindre på känsla och mera på logik.
-  Bevisa mer för att komma fram till kundens verkliga rädslor.
-  Motstå frestelsen att komma med för snabba lösningar.
-  Ge mera detaljerad information än han själv kanske tycker behövs.
-  Ta sig tid att försäkra sig om att kundens önskemål har uppfyllts.
-  Ta med kundernas invändningar i beräkningen även om de verkar vara irrelevanta.







## **Egna anteckningar**









## Att komma till avslut

*En beställning bör vara den naturliga avslutningen på en förhandling - inte att man blir oense. När kunden vet vad du kan erbjuda och inser att han behöver det är det dags för avslut. Här är starka sidor och utvecklingsområden i Stefan's säljstil.*

### **Stefan's starka sidor i avslutsfasen är att:**

-  Övertygar andra genom sin passion för sin produkt.
-  Vet instinktivt när det är rätt läge att föreslå affär.
-  Leder kunden varligt och i samförstånd genom säljprocessen.
-  Får tveksamma kunder att komma till skott.
-  Föredrar en mjuk och harmonisk stämning.
-  Håller igång processen.

### **När Stefan kommer till avslut bör han tänka på att:**







-  Anstränga sig mera att knyta ihop alla detaljer.
-  Minimera kundens känsla för risk.
-  Komma ihåg att det inte blir något avslut förrän kunden - direkt eller indirekt - säger "ja".
-  Summera och stämma av innan han ber om "OK" av kunden.
-  Komma ihåg att han är där för att nå resultat.
-  Vara försiktig med att inte lova mer än han kan hålla.

### **Egna anteckningar**







## Att följa upp och slutföra

*När du skapat en god kontakt med din kund är det ditt ansvar att hålla fortsatt kontakt och stå till tjänst även efter köpet. Här är tips som kan underlätta för Stefan i dessa faser.*

### **Stefan´s starka sidor i uppföljning och att slutföra är att:**

-  Ger hjälp i långt högre grad än som förväntas.
-  Skapar ett brett nätverk av goda kontakter.
-  Nätverkar för att stimulera till nya affärer.
-  Vill helst ha personlig uppdatering med kunden om det är möjligt.
-  Ser sina kunder som vänner som man kan fördriva tiden tillsammans med.
-  Gillar kundernas företag och ser många av kunderna som vänner.

### **Stefan bör tänka på att:**

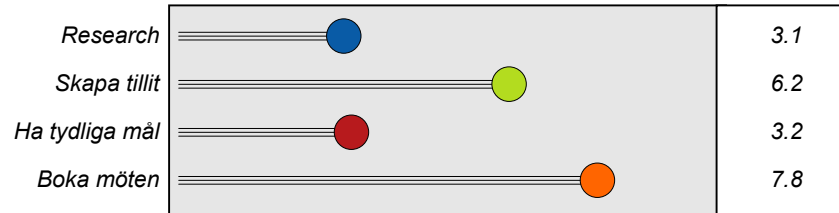
-  Vara tydlig mot kunden när man kommer överens om vad nästa steg innebär.
-  Boka datum för uppföljning så snart ordern är undertecknad.
-  Vara beredd att ta ansvaret att lösa de problem som kan uppstå.
-  Lägga mindre tid på att oro sig för affärskontakter som misslyckats.
-  Se negativa kommentarer mera som en möjlighet till utveckling.
-  Bekräfta all viktig information till kunden skriftligt.

### **Personal Notes**

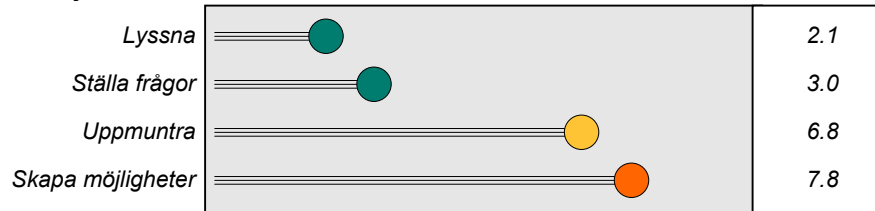


# Hur riktar du din energi i de olika säljfaserna?

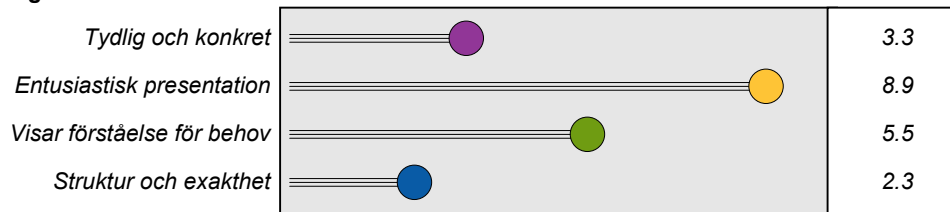
## Förberedelser



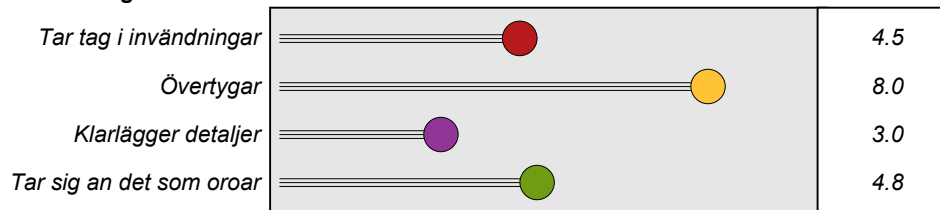
## Att göra en behovsanalys



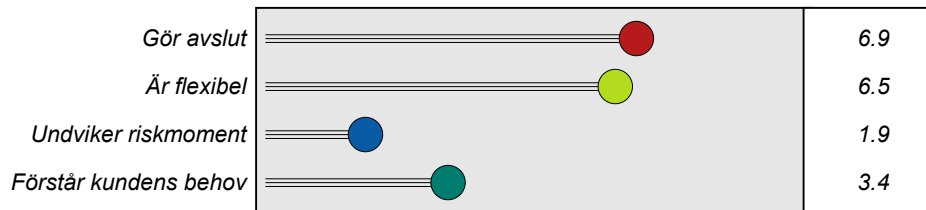
## Att ge förslag



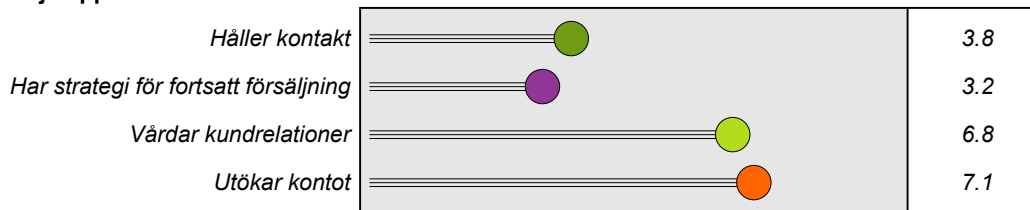
## Att hantera invändningar



## Att komma till avslut













## Att följa upp och slutföra



# Intervju frågor

*I denna text finner du frågor som kan användas i intervju med Stefan Andersson. Frågorna kan användas i sitt ursprungliga skick eller anpassas efter den aktuella situationen. Frågorna är utformade kring områden som Stefan kanske helst inte vill diskutera. En del av frågorna kan kombineras med andra frågor som är knutna till befattningen i fråga.*

## Intervjufrågor:

-  Hur gör du för att övertyga någon som inte delar dina åsikter?
-  Hur skulle du trivas med att jobba med en analytiker i ett gemensamt projekt?
-  När tror du att det kunde vara en fördel med ett ögonblicks paus i stället för ett snabbt svar?
-  Hur tar du ett "misslyckande"?
-  Beskriv din förra chefs starka sidor.
-  Hur skulle du fungera på ett eget kontor med mycket liten möjlighet att träffa andra?
-  Hur mycket uppmärksamhet ägnar du åt detaljer innan du drar dina slutsatser?
-  Vad gör du för att nå dina mål?
-  På vilket sätt prioriterar du arbete och aktiviteter i ditt liv?
-  Beskriv vilka fördelar det kan ha att göra en analys över hur du använder din tid.

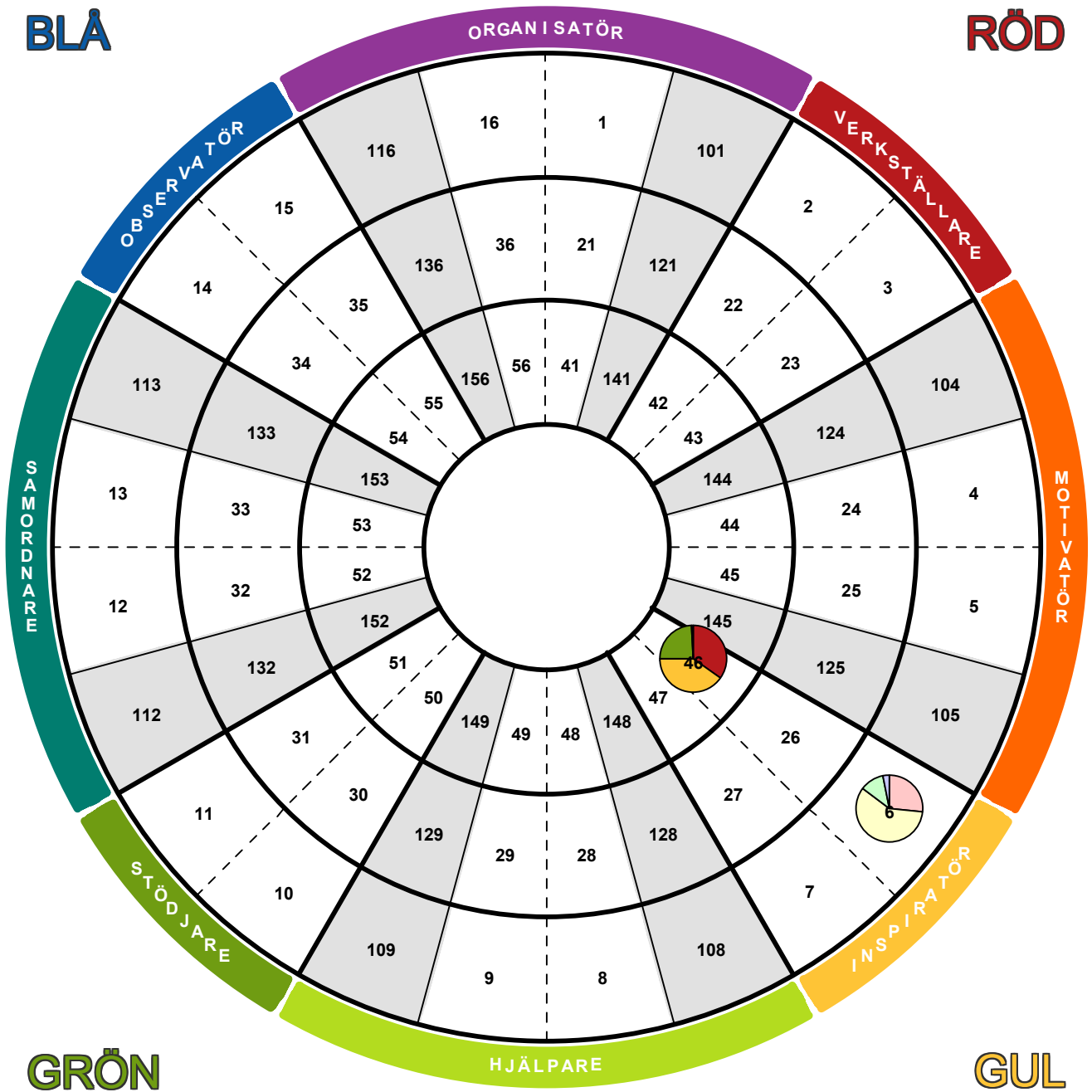
## Egna noteringar

# Insights färghjul

Stefan Andersson  
2005-08-22

BLÅ

RÖD



**Medveten position i hjulet**

46: Motiverande inspiratör (Flexibel)

**Mindre medveten placering i hjulet**

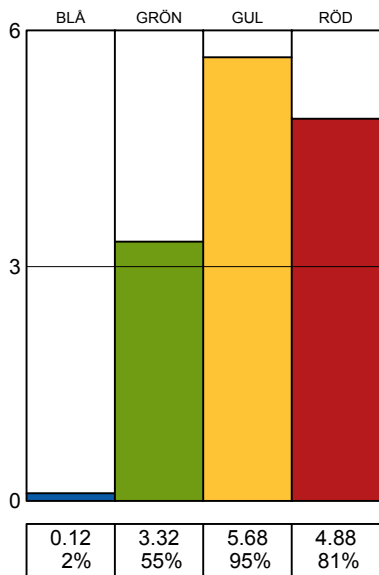
6: Motiverande inspiratör (Karaktäristisk)



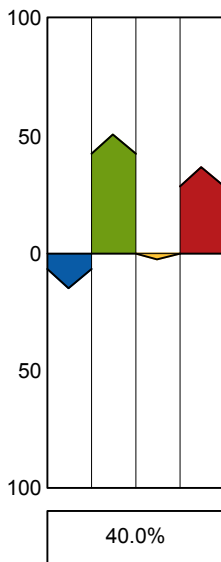
# Insights färgenergier

Stefan Andersson  
2005-08-22

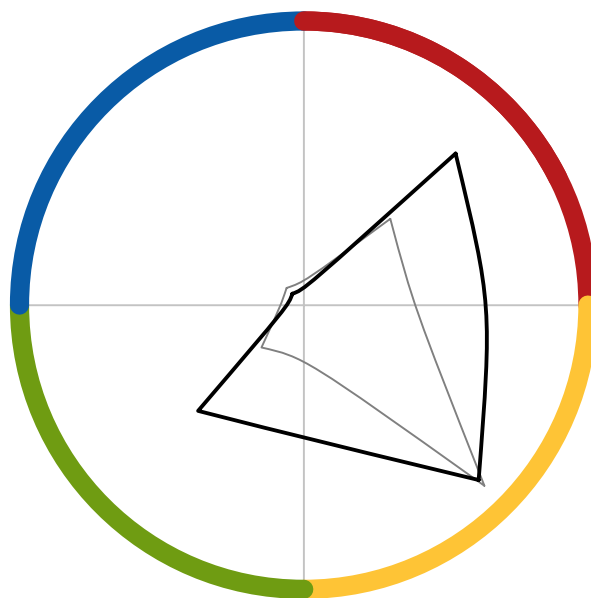
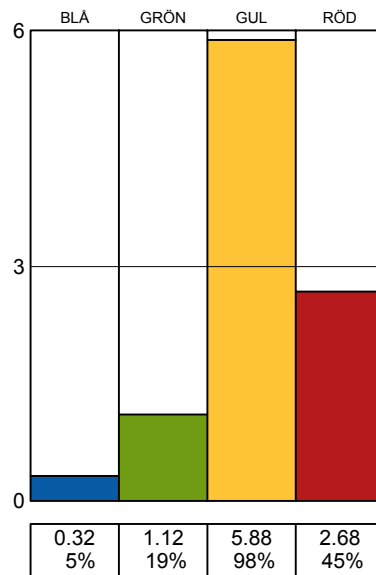
**Persona  
(medveten)**



**Energi  
Flöde**



**Persona  
(mindre medveten)**



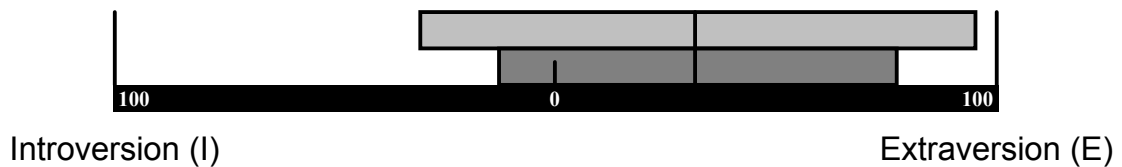
(medveten) ——— (mindre medveten)



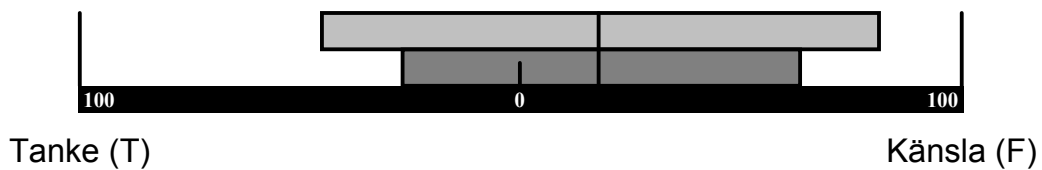
# Jungs preferenser

Stefan Andersson  
2005-08-22

## Attityd/Inställning:



## Rationella (dömande) funktioner:



## Irrationella (upplevda) funktioner:

