



Salgscoach Kay Ellingsen deler sine beste tips til hvordan du bør bruke juleferien. Foto: Privat

JULEPRATEN

Salgscoach oppfordrer til utdanning: – Selgere uten bachelorgrad vil bli mindre ettertraktet

– Min erfaring er at de fleste innen telefonsalg ikke har noen særlig høy formell utdanning. Da blir det vanskelig å klatre videre.



Elisabeth Gulbrandsen
JOURNALIST

PUBLISERT Torsdag 30. desember 2021 - 05:55



SALG24 har stilt seks spørsmål til en rekke folk i salgsbransjen om året som har gått, og hva de gjør denne julen.

I dag er det forfatter og salgscoach, **Kay Ellingsen**, som svarer i julepraten.

Rediger

SALG24 Jobb Annonser

lederkurs som skal lanseres i februar. Også var det treningen – den må ikke glemmes.

Hva vil du anbefale andre å lytte til/smake på/lese/se eller høre denne julen?

– Jeg anbefaler å lese bøker innen sosialpsykologi som handler om det sosiale samspillet mellom mennesker, kultur, verdier og normer. Viktig om du skal kunne takle og/eller møte de kravene fremtidens selgere vil få. Les deg gjerne opp på EQ, -klokskap også.

– Hva er det morsomste du har opplevd dette året?

– At de første kursene på den digitale skolen jeg driver funket med alle interaktive oppgaver.

– Du får invitere tre bransjekolleger på middag. Hvem inviterer du og hvorfor?

– Her har jeg valgt ut tre forskjellige motpoler til middag.

Den første jeg vil invitere er Hans-Petter Nygård-Hansen som er kommunikasjonsrådgiver. Jeg holdt et foredrag sammen med han, hvor teksten var: «selgerens rolle har gått ut på dato». Han har fulgt med i tiden, og det er spennende å høre på koblingen mellom salg og sosiale medier.

Den andre jeg vil invitere er Egil Søyby som har olympisk gullmedalje i kajakk. Han er den i Norge som har den lengste erfaringen med å holde motivasjonskurs – spesielt innenfor idrett. Å kunne høre hans reise fra å være lærer, politimann, gullmedaljevinner og foredragsholder, ville være spennende å få servert til middagen.

Den tredje jeg ville invitert er Bjørnar Moxnes som er en norsk politiker og er leder for partiet Rødt. Nå er ikke jeg så opptatt av politikk, men jeg syntes faktisk at Bjørnar Moxnes er tydelig og klar – samtidig utrolig reflektert. Han tilpasser seg bra hver gang han formidler sitt budskap. Han er utdannet som sosiolog, noe som jeg selv brenner for. Å kunne få vite hvordan han bruker sin utdanning og erfaring innen politikken vil også være spennende å få vite mer om.

Rediger

SALG24 Jobb Annonserer

– Hva husker du best fra salgsåret 2021?

– Det jeg husker best var at alle møter og avtaler ble satt på vent, eller kansellert. De fleste selgere ble permittert eller satt på hjemmekontor. Flere kunder fikk røde tall og sliter for å komme seg opp i omsetning igjen.

– Hva tror du vil prege salgsbransjen i 2022?

– Salgsbransjen må virkelig omstille og endre måten de selger på. Grunnen til det, er at kundens kjøpsmønster har endret seg.

På privatmarkedet har netthandel kommet for å bli, og da blir en del salgfunksjoner borte. Bare se på de som selger strøm. Det er flere og flere som bytter strømleverandør på nett uten å ha hatt kontakt med selger.

Når det gjelder B2B-markedet må bransjen se nærmere på hvordan innkjøp blir til. Salgets faser er at vi kommer langt lenger inn i salgstrakta enn det vi aner eller forstår. De som er vinnere er de som forstår og har oversikt over hele kjøpsprosessen. Det kommer til å bli flere som må lage en salgsstrategi som måles mot effekten av å ha en markedsstrategi (synlighet på sosiale medier).

Den andre utfordringen er at det blir flere og flere kunder som foretrekker å ha møte på Teams og Zoom, noe som er en stor utfordring for mange.

Så er det rekruttering av selgere. Det vil bli et lite «sjokk» for de som ønsker seg en karriere innen salg og markedsføring, som ikke har en bachelorgrad innen salg og markedsledelse og dermed ikke blir så ettertraktet.

Min erfaring er at de fleste innen telefonsalg ikke har noen særlig høy formell utdanning. Disse bør ta en tilleggsutdanning ved siden av jobben sin for å kunne klatre videre og bli salgs- eller markeds sjef, om det er ønskelig. Dette gjelder også om de skal søke seg over til en annen type salgsjobb, eksempelvis tjenest salg og produktsalg.

Jeg ser også at rekrutteringen av de beste selgerne ikke er gjennom annonser på Finn.no og andre steder, men på referanse og research – noe som gjør at selgere i dag må utvide sitt nettverk utenfor sine kollegaer, venner og kjente.

Rediger