

## **Käkar du hellre taggtråd?**

För några år gav Carola Forsell ut bok ut med titeln: "Käkar du hellre taggtråd än kontakter nya kunder?" Den stora utmaningen för de flesta verkar inte vara att lyfta telefonluren, utan att man måste sälja sig själv till någon som inte redan känner en och vet vilka kvaliteter man har. Det är därför så många föredrar att få affärer, uppdrag och möjligheter serverade via nätverk och rekommendationer. Det är som att det vilar något olustigt och ovärdigt över att behöva tala om för andra hur bra man är.

### **Förlita dig inte enbart på dina nätverk**

Problemet med att förlita sig på sina nätverk är att du själv inte kan påverka vilka jobb och affärer du ska få. Du är hopplöst i händerna på andras välvilja och goda minne. Min rekommendation är därför att du också blir bättre på att kunna sälja dig själv. Vi måste bli trygga i vem vi är och vad vi kan bidra med och vilken skillnad vi kan göra. Kan du på ett enkelt och trovärdigt sätt förklara för andra vem du är och vad du kan, har du hundra gånger större chans att få mer intressanta arbetsuppgifter, större ansvar, eller om du jobbar som säljare eller egenföretagare; ännu fler kunder.

### **Bestäm din unika styrka**

Hur gör du då för att bli bekväm med sälja dig själv?

Börja med att göra dig känd för en viss färdighet eller begåvning. Bestäm dig för vad som är din unika styrka. Uttryck det djärvt, uppriktigt och precis så lockar du dem du vill arbeta för.

Formulera din styrka och din färdighet i två delar:

1. Den ena delen uttrycker vem du är och vad du gör, vilka problem du löser.
2. Den andra delen uttrycker varför du gör det, vem du innerst inne är och vad du brinner för.

Många hamnar i en inre konflikt när de gärna vill framhäva sig själva och men inte vill framstå som löjliga. Det leder ofta till en kompromiss där budskapet många gånger blir både utvattnat och menlöst. Rådfråga därför gärna en vän eller kollega som kan hjälpa dig att formulera dina styrkor på ett slagkraftigt sätt.

### **Hur prata "säljande" om det du gör?**

Tänk dig att du får frågan: "Vad gör du?" eller "Vad arbetar du med?" och du svarar: "Jag är konsult (säljare, översättare, grafisk formgivare...)" Jaha, då tog det samtalet slut. Vill du hellre starta en meningsfull dialog som kan leda till nya kunder eller uppdrag bör du fånga den andra personens intresse och engagera honom eller henne i ett samtal som föder frågor, inte bara artiga kommentarer. Du är mycket mer än ditt yrke, sluta därför att sätta en alltför avgränsande beteckning på dig själv, då blir du bara en bland många andra. Många människor har dessutom förutfattade meningar om vad en yrkesgrupp sysslar med.

Sikta på att skilja ut dig från alla andra som har samma titel som du. Tänk så här:

- A. Vilka är din målgrupp, vilka hjälper du?
- B. Vilka är din målgrupps största problem?
- C. På vilket sätt löser du deras problem?
- D. Vilka resultat och fördelar får dina kunder?

När du får frågan vad du gör kan du svara med frågorna A och B. Dvs. "Känner du till hur många (A) som har(B)? Vad jag gör är (C) vilket leder till (D)." Möter du någon snabbt i en kö eller bara har några sekunder på att presentera dig väljer du med fördel att svara: Jag hjälper (A) med (D).

För att ta reda på vilka naturliga förmågor som väntar på att ge dig framgång, besvara följande frågor:

- 1. Vad gör dig unik?
- 2. Vilka tre saker får andra att minnas dig?
- 3. Vad har du varit bra på sen du var barn?
- 4. Vad får du komplimanger för?
- 5. Vad tröttnar du aldrig på att göra eller prata om?

**Tänk vilken skillnad i genomslag. Vad väntar du på? Ut och forma din framtid.**

Inspiration: "Book yourself solid" by Michael Port.

Vill du ha ännu mer tips? "Gilla" min nya Facebooksida så kommer du regelbundet få ny inspiration:  
<https://www.facebook.com/framgangsexpert>