

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Hautamäki, P., Yli-Pietilä, M. & Tani, M. (2021) Itsensä johtamisen tarve korostuu myynnin uudessa normaalissa. TAMK-blogi, 31.3.2021.

URL: <https://blogs.tuni.fi/tamkblogi/myynti/itsensa-johtamisen-tarve-korostuu-myyntin-uudessa-normaalissa/>

Itsensä johtamisen tarve korostuu myynnin uudessa normaalissa

31.3.2021 — Arja Hautala



Myynti on muuttunut koronan myötä ja toimintatapoihin on pitänyt tehdä muutoksia. Kuten jokainen syvällä sisimmissään tietää, paluuta vanhaan ei enää ole. Etänä myyminen tulee jatkumaan myös tulevaisuudessa eikä fyysisiä myyntitapaamisia järjestetä kuten ennen. Toisaalta digitaalisen yhteistyön voidaan nähdä olevan huomattavan tehokasta nyt, kun suurin osa työikäisistä on tottunut käyttämään digitaalisia työkaluja.

Viime aikoina on valtamedioissa ollut esillä useampiakin kirjoituksia siitä, miten etätyö uuvuttaa. Tutkimuksin on myös osoitettu, että korona on vaikuttanut B2B-myyntiin arkeen ja lisännyt mm. myyjien ahdistusta ([Brewer, 2020](#)). Useissa tutkimushaastatteluuissa on käynyt ilmi, miten osa myyjistä kokee tullessaan unohdetuksi korona-aikana. Tämän takia myyntijohtajien rooli asiantuntijatiimien valmentajina korostuu myyjien paremman itsensä johtamisen lisäksi. Ihan uudenlaisen tilanteesta tekee kuitenkin se, että myynnin piiriin on siirtynyt lukuisia joukko eri alojen asiantuntijoita ja myynnistä on tullut usean henkilön yhteistyötä asiakkaan liiketoiminnan kehittämiseksi ([Hartman ym. 2018](#), [Yli-Pietilä ja Tani, 2020](#))

On näyttöä siitä, että myyjien tapaamistahti on tihentynyt. Lisäksi matkustamisen vähetessä muun työn osuus arjessa on lisääntynyt. Tämä vaatii muutosta ajankäytössä ja itsensä johtamisessa. Uusi normaali ei voi siis sisältää enää vanhan normaalin toimintatapoja. Monilla myyntitapaamisten määrä päivässä on noussut, ja onkin syytä muistaa myös tapaamisiin valmistautumisen tärkeys. Tapaamisiin valmistautuminen tulisi itse asiassa olla jopa paremmalla mallilla kuin aikaisemmin, sillä tänä päivänä asiakkailta on aikaa tavata useampia myyjiä kuin ennen. Tämä tarkoittaa kilpailun kiristymistä. Myyjän on suunniteltava ajankäyttönsä entistä tarkemmin ja priorisoitava työ odotettavissa olevien tulosten perusteella. Suunniteltu ja laadukas toiminta auttaa erottautumaan kilpailijoista. Itsensä hyvin

johtamalla myyjä pystyy erinomaisiin suorituksiin uudessa normaalissa polttamatta itseään loppuun.

Hyvien tulosten aikaansaamiseksi haluamme antaa muutaman vinkin myyjille itsensä johtamiseen:

1. Selvitä vahvuutesi niin myymiesi ratkaisuiden kuin itsesi ja tiimisi suhteen verrattuna kilpailijoihin. Käytä vahvuuksiasi aktiivisesti erottautuaksesi kilpailijoista.
2. Kun sovit myyntitapaamista, kysy asiakkaalta valmistautumisohjeita.
3. Pyydä asiakasta osallistumaan omalta osaltaan, jotta tapaamisesta tulee interaktiivinen.
4. Noudata saamiasi ohjeita, vaikka ne vaatisivat merkittävää aikapanostusta valmistautumisen suhteen.
5. Suunnittele aikasi saamiesi ohjeiden mukaan ja varaa riittävästi aikaa ottaa mukaan organisaatiosi asiantuntijoita valmistautumiseen. Mikäli valmistautuminen vaatii lyhyitä keskusteluja ennen varsinaista tapaamista asiakkaan edustajien kanssa, järjestä välissä muutama virtuaalityöpaja.
6. Suunnittele varsinainen myyntitapaaminen siihen varatun ajan puitteissa niin, että asiakkaalle jää aikaa kysyä kysymyksiä, esittää oma näkemyksensä asioihin ja antaa palautetta.
7. Pidä kiinni aikataulusuunnitelmasta. Jos aikataulu on mielestäsi liian kireä, pyydä lisäaikaa ajoissa eikä vasta tapaamisen alussa.
8. Sovi jatkotoimista, niiden vastuista ja aikataulusta hyvissä ajoin ennen tapaamisajan loppua.
9. Aikatauluta omat tehtäväsi heti kokouksen loputtua niin, että saat tehtävät suoritettua laadukkaasti ja otettua mukaan organisaatiosi asiantuntijoita.
10. Vaativassa ratkaisumyynnissä korostuu etätyöskentelyssä yhteistyön fasilitointitaidot. Huolehdi, että omaat puheenjohtajana hyvät tapaamisen fasilitointitaidot ja osaat osallistaa koko tapaamisjoukkoa.

Etätyön myynnissä onnistutaan parhaiten yhdessä, kun jokainen johtaa myös osaavasti itseään. Miten teillä siirtymä uuteen normaaliin on sujunut? Toivottavasti enemmän yhdessä kuin yksin.

Teksti:

Pia Hautamäki, KTT Liiketoiminta, TAMK, pia.hautamaki@tuni.fi, Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala, Yliopettaja

Marko Yli-Pietilä, Tekniikan lisensiaatti, tuotantotalous, Stora Enso, Marko.yli-pietila@storaenso.com, Head of Smart Operations

Mikko Tani, Diplomi-insinööri, paperiteknologia, Valmet, Mikko.tani@valmet.com, VP Sales and Marketing

Kuva: Pixabay