

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

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

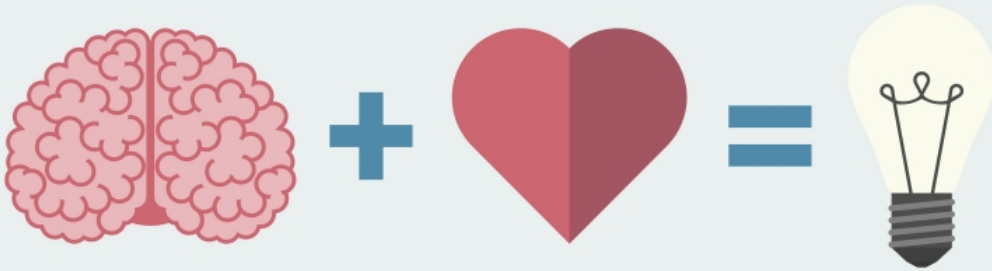
To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Hautamäki, P. (2020) Tunteiden merkitys myyntityössä. MMA Blogi, 28.4.2020.

URL: <https://lehti.mma.fi/blogi/tunteiden-merkitys-myyntityossa>

# Tunteiden merkitys myyntityössä

28.4.20 / 15:18 - Pia Hautamäki



**Masentaa. Taas asiakas, jolla kassavirtahaasteita. Tästä ei tule mitään. Minä en saa aikaiseksi yhtään myyntiä koronavirusajalla...**

Nyt pää ylös myynnin ammattilainen ja kuuntele. Jokainen tunne, joka sinussa on herännyt, on totta. Mutta muistathan, se ei saada jäädä osaksi toimintaasi.

Otetaan vaikka esimerkki: Olit valmistautunut asiakastapaamiseen hyvin ja tiesit, että asiakkaalla on palveluillesi tarve. Kävi kuitenkin tapaamisessa esiin, että yritys on yllättävien syiden takia kassakriisissä. On harmi, että hyvästä valmistautumistyyöstäsi huolimatta kävi näin. Mutta hei, et olisi voinut tätä tietää. Tilanne oli yllättävä yrittäjällekin.

Muista siis purkaa tunne tapaamisen jälkeen. Se suuri pettymys, että taas oli asiakasyrityksellä kassakriisi. Ilman pettymyksen tunteen purkua voi olla, että tunne jää valloilleen ja on muuten todella haastavaa kohdata hyvillä mielillä sitä seuraavaakaan asiakastakaan, jos tunne on jäänyt pintaan.

Miten sen tunteen voi sitten purkaa? Tunteita ei missään nimessä kannata padota sisäänsä. Tunteiden tehtävänähän on kertoa meille hyvinvoinnistamme ja siitä, millaiset asiat ovat meille tärkeitä, ympäristöstämme tai vaikkapa varoittaa uusista ihmisistä. Tunteet antavat meille lisätietoa päätöksentekomme tueksi.

Onkin todella tärkeää, että tunnistat tapahtuman, joka on herättänyt tietynlaisen tunteen sinussa, jotta osaat sanoittaa tapahtuman paremmin. On tärkeää, että osaat ilmaista myös tulevaa varten millainen toiminta esimerkiksi sinua kohtaan saa sinut voimaan hyvin ja millainen taas ei edistä hyvinvointiasi vaikkapa ihmissuhteissa.

Korona-aikakausi on tuonut meille monelle myynnin ammattilaiselle ihan uudenlaisia ajatuksia myyntiin. Joku saattaa esimerkiksi pohtia, että onko myyminen eettistä tai pelkäämään, että toisessa maassa toimiva yritysasiakas voi olla todella pahassakin tilanteessa. Korona-ajalla jos koskaan on tärkeää tunnistaa ja nimetä sekä sanoittaa omia tunteitaan. On ihan oookoo olla peloissaan. Me kaikki olemme, ja kukaan meistä ei tiedä tarkalleen huomisesta.

Jokainen herännyt tunne on totta. Tunne kertoo sinusta ja hyvinvointiasi uhkaavasta tilanteesta. Muista kuitenkin, että yksi tärkeimmistä tehtävistäsi on auttaa itseäsi pysymään rationaalisena kyseenalaistamalla omia tulkintojasi tilanteista.

Pidä myös huolta itsestäsi, omasta jaksamisestasi – pidä taukoja ja liiku! Ja nyt jos koskaan kannattaa mennä ennakkoluulottomasti eteenpäin, fokusoida tekemistä, valmistautua hyvin ja olla läsnä – niin itsensä kuin asiakkaidenkin kanssa. Olemme samassa veneessä kaikki. Ihan jokainen.

Millaiset keinot ovat auttaneet sinua tunteiden purussa?

Ps. Myös positiiviset tunteet kuten ilo ovat totta ja kertovat meistä. Kun ilon tunne herättelee sinut, muista jakaa tunnetta sanoittamisen kautta laajasti eteenpäin. Kiitos, saat iloa jaettua!

**Pia Hautamäki**, Myynnin tohtori

---

### **Tutustu oppaaseen: Myynnin mahdollisuudet poikkeustilanteessa**

Tampereen ammattikorkeakoulun myyntimaisterit kokosivat oppaan auttamaan yrityksiä myynnissä poikkeustilanteessa. Myynti voi tuntua nyt haastavalta, mutta myyntimaistereiden opeilla saa heti käyttöön keinoja ”uuteen normaaliin”. [Tutustu oppaaseen tästä.](#)