

SÄLJ



nya Volvo registrerades i Sverige juli. Det betyder att varannan såld bil var en Volvo – totalt nyregistrerades 24 139 nya personbilar vilket är den näst högsta julisiffran någonsin.

va.se/salj

Bygg varumärke, nya marknader och mer försäljning

SÄLJPSYKOLOGI

SKIPPA JANTELAGEN OCH VÅGA MER

"Innan vi flydde låg min mamma i en blodpöl, skjuten med fem skott. Att sälja skrämmer mig inte. Vad är det värsta som kan hända? Jag kan få ett nej. Det är inget farligt", säger *Gunilla von Platen*.

av YLVA BJELLE

PÅ 1970-TALET flydde Gunilla von Platen familj från Turkiet till Sverige. Hon är femte barnet i en syskonskara på nio. "Då måste man ta för sig, för att höras", konstaterar hon. "Sedan jag var sex år har jag tjänat mina egna pengar. Jag var orädd och förstod inte jantelagen. Det gör jag fortfarande inte."

I dag är åtta av de nio syskonen entreprenörer. Själv är hon vd för i Xzakt Kundrelation med 400 anställda. Här är hennes bästa tips till alla som är uppvuxna med jantelagen:

1. VÅGA TESTA

"När du blir gammal och summerar ditt liv, kommer du inte ångra att du försökte olika saker. Däremot kommer du ångra det som du inte vågade. Om det inte funkar säg: 'Okej

det sket sig. Vad har jag lärt mig av det?' Var inte rädd att misslyckas, för då har du ändå provat. Vad är det värsta som kan hända? Ingenting. Om det inte funkar kan du alltid söka jobb på McDonald's. Man kan alltid få ett jobb i Sverige om man är hel och ren." ●

2. LYSSNA MERA

"Under 90-talet byggde jag upp Skandias telemarketing i Göteborg och förändrade sättet att bemöta kunderna. Vi har två öron och en mun. Lyssna. Förstå behovet och sedan ska du hjälpa kunden. På Skandia jobbade de inte så när jag kom. När kunden ringde och ville annullera sina försäkringar svarade de 'ja okej, hej då'. Den som tar hand om kunden vinner framtiden. Se på försäkringsbolagen och

telekombolagen. De har oftast samma villkor, till och med i det finstilla, men det som gör skillnad är att den som tar hand om kunden bäst vinner." ●

3. TA HAND OM KUNDERNA

"Det gäller att ha den bästa kundsupporten. Anställ medarbetare som är bättre än du och som kompletterar dig. Svara själv på inkommande samtal ibland, så att du också vet vad kunder efterfrågar och behöver. Det finaste jobbet är att ha kundkontakten. Utan kunden ingen verksamhet." ●

4. LE I TELEFON

"Anställda behöver daglig återkoppling på sitt resultat. Men du får inte komma och se ut hur som helst. Man hör på telefon om du känner dig fräsch. Annars kryper du ihop. Om du ler när du talar i telefon, så hörs det att du vill prata med din kund." ●

5. RÄKNA MED BLOD, SVETT OCH TÄRAR

"Jag träffar ibland unga entreprenörer, som tror att det finns genvägar till framgång. Många killar fattar inte att det krävs hårt arbete och att sälja. Det hjälper inte att bara ha en produkt eller en tjänst. Man måste vara enormt passionerad. Se på **Bill Gates** och **Steve Jobs**. De var närmast maniska. Jag är lika knäpp, till min mans stora förtret." ●





Namn: **Gunilla von Platen.**
Född: 1972 i södra Turkiet (då hette hon Günel Anip)
Syrianskt ursprung.
Gör: Engagerad i ett tiotal bolag. Vd, ägare och ordförande i Xzakt Kundrelation som hon grundade år 2000.
Bakgrund: Säljchef Skandia 1991-2000. Försäljningschef Kalix Tele 24, 1996-2000, parallellt med Skandia. Startade GSS Fastigheter 2013 samt egna fastighetsbolaget GS Real Estate och egna investmentbolaget GS Holding. Delägare i försäkringsförmedlaren Pensionera. En av drakarna i tv-programmet "Draknästet" år 2009.

FOTO: MAGNUS HJÄLMARSON NEIDEMAN/SVD/TT