

Hur skapar vi hållbar, långsiktig framgång?

Av Markku Kauppinen
Extended DISC expert USA

Calvin framstod för mig som någon som kunde förstå helheten, speciellt när det kom till hans anställda. Han var bra på att anpassa sin strategi med sina medarbetare. Men det som var mest anmärkningsvärt med Calvin var hans förmåga att snabbt fatta beslut utifrån en liten mängd information samtidigt som han inte drog förhastade slutsatser.

Calvin leder säljarna hos sju återförsäljare och låt mig säga - det är ingen lätt uppgift. Det är en mycket konkurrensutsatt butiksmiljö där kunderna gör ett av sina dyraste och mest känslomässiga köpbeslut.

Säljarna har långa arbetsdagar och provisionsbaserad lön vilket är typiskt för denna bransch och de verkar byta arbetsgivare i en snabbare takt än Hollywoodstjärnor byter äkta makar. Vanligtvis är personalomsättningen ett problem som inte bara kostar handlare mycket pengar utan skapar även konstant huvudvärk.

En eftermiddag satt Calvin och jag på hans kontor och diskuterade hur han använde den information som Extended DISC tillhandahåller.

"Har du identifierat vilka beteenden hos en säljare som skapar framgång för dig?" frågade jag honom.

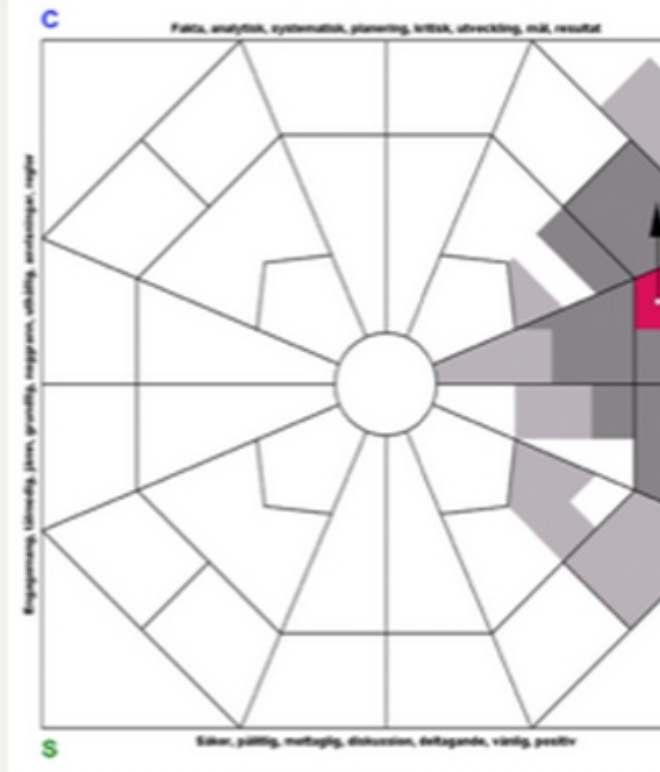
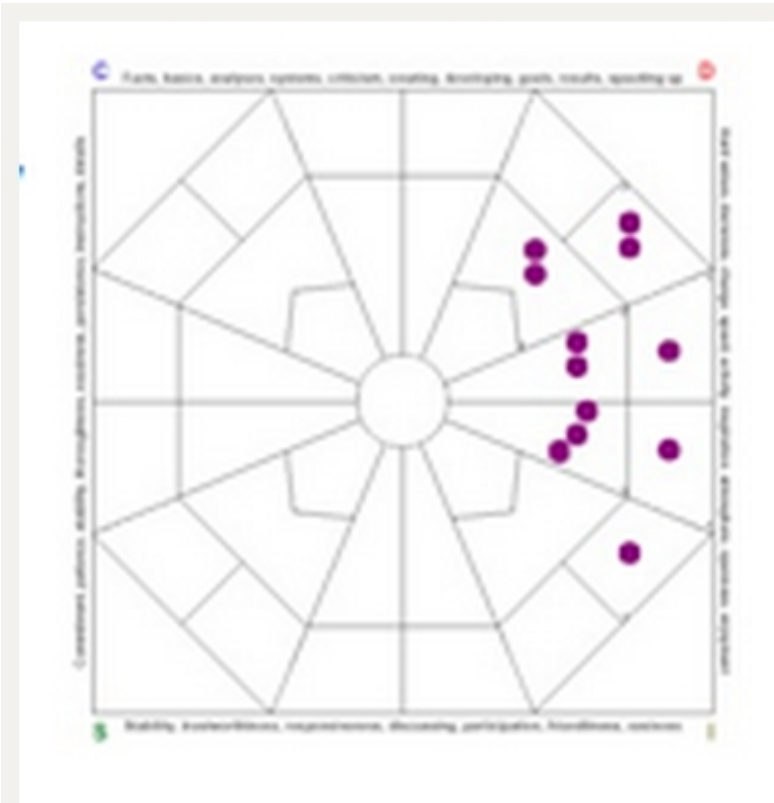
"Vad menar du?" frågade Calvin

"Jo, jag menar, vet du vilken beteendestil den säljare har som tenderar att sälja flest bilar varje månad?" fortsatte jag.

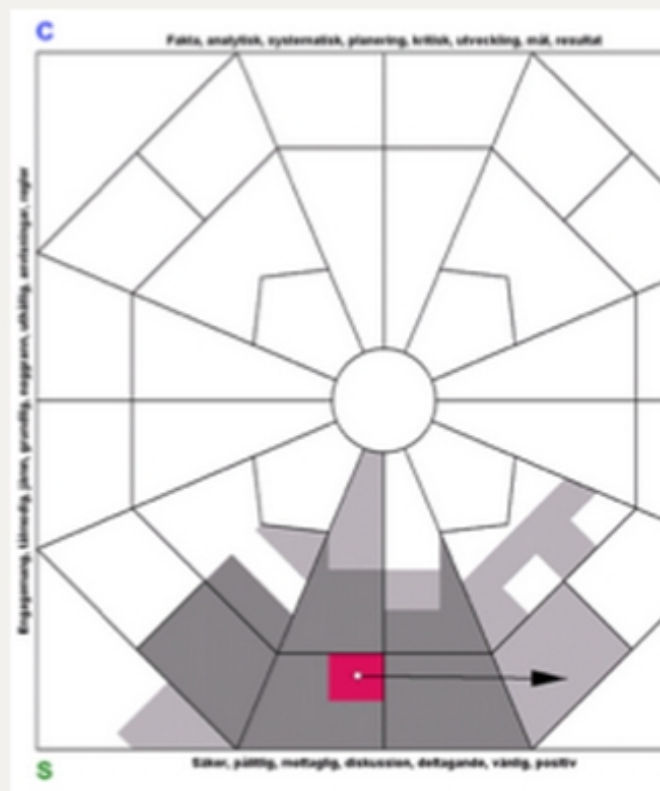
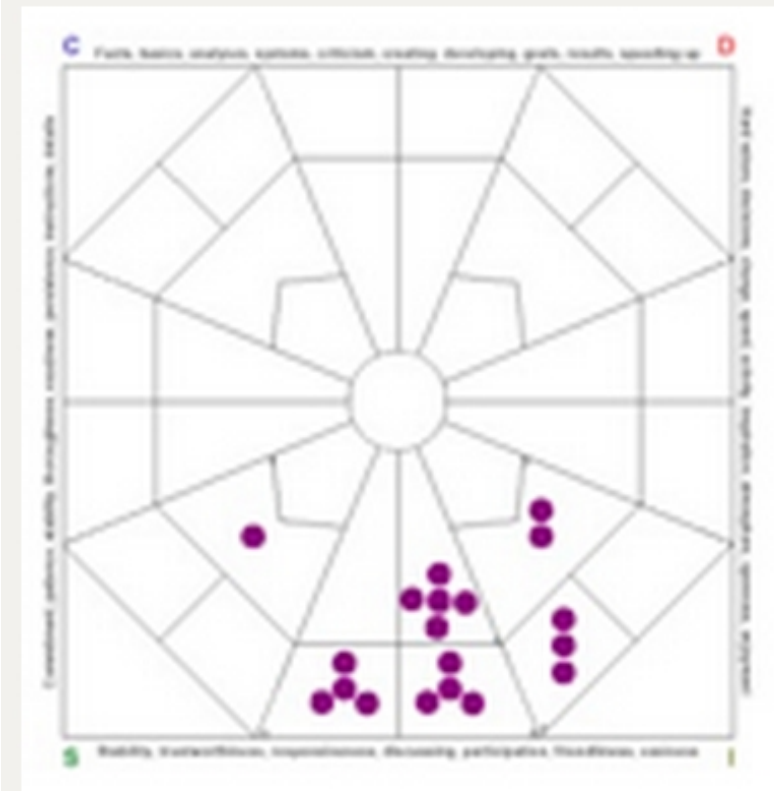
"Självklart. Låt mig visa dig."

Calvin visade mig hur han hade kartlagt sina bästa säljare. Det var mycket tydligt. Stjärnsäljarna - Calvin kallar dem sina "bästa vapen" - var alla belägna i ett mycket smalt område på Extended DISC kartan.

Stjärnsäljare



En förklaringsmodell för att förstå DMO är att betrakta den som följande: En förklaringsmodell för att förstå DMO är att betrakta den som följande:



En förklaringsmodell för att förstå DMO är att betrakta den som följande: En förklaringsmodell för att förstå DMO är att betrakta den som följande: