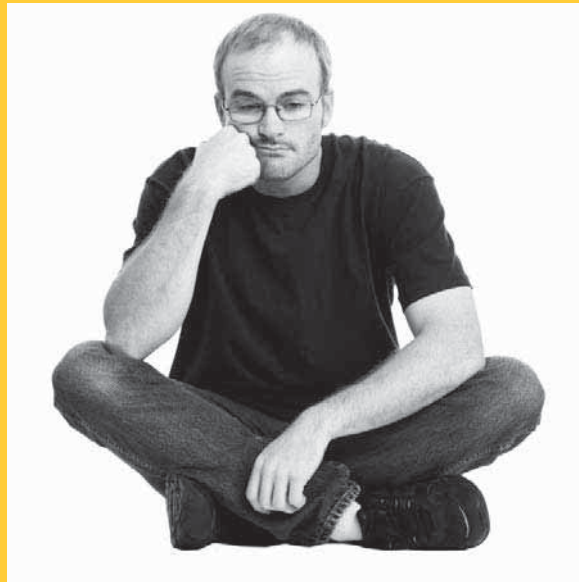


Kaisa Hernberg

**ASiantuntija
Epämukavuus-
alueella**

Kirja sinulle, joka
inhoat myymistä



Talentum | Helsinki 2013

Copyright © 2013 Talentum Media Oy ja Kaisa Hernberg
ISBN 978-952-14-1962-1
ISBN 978-952-14-1963-8 (sähkökirja)
Ulkoasu: Ana Mitrunen
Paino: BALTO print 2013 Liettua

Anna palautetta kirjasta: www.talentumshop.fi

SISÄLLYS

Alkusanat	11
1 Asiantuntijatyön maailma 2010-luvulla	13
<i>”Pian yrityksissä työskennellään kuin elokuvatuotannossa.”</i> #asiantuntijamy	
1.1 Myymistä ei voi paeta	18
1.2 Oletko valmis nopeasti muuttuvaan, sosiaaliseen työelämään?	20
Arkipäiväinen kansainvälisyys – samaan aikaan kotona ja maailmalla	22
Sosiaalinen media – tänään Twitterissä, huomenna TEDissä	25
Verkostoituminen – mitä insinööri voi oppia elokuvatuottajilta?	28
Yrittäjyyden nousu – oma tupa, oma lupa	30
Kiire – aina palaa pyllyn alla	33
Jatkuva, nopea muutos – perhostalouden paineessa	35
1.3 Mitä työelämä meiltä edellyttää?	39
Kumppanuus – käymme yhdessä ain	40
Vuorovaikutus – kuunteleminen on tärkeämpää kuin puhuminen	42
Itsensä markkinointi – osaaminen esille ilman besserwesseröintiä	43
Muutoskyky – aina valmiina	44

Osaamisen paketoiminen – huulipunakin menee paremmin kaupaksi näitissä pakkauksessa	46
Yksinkertaistaminen – Keep It Simple, Stupid!	48

2 Miksi myymistä inhotaan? 51

”Myymistä inhotaan, koska ihmiset inhoavat huonoja myyjiä.”
#asiantuntijamy

2.1 Myyminen = puhelinmyynti?	55
”Olen huono puhelimesta”	57
2.2 Ihmiset eivät pidä huonoista myyjistä	60
Ei tehä tästä ny numeroo	62
Millaista huono myyminen on?.....	63
2.3 Kuusi sitkeää virhekäsitystä myymisestä	67
Myyminen on tyrkyttämistä.....	67
Jos on hyvä työssään, ei tarvitse myydä	69
Myyminen on epä-älyllistä.....	70
Myyminen on itsekeskeistä	71
Hyvä myyjä manipuloi kenet tahansa ostamaan mitä tahansa	73
Myyjäksi synnyttään	74

3 Mitä myyminen asiantuntijatyössä oikeasti on 77

”Myyminen ei ole tyrkyttämistä vaan ongelmien ratkaisemista ja yhteisen edun etsimistä.” #asiantuntijamy

3.1 Käsitteet selviksi	84
3.2 Miten asiantuntija myy fiksusti	88
Myyminen on vuorovaikutusta	88
Myyminen edellyttää syvällistä asiaosaamista	95
Myyminen on rakentavaa viestintää	100
Myyminen on auttamista	104

Myyminen on yhteisen edun etsimistä	107
Myyminen on tavoitteellista	111
Myyminen on proaktiivista	114
4 Asiantuntijabrändi myymisen tukena	119
<i>”Asiantuntijabrändi = olet muiden mielestä omalla alallasi erityisen hyvä ja mielenkiintoinen.” #asiantuntijamy</i>	
4.1 Mikä on brändi?	122
Mitä eroa on henkilöbrändillä ja asiantuntijabrändillä?	125
4.2 Miksi asiantuntijabrändin rakentaminen kannattaa – ja miten se liittyy myymiseen?	126
Hyvä tietää ostamisesta	129
4.3 Mistä asiantuntijan vakuuttavuus syntyy?	134
4.4 Näin määrittelet oman asiantuntijabrändisi	140
Tavoitteet ensin	140
Mikä minun osaamisestani tekee erityistä?	144
4.5 Miten vakuuttava asiantuntijabrändi rakennetaan?	147
Missä asiantuntijan kannattaa näkyä ja kuulua?	147
Miten asiantuntijan kannattaa osaamistaan esitellä	166
4.6 Kuinka suurta brändiä pääsi kestää?	179
5 Esimies, näin autat asiantuntijaa myymään ja menestymään	183
<i>”Asiantuntija tarvitsee paljon itsenäistä valtaa ja vastuuta oman työnsä määrittämisessä.” #asiantuntijamy</i>	
5.1 Minkälaisia johdettavia asiantuntijat ovat?	189
Itseohjautuvuus	190
Älykkyyys	192
Tiedonjano	192

Omanarvontunto	193
Oikeassa oleminen	194
Oma tapa toimia.....	194
Sitoutuminen	195
5.2 Miten asiantuntijoiden johtaminen eroaa	
perinteisestä johtamisesta.....	196
Milloin johtaja, milloin asiantuntija?	198
Hyvän johtajan toimintatapoja	200
5.3 Miten asiantuntijoita voi kannustaa myymään?	202
Kukin taitojensa mukaan	203
Kannattaako puhua myymisestä?	205
Ratkeaisiko ongelma rekrytoimalla?	206
Tarkkana tavoitteiden kanssa.....	207
Hyvä palkinto hyvästä työstä	208
Lopuksi	215
Lähteitä	217
Kiitokset	219