

Myyntityön myytit

Opas myyntityöhön ja
tulevaisuuden tekijöille

Toteuttanut:

**SECTOR
ALARM**

”

*Myyntityö on
ihmissuhdeammatti.*

Oppaan sisältö on koostettu joulukuussa 2020–
tammikuussa 2021 toteutetun myyntityön barometrin perusteella.
Barometrin toteutti Sector Alarm, ja kyselyyn vastasi yli 700 henkilöä.

Hei lukija,

Tämä opas on tarkoitettu sinulle, joka mietit myyntityötä yhtenä vaihtoehtona tai olet kenties jo mukana myyntitehtävän hakuprosessissa.

Oppaassa jaamme tietoa ja kokemuksia myyntityöhön ja myyjän ammattiin liittyen. Oppaan sisältö on koottu vastauksena joulukuu 2020–tammikuu 2021 -aikavälillä toteutettuun myyntityön barometriin, jonka toteutti Sector Alarm ja johon vastasi yli 700 henkilöä.

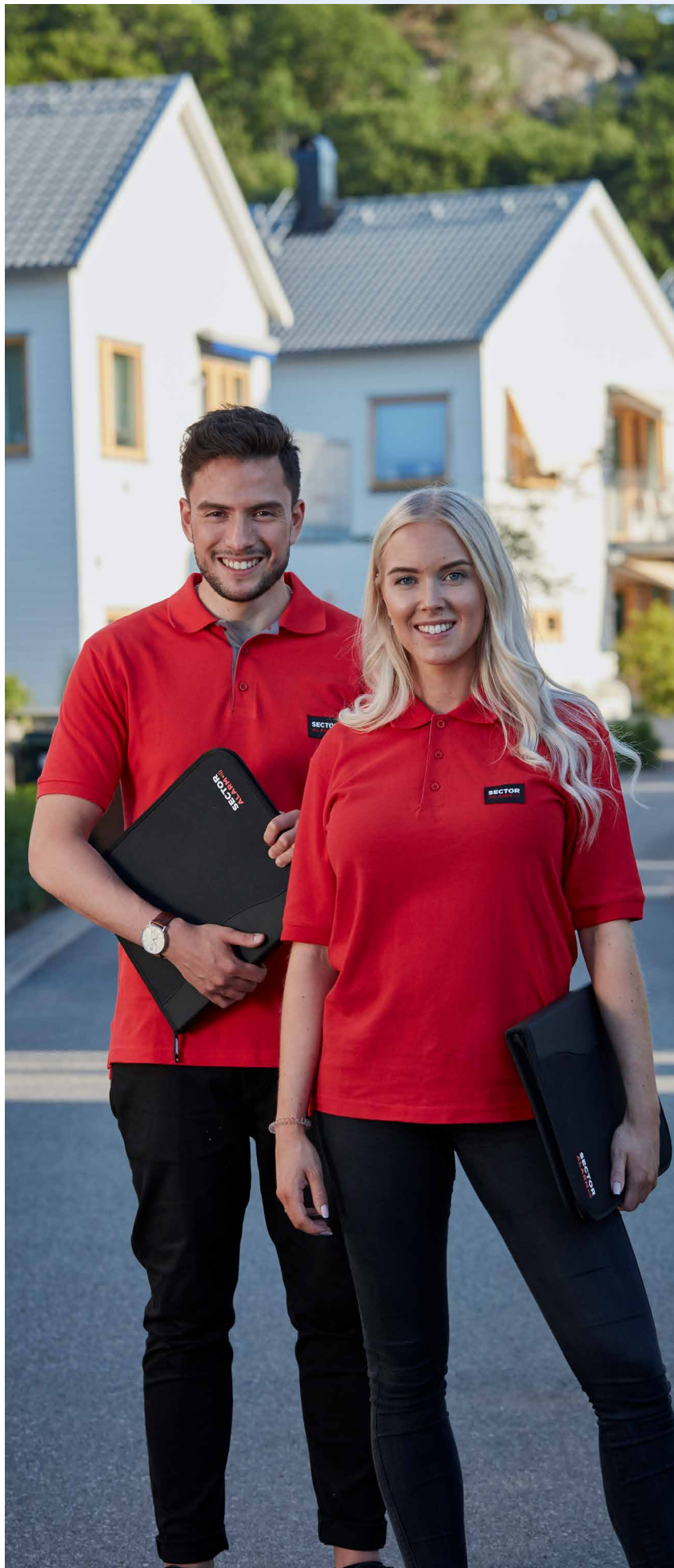
Sector Alarm on Norjasta maailmalle suunnannut kodinturvapalveluyhtiö ja merkittävä työllistäjä, joka tarjoaa työtä varsinkin työelämänsä alkuvaiheessa oleville, sillä työkokemusta tärkeämpää ovat asenne ja oppimishalukkuus.

Kyselyn jakelu toteutettiin sosiaalisen median mainonnan avulla. Vastaajista 2/3 oli työskennellyt alle 4 vuotta myyntialalla ja **46 %**:lla vastanneista oli toiseen asteen koulutus. Lisäksi kysyimme vastanneilta suhtautumisesta myyntityöhön sekä kokemuksista myyntityön kerryttämistä taidoista. Lisäksi tiedusteltiin, millainen maine myyntityöllä on Suomessa sekä millaisia mielikuvia vastaajat liittivät myyjän työhön.



“Haluamme lisätä myyntityön houkuttelevuutta”

*“Halusimme lisätä myyntityön houkuttelevuutta ja syventää käsitystämme, millaisia mielikuvia myyntityöhön ja kuluttajamyyntiin liitetään, jotta pystymme kehittämään rekrytointiamme. Alle 4 vuotta myyntityökokemusta hankkineiden vastaajien osuus kaikista vastanneista oli **72%**, joten enemmistö vastaajista oli myyntiuransa alkupuolella. **46 %**:lla vastanneista oli toisen asteen koulutus. Vastaajat suhtautuivat myyntityön mahdollisuuksiin verrattain positiivisesti. Myyntiin liitettäviä mielikuvia olivat muun muassa asiakkaan auttaminen ja palvelu, palvelun tai tuotteen valinnassa tukeminen ja ratkaisun löytäminen. Myyntityön kuvattiin opettavan neuvottelu- ja vuorovaikutustaitoja, sinnikkyyttä sekä rohkeutta kohdata erilaisia ihmisiä. Näitä taitoja tarvitaan kaikissa ammateissa, joten myyntityö on opettavainen rooli”, kertoo **Jussi Koskiniemi**, myyntijohtaja.*



Myyntityön yleisimmät myytit - top4

Avaamme oppaassamme eniten mainittuja myyntityöhön ja myyntitoimialaan liittyviä kysymyksiä ja ihmetyksen aiheita, joita voidaan kutsua myyntityön myynteiksi.

“Haastattelemme vuosittain satoja henkilöitä pelkästään myyntityöhön ja olemme Sector Alarmilla tiedostaneet, että ennakkokäsitykset estävät todella monia edes kokeilemasta myyntihommia. Samanaikaisesti hieman yllätyimme siitä, kuinka positiivisesti barometrin vastaajat suhtautuivat myyntityöhön ja myyjän ammattiin”, kertoo Sector Alarmin rekrytointipäällikkö

Nicola Tiainen.

Nicolalla on verrattain pitkä kokemus erilaisista tehtävistä proomotion ja ständimyyntin osalta.

“Olen arvioinut ja rekrytoinut satoja henkilöitä myyntitehtäviin ja yllättävän usein saan oikoa ennakkokäsityksiä myyjän ammattiin liittyen. Toivon että tästä oppaasta on suuri apu niille, jotka miettivät myyntityötä yhtenä vaihtoehtona”, Tiainen toteaa.



1. MYYTTI

Provisiopalkkaus ei houkuttele

Kysyimme barometrissä suhtautumisesta provisiopalkkaan sekä sen houkuttelevuuteen palkitsemismallina ja saimme monenlaisia vastauksia:

"Tykkään tehdä provikalla, koska minä tosi ahkerana tyyppinä voin tienata moninkertaisesti sen, mitä kiinteällä tunti-tiluksalla."

"Provikka on jotain, mitä ei koskaan voi saada"

"Provikka sopii yrittäjähenkiselle"

"Minulle provikka olisi ok mutta vanhemmat sanoivat, että provisiomalli on huijausta"



Sector Alarmin myyntirekrytoinneista vastaavan kommentti provisiomalliin:

"Meillä myyjä tarjoaa asiakkaille kodin-turvapalvelua ja ansaitsee jokaisesta tekemästään kaupasta. Minusta tämä on kannustavaa ja selkeää. Lisäksi meillä on käytössä lisäbonusmalli, johon

lasketaan koko urasi kaupat. Mitä enemmän teet, sitä enemmän tienaat. Kauppamääräsi ei koskaan nollaannu, vaan pystyt jatkuvasti korottamaan provisiotasi."

Nicola Tiainen
Rekrytointipäällikkö



Sector Alarmin vinkki palkitsemisperusteista keskustelemiseen

Työsopimusta solmittaessa on tärkeä ymmärtää, miten provisiopalkkauksen maksuperusteet määräytyvät ja miten palkkio lasketaan. Ihmiset kaipaavat esimerkkejä, millaisiin euromääräisiin ansioihin toiset myyjät ovat päässeet uransa alussa sekä myöhemmin taitojen kasvaessa. Työnhakijat kaipaavat yksilöityä ja yksityiskohtaista tietoa.

Työsopimus on uusi asia juuri työelämää tulevalle henkilölle, jolle ei ole vielä kertynyt ymmärrystä erilaisista palkkausmalleista. Sector Alarmilla nähdään erityisen vastuullisena, että työsopimukset on huolellisesti tehty. Suurin osa Sector Alarmin myyjärekrytoinneista vastaavista henkilöistä on itsekin toiminut aiemmin myynnin parissa, joten he osaavat kuvailla tarkasti yhtiön ansaintamallit ja provision kertymisperusteiden yksityiskohdat.

Kyselystä nostettua: Kyselyn tulosten valossa voidaan todeta, että moni olisi valmis työskentelemään provisiomallilla sekä kuluttaja- että yritysmyynnissä, mutta provisiomallin miellyttävyyteen vaikuttaa ennen kaikkea myytävä tuote tai palvelu.

Yritä selvittää ainakin nämä:

1. Kysy rohkeasti, millainen palkkamalli on käytössä - Onko kyseessä kiinteä tunti- tai kuukausipalkka ja täydennetäänkö ansiota provi- tai komissiomalleilla? Sinulla on työntekijänä lakisääteinen oikeus saada yksiselitteinen, ymmärrettävä ja kirjallinen työsopimus, jossa myös palkkiomalli on kuvattu. Provisiopalkkauksen ehdot tulee olla selkeät ja perusteet provision maksamiseen määriteltä.

2. Selvitä mitä provisiopalkkaus eri yhtiöissä tarkoittaa - Onko kyse yksilöbonuksesta, tiimibonuksesta vai koko yhtiön yhteisestä tulospalkkauksesta? Monissa yhtiöissä on käytössä myös ei suoraan rahaan perustuvia provisiomalleja, joista kannattaa kysyä työnantajalta. Aina tulospalkkio ei tarkoita siis suoraan rahaa tilille.

3. Ei yllätyksiä työn aloituksen jälkeen - Kenellekään ei pidä tulla yllätyksenä työn aloituksen jälkeen, että yhtiössä noudatetaan provisiopalkkausta. Työnantajalla on velvollisuus kertoa työtehtävään liittyvä ansiomalli työhaastattelussa ja työsopimuksessa. Palkkaukseen liittyvä keskustelu kuuluu työsuhteesta neuvotteluun ja on aivan luontainen osa uuden työsuhteen solmimisen kokonaisuutta.



2. MYYTTI

Myyntityö on tuputtamista

Kysyimme barometrissa, millaisia mielikuvia myyntityöhön ja myyjän työtehtävään liitetään, sillä monet kuvittelevat edelleen työn olevan tuputtamista ja tyrkyttämistä. Barometriin vastanneet liittivät myyntityöhön monia mielikuvia, jotka liittyivät asiakkaiden auttamiseen, ratkaisun tarjoamiseen sekä asiakkaan palveluun.

Avoimissa kysymyksissä nostettiin esille mm. seuraavia kommentteja:

”Myyntityö on taitolaji, jossa korostuu ihmisten ymmärrys”

”Parasta on kun myyjä saa auttaa asiakasta”

”Myyntityö on ihmissuhdeammatti”

”Myyjä auttaa ihmisiä valitsemaan tuotteita ”

”

Myyntityö on taitolaji, jossa korostuu ihmisten ymmärrys

Sector Alarmin vinkit myyntityön sisällöstä keskustelemiseen

Myyntityötä on monenlaista ja myyjän toimenkuva voi olla hyvin erilainen riippuen yhtiöstä, palvelusta, tuotteesta ja tavoitteista. Myös yhtiön tunnettavuus sekä asiakkaiden kokemus yhtiön palvelusta tai tuotteesta vaikuttaa myyntityön houkuttelevuuteen. Saman alan yhtiöissä samalla tittelillä tehtävä työ voi olla hyvin erilaista ja näin ollen tavoitteet ja esimerkiksi palkkausperusteet vaihtelevat. Kannattaa aina selvittää työtä hakiessa, viimeistään työhaastattelussa, miten kyseisessä yhtiössä toimitaan.

Sector Alarmin alue-myyntipäällikkö **Eetu Auramo** kommentoi myyntiosaamista:

”Me sanomme rehellisesti kaikille, että meidän työmme vaatii aktiivista ja rohkeaa kohtaamista ihmisten kanssa. Jokainen myyntitilanne on omanlaisensa ja tämä tulee vain sisäistää. Jotkut ostajat ovat supervastaanottavaisia ja ihania, kun toisia taas ärsyttää myyntikeskustelut ja se saatetaan sanoa myös hyvin suoraan myyjälle. Asiakkaalla on oikeus sanoa meille suoraan, mi-



käli heitä ei kiinnosta keskustella myyntihenkilön kanssa. Myyntityössä pitää olla kova nahka, sillä monet asiakkaat eivät ole juuri sillä hetkellä ostamassa, kun keskusteluja käydään, eikä tämän saa antaa lannistaa. Myyntityön luonteeseen kuuluu ei:n vastaanottaminen.”

Kyselystä nostettua: Kyselyn tulosten valossa voidaan todeta, että vastanneet suhtautuivat myyntityöhön verrattain positiivisesti. Vastanneista yli 70 % kertoi olevansa valmiit tekemään myyntityötä ja heille sopisi sekä b2b- että b2c-myyntityötehtävät.

Yritä selvittää ainakin nämä:

1. Tunnetko jonkun, joka työskentelee yhtiössä - Kysy häneltä, mikä työssä on parasta ja mikä ei motivoi. Jokaisessa työssä ja tehtävässä on omat hyvät ja huonot puolensa. Miten ihmiset viihtyvät yhtiössä ja työtehtävissään? Jos yhtiössä on paljon vaihtuvuutta, mistä se johtuu?

2. Mitä mieltä asiakkaat ovat yhtiön tarjoamasta - Millaista palautetta yhtiö saa asiakastutkimuksissa tai asiakastyytyväisyyskyselyissä? Onko yhtiön tarjoama tuote tai palvelu kunnossa eli saavatko asiakkaat sen, mitä heille luvataan? Onko yhtiöllä hyvä maine tai onko yhtiöllä tunnettuja brändejä?

3. Kuinka pitkään yhtiö on toiminut - Onko kyseessä täysin uusi vai jo toimintansa vakiinnuttanut yhtiö? Tämä vaikuttaa myyntityötehtävän sisällön painottumiseen sekä myyjille asetettuihin tavoitteisiin. Tunnettua ja vakiintunutta tuotetta, jolla on hyvä maine, on usein miellyttävä myydä. Vakiintuneissa yhtiöissä myyntiä tuetaan tyypillisesti myös markkinoinnilla, joka helpottaa myyjän työtä.



3. MYYYTTI



Myyntityöllä on kyseenalainen maine

Useita yhtiöitä on kritisoitu, etteivät ne ymmärrä myyntityön tärkeyttä tai panosta riittävästi myyjien rekrytointiin, suoriutumiseen ja pysyvyyteen. Villeimmät väitteet toimialan huonosta maineesta ovat toki räikeitä yleistyksiä, mutta halusimme silti tiedustella alan maineesta myös barometrissamme.

Näin vastanneet kommentoivat avoimissa vastauksissa alan mainetta ja mielikuvia:

“Myynti on tärkeä toiminto missä tahansa yrityksessä. Ei kauppaa, ei töitä”.

“Panostukset myyntiin tuottavat - niitä pitää mitata!”

“En voisi ikinä nähdä itseäni myyjänä, ei pidä asiakkaista”

“Myyntityön arvostuksen nostamiseksi tarvitaan TEKOJA!!!!”



”Kokemuksemme mukaan alan maine ja myyntiosaamisen arvostus ovat kasvaneet. Alan koulutusmahdollisuudet ovat yhä monipuolisemmat ja myyntiosaajia haetaan laaja-alaisesti erilaisiin tehtäviin ja rooleihin. On todellakin

aika hylätä pölyttyneet mielikuvat alasta ja keskittyä olennaiseen: myyntiosaamista tarvitaan kaikkialla.”

Petteri Kaijasilta

Toimitusjohtaja, joukkueen kapteeni

Sector Alarmin näkökulma myyntityön mainekeskusteluun:

Merkittävänä rekrytoijana juttelemme vuosittain tuhansien myyjäkokelaiden kanssa. Valitettavasti saamme kuulla myös surullisia tarinoita hakijoilta. Eniten kysymysmerkkejä herättää myyntialan kirjavat käytännöt niin rekrytoinnissa, palkkioiden maksuperusteissa kuin työsopimuskäytännöissä.

Toisaalta, kun kysyimme vastanneilta myyntiin liittyvistä mielikuvista, eniten mainintoja saivat positiiviset asiat:

- myynti on ratkaisun tarjoamista
- myynti on välttämätön osa liiketoimintaa
- myynti tarjoaa mahdollisuuden tienata paremmin

Tiedostamme että myynti ei ole monenkaan unelma-ammatti tai edes yksi vaihtoehto muiden joukossa. Osittain tämä liittyy siihen, että myynti käsitteenä ymmärretään niin monella eri tavalla. Joillekin myynti on asiakkaan auttamista, kun taas joillekin se on sama asia kuin yrittäjäyys. Myyntitavoista eniten arvostelua julkisuudessa saa puhelimyynti ja ständimyynti. Joillekin myynti rinnastuu ”feissaukseen”. Ei siis ihme, että mielikuvat myyntiin liittyen ovat kirjavina.

”

Kysyimme vastaajilta, mitä mieltä he ovat myyntityön maineesta. Vastaajista **33 %** kertoi haaveilleensa lapsena myyjän ammatista. Jopa **72 %** kertoi voivansa työskennellä myynnin parissa tulevaisuudessa.

Kyselystä nostettua: Kyselyn tulosten valossa voidaan todeta, että moni olisi valmis työskentelemään provisiomallilla sekä kuluttaja- että yritysmyyntissä, mutta provisiomallin miellyttävyyteen vaikuttaa ennen kaikkea myytävä tuote tai palvelu.

Jos olet hakeutumassa myyntialalle, muista ainakin nämä:

Myyntitehtävissä on mahdollisuus luoda pitkäkestoinen ura - Myynti ei ole vain entry-level tai junior-tyyppinen työtehtävä, kuten monesti ajatellaan. Päinvastoin. Myyntiosaamiselle ja asiakkuustyön osaamiselle on paljon kysyntää monissa eri yhtiöissä ja myyntityötaustaa osataan arvostaa. Jos on pärjännyt myyntitehtäväsä, on todennäköisesti hyvä vuorovaikuttaja ja sinnikäs sekä omaa hyvän resilienssikyvyn.

Huippumyyjäksi ei synnytä - Myyntityö on monimuotoisia taitoja vaativa ammatti, johon voi oppia ja jossa voi kehittyä rajattomasti. Myyntityön rooli on hyvin erilainen erilaisissa yhtiöissä ja erilaisten tuotteiden sekä palveluiden parissa, joten kehittymispolut eivät heti lopu. Moni myyntissä menestynyt mainitsee vahvuuksiin periksiantamattoman ja ihmisläheisen suhtautumisen, joita jokainen myyjä tarvitsee!

Myynti opettaa elämänhallinnan taitoja - Moni näkee myyntityön hyvin kapeasti palvelun tai tuotteen tarjoamisena, mutta jos lavennetaan hieman perspektiiviä, niin myynti on paljon muutakin. Hyvä myyjä on aina ihmissuhdetyön ja vuorovaikutuksen ammattilainen. Myyntityössä tulee osata kuunnella toista ihmistä, kartoittaa tarpeita ja mielihaluja, tarjota rohkeasti ratkaisua tai omaa näkemystä sekä lopulta johdattaa tekemään valintoja tai päätöksiä. Näitä aivan samoja taitoja tarvitaan missä tahansa ihmissuhdeammattissa. Aivan jokaisen tulee osata kohdata toisia ihmisiä ja vaikuttaa heihin.



4. MYYYTTI

Myyntityössä ei riitä haasteita

Edelleen kuulee puhuttavan, että myyntityö on väliaikainen tai ohimenevä vaihe työelämässä, kunnes “löytyy jotain muuta” tai “kunnes kokemus riittää muihin tehtäviin”. Tämä ajatuskulku johtunee siitä, että myyntiala on ollut perinteisesti merkittävä nuorten, opiskelijoiden ja osa-aikaisten työllistäjä. Myynti on kuitenkin monelle läpi elämän ammatti, jossa voi mennä jatkuvasti eteenpäin. Etenkin myynnin johtamisosaamista arvostetaan liike-elämässä.

Näin vastanneet kommentoivat avoimissa vastauksissa myyntityön houkuttelevuutta ja kehittymismahdollisuuksia:

“Myyntissä pääsee niin pitkälle, kun vain haluaa, jos oma asenne on kunnossa”

“Myyntityössä voi kehittyä riippuen siitä, millaisessa yhtiössä ja tuotteen parissa toimii”

“Minä ainakin tähtään huipulle! Aina voi mennä eteenpäin.”

“Myyntityö josta saa palkkaa ja maksuton koulutus alalle olisi kova yhdistelmä”.

”

“Myynnissä pääsee niin pitkälle, kun vain haluaa, jos oma asenne on kunnossa”



“Olemme juuri uudistaneet myynnin esimieskoulutuksen ja tuoneet siihen parhaat kansainväliset opit ja kokemukset muista maista. Future Leader Program antaa mahdollisuuden oppia myynnin johtamista käytännön työn kautta, mikä on yhdistelmä sekä ihmisten että asioiden liidaamista”.

Anssi Mikkola,
Koulutuspäällikkö

Sector Alarmin näkökulma myyntityössä kehittymiseen:

Sector Alarmia kutsutaan myynnin elämänkouluksi, eikä turhaan. Yhtiön yli 25 toimintavuoden aikana sekä palvelua että myynti- ja asiakas-kohtaamistekniikoita on kehitetty systemaattisesti ja yhtiöön on luotu lukuisia koulutusohjelmia. Sector Alarmilla kulttuuri määrittelee myynnin menestystekijät: voimakas oppimishalu, joukkueena voittaminen ja ennakkoluuloton asenne.

Tällä hetkellä meillä on mahdollisuus kouluttautua mm. seuraavia koulutusväyliä pitkin:

- Myynnin peruskoulutus
- Future Leader Program
- Sector Sales Manager Program

Kyselystä nostettua: Kysimme vastaajilta, muistavatko he haaveilleensa lapsuudessa myyntityöstä sekä voisivatko he kuvitella itsensä myyntityön parissa tulevaisuudessa. Jopa 72 % vastanneista voi nähdä itsensä myyntityössä tulevaisuudessa ja 33 % vastanneista oli haavailutkin myyntityöstä nuorena.

Ohessa muutamia esimerkkejä myynnin kehityspoluista:

Myyjästä tiiminvetäjäksi: Useissa yhtiöissä on mahdollisuus edetä myyntitiimistä myynnin teamleaderiksi tai myyntitiimin vetäjäksi, jolloin mukaan työkuvaan tulee vastuu myyntitiimin vetäjän tuloksellisuudesta ja tiimihengestä. Myyntitiimin vetäjä on ihmissuhdeammatti, jossa yhteistyötä tehdään sekä tiimiläisten että asiakkaiden kanssa.

Myynnistä markkinointiin: Myyntityön osaamista arvostetaan markkinointitehtävissä. Jokaiselle yhtiölle on tärkeä ymmärtää, miten asiakkaat käyttäytyvät ja miten heihin voi mahdollisesti vaikuttaa. Myyntityössä osaamista ja asiakaskohtauksia kertyy jatkuvasti ja omakohtaisesti.

Myynnistä rekrytointiin: Myyjien etsiminen ja löytäminen yhtiöön on usein firman kannalta kriittistä osaamista. Myynnin lattiataason ymmärrys sekä käsitys myyjältä vaadittavista taidoista ja mindsetistä voi viedä myös myyjärekrytoijan ammattiin!

Lopuksi

Toteuttamamme Barometri oli ensimmäinen laatuaan Sector Alarmilla ja se tullaan toteuttamaan jatkossa säännöllisesti. Barometrin avulla saamme ajankohtaista tietoa ja ymmärrystä kohderyhmästämme, tulevis-
ta ja nykyisistä myynnin ammattilaisista.

Olemme rakentaneet Sector Alarmin myyntiorganisaatiota menestyksekkäästi yli 25 vuoden ajan ja kohdanneet hakuprosesseissamme tuhansia tulevia myyjiä sekä nähneet satoja kasvutarinoita. Kokemuksemme on, että myyntialalla ja myyntitehtävissä on valtava työllistämispotentiaali, kun vain onnistumme tavoittamaan kohdeyleisömmä ja kertomaan, mitä käytännön myyntityö oikeasti on. Tämä vaatii kärsivällisyyttä ja jatkuvaa toistoa, sillä myyntityöhön liittyy edelleen monenlaisia ennakkoluuloja ja suoranaisia myyttejä. Meillä on paljon töitä mielikuvan muovaamisen kanssa ja tämä opas on yksi niistä.



*FUTURE
WORKPLACES
'20*

**Rekrytoimme vuosittain
lähes 1000 ammattilaista.
Tule osaksi kasvavaa
tiimiämme ja katso kaikki
avoimet työpaikat!**

Jätä hakemus!

Ota työpaikkamme seurantaan myös Instagramissa ja Facebookissa!

