

## Kalla säljmöten kan försvinna för alltid

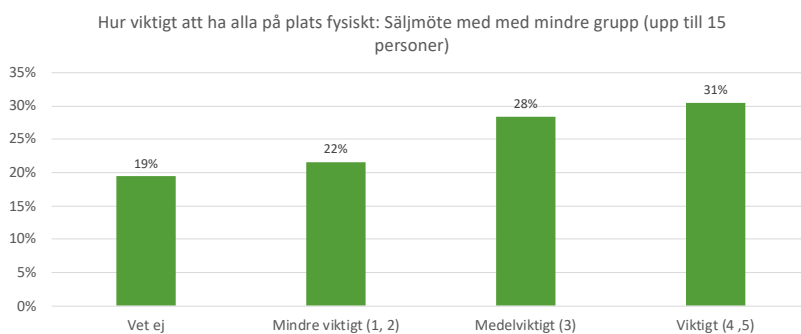
*Ny studie visar att det blir mindre vanligt med besök av externa gäster, exempelvis säljare, på kontoret även efter att restriktionerna på grund av Covid-19 lättar. I den här artikeln får du nya fakta om hur mötesvanor nu har förändrats, hur svenska tjänstepersoner ser på sina framtida möten och hur hela säljprocessen håller på att förändras.*

Den senaste tiden har många vant sig vid att jobba hemifrån och digitala möten har blivit det nya normala. En ny studie från Mötesutveckling Sverige visar att svenska tjänstepersoner i genomsnitt har 1,4 fler möten per vecka nu än för tre år sedan och chefer ännu fler. Det som tidigare kunde klaras av vid kaffemaskinen behöver idag planeras in. Frågan är hur det blir framåt när nuvarande restriktioner hävs?

### Säljmöten fysiskt – Nej Tack!

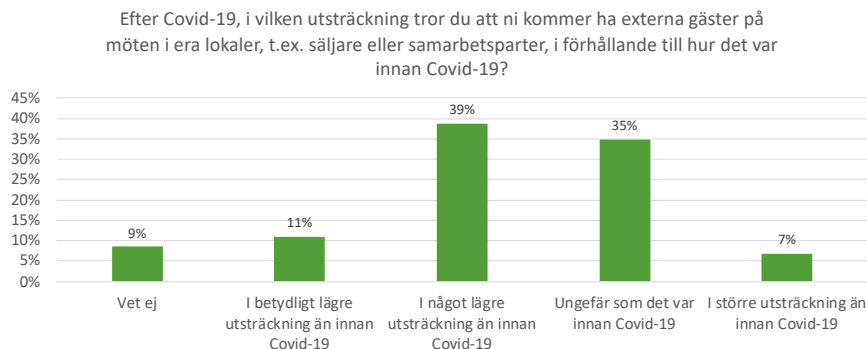
Majoriteten av alla möten idag är digitala, men det finns stora skillnader mellan chefer och medarbetare. I Mötesutvecklings undersökning svarar bara 37 procent av cheferna att alla eller nästan alla av deras möten är digitala jämfört med 61 procent för icke-chefer.

Vad händer när vi kan börja ses fysiskt igen då? Ingen vet säkert och det pratas mycket om ett mer flexibelt arbetsliv där vi växlar mellan kontor, hem och arbete i olika miljöer. Säljmöten är inget undantag och bara 31 procent menar att det kommer vara viktigt med fysiska säljmöten även när det bara är ett fåtal personer som ska samlas.

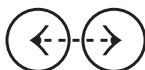


### Hur ska du nå dina kunder nu?

Hälften av respondenterna tror också att det blir mindre vanligt med externa gäster på det egna kontoret. Drygt 40 procent menar dessutom att de inte kommer besöka större konferenser eller mässor i samma utsträckning som tidigare. Frågan är hur du ska nå dina kunder?



*Jag är övertygad om att vi kommer värdesätta våra fysiska möten i större utsträckning än tidigare säger Fredrik Bauer, initiativtagare till studien och fortsätter Vi kommer prioritera att träffa det närmaste teamet och dem vi redan har en relation till sedan innan. Det fysiska mötet fyller en funktion för att fördjupa och utveckla vår relation. Med det sagt tror jag att kalla säljmöten – fysiskt – nu har försvunnit för gott.*



Pressmeddelande 10 augusti 2021

## Nya sätt att bygga relationer

Sociala medier används för att hitta och vårda relationer både privat och professionellt. Antal användare på LinkedIn ökar stadigt och är nu uppe i över 756 miljoner och konversationerna på plattformen har ökat med 43 procent enligt <https://news.linkedin.com/about-us#> Kan det vara så att Coronapandemin nu har gett Social Selling genomslag på allvar?

## Vad gör du innan, under och efter säljmötet?

*- Ett effektivt möte har ett tydligt syfte, mål och agenda. Det leds av en tydlig mötesledare som ser till att både börja och sluta mötet i tid. Det gäller oavsett om det är fysiskt, digitalt eller är ett hybridmöte. Oavsett om det är ett säljmöte eller ett internt planeringsmöte säger Fredrik Bauer, Mötesutveckling Sverige.*

Ett möte består av tre olika faser – det händer något innan, under och efter mötet. En lyckad relation börjar byggas långt innan själva mötet och fortsätter att stärkas efter mötet. Den digitala utvecklingen har öppnat nya möjligheter och det senaste 1,5 åren har visat att digitala möten kan vara riktigt bra. Digitala möten kommer att fortsätta – frågan nu är hur du vill bygga dina relationer framöver för att skapa nya affärer?

## Fem nycklar till ett effektivt möte

Oavsett om det är ett fysiskt möte, digitalt möte eller hybridmöte finns det fem gyllene nycklar till ett effektivt möte, som sammanfattas i akronymen SURFA, enligt Fredrik Bauer från Mötesutveckling Sverige och baserar detta på deras undersökningar 2019 och 2021.

**Struktur** – Varför ska vi ses? Vad ska vi uppnå? Vad ska vi prata om?

**Underlag** – För att alla ska kunna förbereda sig krävs besluts- eller förberedelsematerial.

**Rätt personer** – Bjud in de som berörs av frågorna. Andra kollegor kan göra annat!

**Fokus** – Se till att alla blir involverade i diskussioner och inte håller på med annat.

**Avslut** – Vilka är slutsatserna av mötet? Vem ska göra vad till när?

## Om studien

Mer information om studien som genomfördes på 505 heltidsanställda i tjänstepersoner i privat och offentlig sektor på arbetsplatser med minst 26 medarbetare under perioden 11–20 maj 2021 finns i rapporten *Nya mötesvanor efter Corona*, på <https://motesutveckling.se>

## Om initiativtagaren

Fredrik Bauer vill rädda världen från trista och ineffektiva möten. Han driver bolaget Mötesutveckling Sverige AB och är initiativtagare till studien. Genom att ta reda på fakta om mötesvanor och sprida kunskap om effektiva möten vill han skapa förutsättningar för fler effektiva möten med aktiva deltagare. Mer information på:

<https://motesutveckling.se>

<https://www.linkedin.com/in/fredrikbauer/motesutveckling/>

## Foto

Högupplösta foton för fri användning finns på <https://motesutveckling.se/om/>

## Kontaktuppgifter

Kontakta gärna Fredrik Bauer för intervjuer och ytterligare frågor

Fredrik Bauer; 070-653 41 79, [fredrik.bauer@motesutveckling.se](mailto:fredrik.bauer@motesutveckling.se)

Mötesutveckling Sverige AB

Benvedsbacken 9, 141 68 Huddinge