Insinöörin on opittava myymään

Entistä useampi insinööri löytää itsensä myymästä. Myyntikoulutusta onkin luvassa lisää, sillä taito on jäänyt monilta oppimatta.

JOHANNA AATSALO, teksti
JUHA SALMINEN, kuva

OIKEA ASENNE. Knaufin myyntijohtaja Petteri Tarkio tietää, että hyvällä myyjällä on itsetuntoa ja hän joutuu myymään itsensä asiakassuhteeseen myös henkilökohtaisella tasolla.

Insinöörien myyntiosaamisen puute on yksi suurimmista ongelmista suomalaisten teknologiayritysten maailmanvalloituksessa. Perinteisesti korkeakouluissa on opetettu markkinointia, mutta myyntiä koskeva tutkimus ja opetus on jäänyt lapsen kenkiin.

"Ruotsalaisiin verrattuna meillä on puutteita myyntiosaamisessa. Meidät on opetettu niin nöyriksi, että ulospäinsuuntautuneisuutta puuttuu", Etteplanin hallituksen puheenjohtaja **Heikki Hornborg** toteaa.

Hornborg on myös Teknologiateollisuuden hallituksen jäsen ja kilpailukykytyöryhmän puheenjohtaja.

Suomen ainoa myynnin professuuri on Aalto-yliopistossa ja perustettu yritysten lahjoituksilla. Myynnin professori **Petri Parvinen** kertoo, että suomalaisilta puuttuu suuntautuminen kaupankäyntiin osin historiankin vuoksi.

Vielä 30 vuotta sitten suomalaiset tuotteet vietiin lähes suoraan käsistä Neuvostoliittoon ilman suurempia myyntiponnisteluita.

Myyntityön tärkein ydin on asiakkaan elämän helpottaminen.

Knaufin myyntijohtaja ja lvi-tekniikan insinööri **Petteri Tarkio** johtaa osastoa, johon kuuluu 11 teknisen myynnin ammattilaista. He myyvät pääasiassa kipsistä tehtyjä kevytrakentamisen kokonaisuuksia.

"Myynti lähtee asiakkaan teknisten ongelmien ratkaisusta ja helposti asennettavista järjestelmistä. Asiakasta kiinnostaa hinta, aika ja helppous", Tarkio kertoo.

Yhä useampi insinööri, suunnittelija tai asiantuntija löytää nykyään itsensä tekemässä töitä asiakkaiden kanssa.

Myyjänä insinöörin vahvuus on tekninen ymmärrys. Taitava myyjä osaa yhdistää ihmissuhdetaitonsa tekniseen myyntityöhön ja asiakassuhteen ylläpitoon.

"Jos myyjä näkee itsensä myyntisuhteessa kuin tyttö- tai poikaystävänä, seurustelukumppanina tai aviopuolisona, hän joutuu näkemään vaivaa asioiden edistämiseksi ihan eri tavalla", Parvinen kuvailee.

Suoraviivainen kappaletavarakauppa on Parvisen mukaan miehille luontaisempaa. "Vaativassa yritysten välisessä kaupassa on pulaa naisista, jotka yhdistävät miehiä paremmin tunneälyn ja sosiaalisuuden", Parvinen vinkkaa.

Insinööreille suunnattua myyntikoulutusta on luvassa lisää. Petri Parvinen on kiertänyt ja sparrannut 15 suomalaista ammattikorkeakoulua ja yliopistoa.

Myynnin koulutuksia on alkamassa ammattikorkeakouluissa Mikkelissä, Rovaniemellä, Lahdessa, Turussa ja Helsingissä. Uusia koulutuksia luodaan myös Markkinointi-Instituuttiin, Dipolin täydennyskoulutuskeskukseen ja Aalto-yliopiston EE-koulutuksen yhteyteen.

TEHOMYYJÄN MUISTILISTA

- **Tunne tuotteesi.**
- **Unohda ylisosiaalinen hölötys. Luonnollisuus ja aktiivisuus riittävät.**
- **Luo luottamusta, joskus sopiva hiljaisuus herättää luottamuksen.**
- **Hyvä kuuntelija on kuolettavan hyvä myyjä.**
- **Myönnä itsellesi, että olet myynti-insinööri. Päätä kaupat rohkeasti, kysy suoraan tehdäänkö sopimus.**