



Bli certifierad inredare



# Steg 3 Lektion3

## Inreda åt någon annan

### Personlighetstyper +övning

Kurs med inredaren  
Ulrica Ask Morling

## Inreda åt någon annan

Nu är det dags att gå vidare, du ska nu få lära dig lite om hur du jobbar med kund. Inreda åt någon annan och vi går även i denna lektion igenom olika personlighetstyper.



*Thomas är en av mina nöjda kunder*

Det är också viktigt att du lär dig att skilja på din egen smak och andras om du vill jobba med inredning. Thomas här på bilden ovan i sitt nyinredda vardagsrum ville ha en maskulin elegant inredning.

## Låt kunden behålla sin inredningssmak

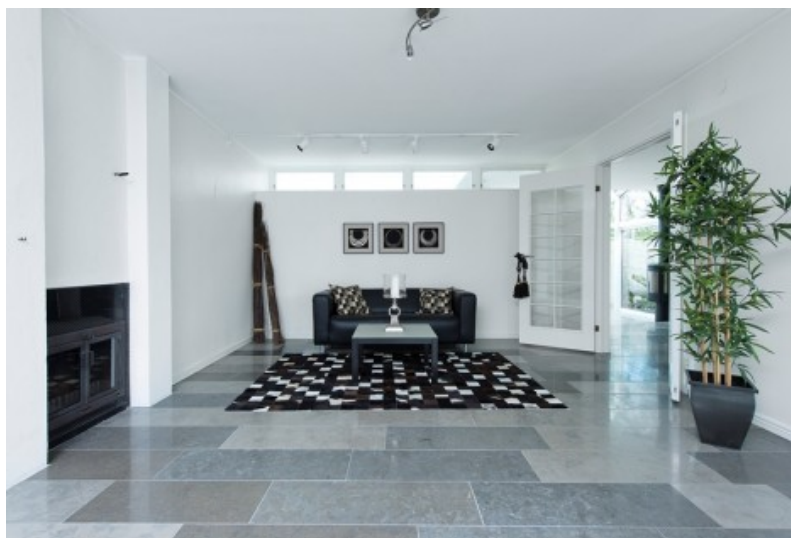
Alla människor har rätt till sin egen stil och smak hur knasigt det än ter sig i dina ögon. Då är det ditt jobb som inredare att komma med ett förslag som överensstämmer med din kunds önskemål. Där dennes hem oavsett stil kommer att sluta som ett hem med balans och harmoni, skräddarsytt! Tanken är att du ska inreda så att kunden känner sig som hemma, inte som hemma hos dig.



*Hemma hos Hockeyproffset Jonas Frögren som ville ha maskulint och mysigt hemma!*

Vem är din kund? Ja det är den första frågan som du måste svara på. Du måste snabbt analysera din kund och ta reda på hur denne fungerar så att du kommunicerar på samma plan.

Det är inte helt ovanligt att missförstånd uppstår om man inte pratar kring kundens nuvarande inredning med yttersta vördnad. Lyssna och notera exakt VAD är det kunden vill ha hjälp med. Gå inte in och justera områden i hemmet utan att ha 100 % koll på detta.



### **Vem är din kund?**

Hur tar man reda på vem kunden är då? Jo, ställ frågor!! Be kunden beskriva vad det är i hemmet som denne tycker är bra kontra dåligt. Be kunden beskriva vad som gör att denne känner obehag och vad som känns bra. Be kunden beskriva vilken känsla den är ute efter i sitt hem.

Vilka favoritfärger har han/hon? Favoritmaterial? Ni gör helt enkelt en stil och behovsanalys som ni har fått lära er tidigare. Viktigast av allt!! Tänk på ditt tonläge när du pratar med kunden, var ödmjuk! Det är lätt gjort att få kunden att känna sig obekväm om du blir alltför ivrig och då kan du tappa kunden!

Ta alltid med dig kamera/mobil och fota alla rum som kunden vill ha hjälp med Anteckna ALLT! Fota allt som kunden gillar och det som kunden inte gillar. Dokumentera, du vet aldrig om samma kund kommer igen och då sparar du en massa tid och jobb genom att vara förberedd.



Många tror att man är en duktig inredare för att man har det fint hemma. Tyvärr så räcker inte det, du måste behärska fler inredningsstilar, ha koll på färger mm så plugga på ordentligt nu! Du måste också ha lite koll på olika personligheter och försäljningsteknik. Det kommer ni att få lära er lite om under denna kurs.

Detta är en lektion som de flesta som anordnar inredningskurser helt och hållet missat.

För att kunna hjälpa någon att inreda så måste du kunna sälja! Oavsett om du jobbar som anställd i en möbelaffär eller om du jobbar som egen företagare. Även om det är flera av er som bara går denna kurs för sitt egna nöjes skull, helt utan tanke på att jobba med det så tro mig, att ha koll på olika personligheter är otroligt bra att kunna i alla lägen och i alla jobb. Dessutom så är det otroligt roligt!

### **Personlighetstyper:**

För att kunna sälja in dig som inredare eller homestaging konsult så är det viktigt att du kan anpassa din försäljning efter den personlighet som din kund har och vi ska dela in det i fyra färger: Blå, röd, grön gul. Vi har alla samtliga färger i vår personlighet men de flesta av oss har en mer dominant färg.

Du bör också ta reda på vilken av dessa färger som stämmer bäst i på dig själv! Vi som tillhör den kreativa typen av människor brukar ha en dominerande gul personlighet!



*Jag tex är en extremt gul person!*

## **Gul personlighet**



Har en positiv livssyn, är flexibel, nyfiken och lösningsorienterad. Är ofta den som nickar engagerat när någon annan pratar (men det betyder inte att man håller med). Idéspruta. Tankar positiv energi från möten med andra människor. Är bra på att se och bekräfta andra. Brinner ofta för sin sak.

### **Gillar:**

Positiva människor. Bekräftelse och vänlighet. Att samarbeta med andra.

### **Ogillar:**

Tysta och slutna miljöer. Rutiner. Ovänlighet och detaljrika arbetsuppgifter.

### **Uppfattas av andra som:**

Dynamisk, engagerad, optimistisk och öppen. Men också egenkär, ytlig, snackig och känslosvallande.

### **Jobba med en gul person:**

Ge feedback, visa intresse och nyfikenhet. Håll tempot uppe på möten. Tillåt idéerna att sväva ut och brainstorma. En gul persons styrka är glöden för arbetet men den slocknar om han/hon blir ifrågasatt för ofta.

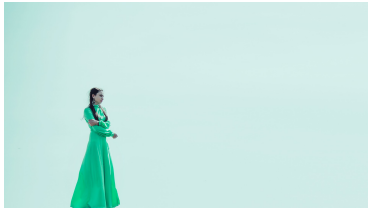
### **Skakar hand:**

Pumpar handen hjärtligt.

### **Ett möte bör...**

Finns inga bör. Mötet får ta den tid som behövs

## Grön personlighet



Serviceminded och empatisk. Lojal och pålitlig. Har tålamod och vill gärna hjälpa andra. Lugn och eftertänksam. Säger sällan nej till uppdrag och sätter en heder i att slutföra sina jobb. Tänker först och pratar sen.

### **Gillar:**

Planering, stabilitet och struktur. Vill ha framförhållning och känna sig delaktig. Behöver få tid på sig att avsluta sina uppgifter.

### **Ogillar:**

Snabba förändringar och att inte bli lyssnad på. Otrygga arbetsförhållanden och att inte bli informerad i tid.

### **Kan uppfattas som:**

Lagspelare, lojal, uthållig och grundlig. Men också som långsint, lättsårad, ha svårigheter ta egna beslut och förändringsobenägen.

### **Jobba så här:**

Tvinga inte fram snabba beslut, en grön person behöver tid att tänka efter. Informera om förändringar i god tid. Prata hellre om förbättringar än förändringar. Ge tid och möjlighet att pricka av och avsluta.

### **Skakar hand:**

Vänligt handslag.

### **Ett möte bör...**

Ta så lång tid som du behöver.

## Blå personlighet



Är systematisk, metodisk och logisk. Är noggrann med regler. Fattar sina beslut och ger svar som bygger på fakta och inte på känslomässiga grunder. Noga med detaljer, många specialister är blå.

### **Gillar:**

Regler, logik, fakta och saklighet. Klara förutsättningar och säkra metoder som prövats förr.

### **Ogillar:**

Känslomässiga konflikter. Beslut utan faktagrund. Irrationella personer och pressade situationer.

### **Kan uppfattas som:**

Behärskad, saklig, analyserande och kvalitetsmedveten men också som defensiv, petig, känslokall och konflikträdd.

### **Lägg fram ditt förslag så här:**

Var saklig och logisk i en diskussion. Gå på fakta, inte känslor. Kom överens om regler och riktlinjer. Ge tid för kontroll av detaljer och fakta.

### **Skakar hand:**

Korrekt och lite avståndstagande.

### **Möte bör...**

Ta den tid som det var sagt att det skulle ta. Är det en halvtimme, ska det vara en halvtimme.

## Röd personlighet



Är mål fokuserad, handlingskraftig, initiativrik och fattar gärna snabba beslut på egen hand. Rak och direkt i sin kommunikation.

### **Gillar:**

Makt över skeenden , handlingsfrihet och att fatta egna beslut. Testa nya saker och pressa gränser. Vill se resultat.

### **Ogillar:**

Långsamhet. Att ta order och bli styrd. Att inte ha kontroll och att misslyckas med målsättningar.

### **Andra kan uppfatta en röd person som:**

Orädd, modig, snabb och strategisk. Men av andra som inte är röda, alltför snabb, befallande, egoistisk, maktlysten och krävande.

### **När du ska presentera ditt förslag till en röd person:**

Utmana, bjud på motstånd. Ifrågasätt. Fokusera på väsentligheter, var kort och koncis. Bli inte för personlig om du vill nå fram med ditt budskap. Var tydlig i dina förväntningar

### **Skakar hand:**

Bestämt och rätt så hårt.

### **Ett möte bör...**

Gå så fort som möjligt.

## Förstå sig på människor

Ja, den biten kan ibland vara svår! Men tänk så här, om någon kontaktat dig och vill ha din inredningshjälp så betyder det att den/de har kört fast på något vis. Eller de vet och kan inget om inredning. Du är där för att hjälpa till! Känn dig ödmjuk inför det uppdraget. Jag har genom åren fått både super roliga uppdrag och faktiskt ganska märkliga uppdrag men jag har bestämt mig för att alla uppdrag stora som små är roliga!



**ÖVNING:** Nu är det dags för er att börja jobba lite mer med övningar och vi startar med att ni nu ska öva er på era vänner, släktingar jobbarkompisar och ta reda på om de är röda, gula, gröna eller blå! Prata med personen i fråga och när du tror att du har koll på färg så vill jag att du på bästa sätt säljer in en röd soffa. Med hjälp av det du just lärt dig om personligheterna röd, gul, grön och blå så ska du testa på olika sätt att prata/sälja in denna röda soffa. Uppgiften/övningen är inget ni behöver dokumentera eller rapportera till mig utan det är bara ett sätt att få igång tänket så att säga.

**Ett exempel:** Min kompis Anna är dominant gul och röd vilket innebär att hon köper på känsla och hon gillar när det går snabbt. Hon gillar inte när det blir för mycket information eller när man pratar långsamt. Jag säljer in det (förenklat) på detta sätt: Anna! Kolla vilken underbar fåtölj !!! Heelt fantastisk är den OCH den är såå skön och härlig att sitta i!! Priset är bra och jag tror ärligt talat att detta är fåtöljen för dig! Den funkar perfekt med din fina soffa och den färg matchar den stora tavlan du har i matsalen!! Du skulle kunna hänga den över soffan istället!! För en perfekt grupp!! Vad tror du om det?



*Det gäller att förklara enkelt men med mycket känsla!*

### **Nytt exempel:**

Pelle min jobbkollega är otroligt blå i sin personlighet. Då måste jag vara tydlig. Då berättar jag om denna soffa med bra sittkomfort. Jag pratar givetvis om måtten på soffan, dunstoppning, martindale (= slitstyrka) och hur praktiskt det skulle vara med just denna soffa i Pelles hem. Priset är viktigt och hur och när den kan levereras. Pelle behöver mycket information innan han köper något.



### **Börja nu med att öva på era vänner!**

Förstår ni? Öva er på att klura ut hur man ska göra för att sälja in en inredningsidé till de ni har runt om er. Antingen så gör ni övningen öppet och faktiskt pratar med era vänner eller också så gör ni övningen i huvudet! Gör gärna anteckningar.

När man har jobbat med detta ett tag så går det per automatik. Jag tänker aldrig på vilken personlighet jag har framför mig utan det bara snurrar på! Så kommer det att bli för dig med! Jag lovar!

## Vi tar ett steg i taget

I kommande lektioner så kommer ni att få lära er lite inredningshistoria och lite annat smått och gott+ roliga övningar. Ni ska få lära er hur man jobbar mot en kund från start till slut och vad ni bör tänka på om ni ska starta eget. Men vi tar ett steg i taget!

