

5 STEPS

til at få succes med salget

01

TALETID

En væsentlig forudsætning for dit salg er taletid. Find en vinkel på produktet, der er interessant for KUNDEN, så du vinder opmærksomhed og dermed den vigtige taletid. Og nej ... prisen er ikke interessant nok i sig selv.

Vær skarp på din markedsføring, så du løbende har tilgang af nye RELEVANTE emner. Derefter er det vigtigt at bearbejde dem korrekt, følge op og have noget nyt at byde ind med, når du kontakter emnet igen.

02

KOMPETENT PIPELINE

Inden du taler salg med kunden, må du afdække, hvad deres behov er. HUSK at kunder reelt ikke er interesserede i dine produkter. De er interesserede i deres problemer. Kan du løse deres problemer, har du deres opmærksomhed.

03

BEHOVSAFDÆKNING

Du kan have verdens bedste produkt til netop deres løsning - men hvis kunden ikke har tillid til dig, når du aldrig i mål med salget. Vis kunden oprigtig interesse og giv dem tid til overvejelser, så du vinder deres tillid.

04

TILLID

Har du muligheden, så udvis fleksibilitet over for kunden. Kan produktet modulopbygges? Kan der betales i rater? Lyt til kundens udfordringer, og kom med løsningsforslag, der kan bære slaget i mål for dig.

05

VÆR FLEKSIBEL