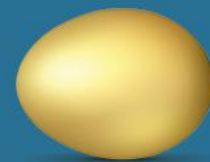


LED DINE KUNDER
DEN RIGTIGE VEJ



HAR I AMBITIONER OM
NYE GULDÆG?



”Rådgivende salg”

Modul 2: Kundemødet, kunderelationer og netværk

Lær hvordan du gør dit kundemøde til en succes, og hvordan du øger dit salg gennem netværk og kunderelationer.

Forventet udbytte


- Du lærer at sætte dig i kundens sted og forstå kundens forretning
- Du får trænet din spørgeteknik, så du bliver endnu bedre til at spørge ind til kundens behov
- Du bliver bedre til at håndtere indvendinger fra kunderne og få dem vendt til din fordel
- Du bliver bedre til opfange kundens købssignaler og afslutte salget

- Du lærer, hvad der skal til for at skabe et godt og tæt samarbejde med kunden
- Du lærer, hvordan du via netværk kan øge dit salg.

Undervisningen er et miks af teori, dialog og praktiske øvelser. Der tages udgangspunkt i kursisternes egne cases og de udfordringer, de oplever i deres hverdag.

Indhold

1. FØR - Hvordan og hvad skal der planlægges og forberedes

- Mål for mødet - søg information.
- Rollefordeling.
- Forberedelse af spørgsmål, indvendinger og referencehistorie.
- Kundeværdi og konkurrentfokus. 

2. UNDER - Hvordan gennemføres et møde succesfuldt fra start til slut

- Salgets åbning.
- Kundens situation og udfordringer.
- Præsentation af dit firma, din ydelse, dig selv og din forventning til mødet.
- Lytteteknik
- Spørgeteknik – behovsafdækning, løsning og accept.
- Håndtering af indvendinger.
- Salgets afslutning – otte afslutningsmetoder.
- Afslutning af mødet – næste skridt.

3. EFTER – Opfølgning

- Hvorfor og hvordan følges op?
- Fokuser på kundepleje og øg dit salg.
- Ansvar og tidsfrister.

4. Øg din indtjening - brug og plej dit netværk og dine kunderelationer

- Hvorfor er det vigtigt at have et netværk.
- Brug dit netværk aktivt, og få det til at vokse.
- 5 tips til opbygning og fastholdelse af kunderelationer.

Værktøjskassen indgår i undervisningen og består af

- Hjælpeværktøjer
- Checklister
- Forberedelseskemaer

Den sørger for, at dit salgsarbejde i hverdagen bliver nemmere og mere målrettet.



Kursusforløb: 1 dag



- Salg der virker i hverdagen

Lise Terkildsen
Vejslø 51 bygn. O
8600 Silkeborg

+45 4272 9903
lte@liseterkildsen.dk
www.liseterkildsen.dk

