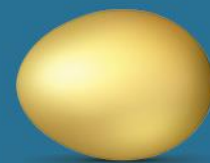


LED DINE KUNDER
DEN RIGTIGE VEJ



HAR I AMBITIONER OM
NYE GULDÆG?



”Rådgivende salg” Modul 4: Mødebooking

Lær hvordan du bliver bedre til at kontakte både nye og gamle kunder over telefonen og via andre kanaler.

Forventet udbytte 

- Du lærer at gribe røret og få aftalt mødet NU
- Du får lært nogle virkningsfulde og effektive telefontricks
- Du bliver bedre til at håndtere indvendinger fra kunderne

- Du oplever en højere hitrate på din mødebooking
- Du lærer, hvordan du via andre kanaler kan booke møder med stor succes
- Du får udarbejdet dine egne talemanuskripter og trænet dem

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. Forberedelse

- Tjekliste til forberedelsen
- Gode råd til samtalen
- Forberedelse af indvendinger og spørgsmål
- Talemanuskript til åbningstalen – eksempler



2. Telefonsamtalen

- Retningslinier for den gode og effektive samtale
- Udarbejd dine egne talemanuskripter
- Træn din åbningstale – to og to
- 14 gode råd, som øger din hitrate

3. Andre oplagte kanaler

- Mulige kanaler - hvilke?
- Hvordan skaber du kontakt?
- ÅbningsSamtalen – eksempler
- Booking af selve mødet – hvordan?
- Træn din samtale – to og to?

Værktøjskassen indgår i undervisningen og består af

- Hjælpeværktøjer
- Checklister
- Forberedelsesskemaer

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



Kursusforløb: 5 timer



- Salg der virker i hverdagen

Lise Terkildsen
Vejsløvej 51 bygn. O
8600 Silkeborg

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