

LED DINE KUNDER
DEN RIGTIGE VEJ



HAR I AMBITIONER OM
NYE GULDÆG?



”Rådgivende salg”

Modul 6: Personlig salgskoaching

Effektiv og hurtig opkvalificering i de salgsdiscipliner, du skal styrkes inden for.

Forventet udbytte 

- Du bliver styrket i lige netop den type salgsteknik, der passer til dig
- Du får lyst og mod til at gribe og forfølge de salgsmuligheder, der opstår i dialogen med kunden
- Du opnår større selvtillid, bedre præsentation og større succes med dit salg

1. Kortlægning af salgs/kundeprofil

Der gennemføres en SWOT-analyse - salgskoachen interviewer rådgiveren.

For at få et reelt billede af de kompetencer rådgiveren besidder, og som samtidig spiller en afgørende rolle i forhold til salg, kortlægges kompetencerne inden for

- Salg
- Kunder
- Faglighed
- Personlighed



På baggrund af snakken og rådgiverens salgs/kundeprofil fastlægges det forløb, der passer bedst til konsulenten.

2. Coachings forløb

Hvert forløb sammensættes efter behov:

- Undervisning i en eller flere specifikke salgsteknikker – teori med afsæt i kendte situationer fra hverdagen
- Der arbejdes med hjælpeværktøjer og forberedelseskemaer
- Der arbejdes med egne og aktuelle cases, således ny viden trænes i praksis med det samme
- Salgstræningen kan foregå ude hos kunderne i det virkelige element – feedback, tilpasning og forbedring

Bliv bedre til – for eksempel:

- Hvad skal jeg gøre for at få kunderne til at købe flere og større opgaver uden at virke sælgeragtig?
- Hvordan præsenterer jeg min ydelse på en overbevisende og inspirerende måde, så kunden vil købe?
- Hvordan gennemfører jeg et kundemøde succesfuldt fra start til slut
- Hvad skal jeg gøre for at blive bedre til at afslutte et salg – bede om ordren?
- Hvordan skriver jeg et tilbud, som kunden har lyst til at læse, og som fører til et salg?
- Opfølgning og fastholdelse i en travl hverdag – hvordan?

Værktøjskassen benyttes flittigt. Den består af

- Hjælpeværktøjer
- Checklister
- Forberedelseskemaer

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



Forløb: Varierer - ofte lidt længere forløb



- Salg der virker i hverdagen

Lise Terkildsen
Vejsøvej 51 bygn. O
8600 Silkeborg

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