

Definition:

"Salg" er at hjælpe en potentiel kunde med
at træffe den rette købsbeslutning
så selv om det ikke giver dig et salg!

SÅDAN LUKKER JEG EN AFTALE

Af Flemming Eiberg

Værdiskaber.dk



- Flemming Eiberg (57 år)
- Elektronikingeniør
- Selvstændig siden 1987
- Værdiskaber og Introvert salgsnørd

**“HVIS JEG HAR GJORT MIT FORARBEJDE,
LUKKER AFTALEN SIG SELV”**

VÆRDI
skaber

DIN KUNDE KØBER FØRST,
NÅR DE IKKE HAR FLERE
SPØRGSMÅL



VÆRDI
skaber



GODT FORBEREDT
=
GODE SPØRGSMÅL

FORBEREDELSE

Kend din kunde

Forbered dig på spørgsmål og indvendinger

Sørg for at alle relevante beslutningsdeltagere deltager

SPØRGSMÅL

Stil spørgsmål der får kunden til at fortælle dig,
hvorfor de bør handle med dig

(Hjælp kunden med at lave en konsekvensberegning af at handle/ikke handle)

EKSEMPLER PÅ GODE (ÅBNE) SPØRGSMÅL

Hvordan gør I i dag?

Hvad er konsekvensen/resultatet?

Hvad ville det betyde hvis...?

(Hjælp kunden med at beregne konsekvenserne i kroner og øre)

KLASSISKE INDVENDINGER

og

DIN RESPONS

(som altid er spørgsmål)

VI HAR IKKE TIDEN LIGE NU

Hvor længe har I råd til at vente?

Hvornår ville være et godt tidspunkt at genoptage dialogen?

(Gennemgå evt. konsekvensberegningerne igen)

VI HAR ALLEREDE EN (GOD) LØSNING

Hvis der var én enkelt ting, du kunne ønske var bedre ved jeres nuværende løsning, hvad skulle det så være?

Kan du komme på andre ting, der kunne være bedre?

(Få kunden til at fokusere på ulemperne ved deres nuværende løsning)

DET ER FOR DYRT

Ville du være interesseret,
hvis jeg kunne finde en billigere løsning,
og hvor skulle vi i så fald lande?

(Gennemgå konsekvensberegningerne igen, tilpas ydelser og betalingsvilkår)

Følger du ovenstående råd,
er dit sidste spørgsmål:

~~“Har vi så en aftale?”~~

“Hvornår skal vi starte?”



VÆRDI
skaber

Tak for opmærksomheden!

vaerdiskaber.dk/solo

