



HVEM SYNES DET ER FEDT? AT BLIVE RINGET OP AF EN SÆLGER?

PERSONLIGT SALG ER EN LANGSTRAKT SALGSPROCES, DER KRÆVER TÅLMODIGHED, PROCESFORSTÅELSE OG DISCIPLIN.

– Kunderne tænker på sig selv. Så hvis de skal købe af dig, skal det betyde noget for dem. De skal have noget ud af det. Derfor skal din elevatortale heller ikke handle om dit produkt, men om hvilken værdi det giver kunden, fortalte Kim Wilde fra ConCep-tual. Han fortalte om værdibaseret salg, at sælgeren skal gå væk fra at diskutere pris, men i stedet fokusere på kundens udbytte.

Canvas er råvaren til et større salg

Som sælger er det dig, der styrer samtalen og forløbet, og det er som regel også det kunden forventer – men sælgerne gør det i alt for få tilfælde, mener Kim Wilde.

Strategisk salg kræver grundige forberedelser – det gælder også, når vi taler om canvas. Her er det vigtigt at bruge meget tid på research, så får du bedre resultat på telefonsamtalerne. For hvem synes, det er fedt at blive ringet op af en sælger?, spurgte Kim Wilde. Nej, vel?

Men canvas er råvaren til et større salg, og det er din første henvendelse til en ny, mulig kunde. Så hvad vil DU sige? Kim Wildes råd er, at man skal forberede sine samtaler ned til mindste detalje.

Det kan tage lang tid at få kunden

– Lav manuskripter for samtaler med de forskellige kundetyper og revider dem løbende. Så bliver du meget bedre til samtalerne. Og

lykkes det ikke første gang, så sørg for at få kunden ind i pipelinen, følg op over tid og hold fast. For det kan tage lang tid at få kunden.

Og husk: **Ordre giver omsætning**

www.conceptual.dk



Træn din elevatortale!

Værsgo' – du har 30 sekunder:

Hvordan vil du overbevise en mulig kunde om værdien af netop dit produkt?