



Salg med *Stil*

*Kunsten at sælge
uden at være en*

Sælger

Lana Bos

Hvad kan jeg lære dig om at sælge med stil?

Som 19-årig droppede jeg ud af gymnasiet og sprang på mit første selvstændige sælgerjob.

Jeg skulle køre ud til private mennesker. Jeg aldrig før havde mødt.

Og sælge en støvsuger. Til 25.000,- kr.
I nærige Nordjylland!

Jeg var ung, naiv, og kastede mig bare ud i det...

"Har du erfaring med salg?"

- "Ja", svarede jeg.

Det var ikke helt sandt, men jeg VIDSTE at jeg kunne blive dygtig . Og at jeg ville gøre det, der skulle til. Jeg havde ikke andet valg.

Jeg fandt de bedste bøger jeg kunne finde om salg. Lærte salgsmanualen udenad. Trænede salgsdemonstrationer på venner og familie.

2 uger senere bankede jeg på døren hos min første kunde.

Jeg var skrækslagen og overvejede at hoppe tilbage i bilen...

I den 2-ugers oplæring, jeg havde fået, var jeg selv blevet solgt til produktet og begejstret for det - for det var godt!

Jeg nød at møde og udforske nye, spændende mennesker.
At demonstrere produktet var sjovt.

Og jeg blev mildest talt overrasket da min allerførste kunde tog pennen for at skrive under! *(Så overrasket, at jeg opdagede at jeg havde glemt at øve hvad man rent faktisk gør med papirerne, når man har solgt).*

2 måneder senere havde jeg solgt støvsugere for 1/2 million kroner.

Jeg solgte til 50% af de kunder jeg var ude hos.
En dygtig sælger var forventet at sælge til 1/3.

Jeg fløj til salgstræning i Norge, havde en canadisk supersælger som salgstræner, og fik nye sælgere med ud, så de kunne lære af mig. Problemet var bare, at jeg ikke anede hvad jeg kunne lære dem, for jeg vidste ikke hvad jeg gjorde for at sælge. Jeg brugte jo mere af min tid på at snakke med kunderne om deres privatliv, end på at vise produktet! Ofte blev jeg endda i op til 9 timer hos kunder, de tilbød aftensmad og vi hyggede over et glas rødvin.

Uden at vide det, brugte jeg en meget vigtig salgsformel:
Jeg Solgte Mig Selv - før jeg solgte mit produkt.
Jeg mestrede kunsten at sælge uden at sælge.

Nu vil jeg lære dig, hvordan du kan begynde at sælge med stil, så salg rent faktisk kan blive sjovt og afslappende.

Hvordan du kan sælge uden at være en sælger.



“Salg skal føles som at du giver, ikke tager”

Du skal kunne være dig selv, i stedet for at tage en salgsblazer på, der ikke føles rigtig at være i.

Så lad os smøge ærmerne op...

Selvudvikling og Salg Går Hånd i Hånd

- Sluk for TV'et og læs de bedste bøger om salg og selvudvikling. (*Du kan altid låne min undskyldning: "Jeg har ikke tid til at se TV"*)
- **Lær af folk der rent faktisk HAR gjort det**, og ikke bare har læst de samme bøger du selv kan låne på biblioteket. Du kan ikke bare *høre* forskel, du kan *mærke* det.
- Hvis du ikke har tid til at investere i at blive en bedre sælger, så få andre til at gøre det for dig, og giv dem en procentdel. **Du har ikke råd til at lade være med at sælge.**
- **Investér i dig selv.** Investering i døde ting vil stige og falde som vinden blæser. Investering i dig selv, giver et afkast, der vil stige gradvist - *som et fly der letter* - resten af dit liv.
- Vær ikke bange for at bruge penge, du ikke har, hvis det er en investering, der vil tjene sig selv hjem mange gange.

Til Salg



Sælg Med Stil To-Go's...

- ★ Skab Et Produkt, Du Selv Er Solgt Til
- ★ Elsk Din Kunde
- ★ Sælg Dig Selv

Salg med Stil præsenterer...

Vær Solgt, Til Det Du Vil Sælge	9
Forelsk Dig i Dit Produkt	10
Motivér Din Kunde	12
Køb Dit Eget Produkt Først	14
Ryd Op i Negative Overbevisninger, Der Spænder Ben For Dig	16
En Sælger Er En Hjælper	18
Find Din Unikke Stil	19
Brug Den, Du Er, Når Du Sælger	20
Når De Køber Dig, Vil De Købe Af Dig	21
Vis Oprigtig Interesse	21
Træn Dine Ører	23
Lær At Stille De Bedste Spørgsmål	24
Giv, Før Du Sælger	25
Hvorfor en Menneske'forståer' er Bedre End en Menneske'kender'	27
Det Selvopladende Menneske Dræner ikke Andre	29
Dræner Du Dig Selv?	29
“Be The Kind of Person,	31
You Want To Meet”	31
Et Åbent Hjerte Sælger Bedre End Et Lukket	32

Åbne/Lukke-Mekanismen	33
Den Hellige Enighed	34
Sæt Farten Ned	36
- Desperation Stinker	36
Vær Gavmild Med Smagsprøver	36
De Skal Ikke Være i Tvivl	37
Kom Hurtigt Ind På Mennesker	38
- Skab connection på kortere tid	38
Elsk Dig Selv - Det Sælger	39
Træn Din Sælgsikkerhedsmuskel	40
Begejstring Smitter	42
Gentag, Gentag, Gentag	43
Succes Ligger Udenfor Din Tryghedszone	45
Kan Alle Lære At Sælge Med Stil?	46
Sælg-Dig-Selv-Tjek	49
♥ Tak Til	52
Psst...	53

Vær Solgt, Til Det Du Vil Sælge

Det skal være noget du selv ville købe. Ellers bliver det svært for dig at sælge.

Vid alt, der at at vide, om dit produkt.



Hvad kan dit produkt gøre for din kunde?



Hvad er de 3 største måder dit produkt vil gøre en forskel på, i din kundes liv?

Forelsk Dig i Dit Produkt

Forelskelse Sælger.

Når vi er forelskede skinner solen, selv når himlen er grå.



Hvad skal der til, for at du bliver helt igennem FORELSKET i dit eget produkt?

Ideer...

- Skal der være mere personlighed? Hvilken?
- Hvilket krydderi skal der tilsættes? Mere kant? Mere saft? Mere kraft?
- Mere kreativitet? Mere konkret "*dét-her-får-du*"-gennemslagskraft?
- Skal det opgraderes til en mere prof udgave?
- Skal dit billede afspejle mere af den, du er?
- Skal det skille sig mere ud fra det, der allerede er på markedet?



Hvilket produkt er du SELV helt igennem forelsket i?



Hvilke produkter falder du selv for igen og igen?
(Hvad er det, ved dem, du falder for?)

Eksempler...

** Der virker sjovt. Ikke noget jeg lige selv kan læse mig til*

** Det skal være lækkert - og evt. lækre godbidder med (f.eks. Raw-treats, gratis goodie-bag, kaffe/te/kage/salatbuffet. CHAMPAGNE!*

** En OPLEVELSE*

** Lækkert, feminint, classy*

** Jeg falder for dem, der lever det, de gør. Dem der er rige på alle planer: Glade. Lever fede liv. Deres liv er en oplevelse.*

Motivér Din Kunde

Da jeg som 19-årig var ude og demonstrere verdens dyreste støvsuger til nærliggende Nordjyder, kunne den altså noget imponerende. De tricks viste jeg mine kunder, så de helt konkret kunne SE hvad den kunne og hvorfor de skulle skifte deres gamle, forurenende posestøvsuger ud med verdens dyreste støvsuger, der godt nok ville sprænge deres hidtidige støvsuge-budget, men give dem renere luft i lungerne.

Når jeg havde vist dem lige præcis HVOR meget den gamle forurenede og hvor meget den nye kunne give dem et renere og sundere hjem, var noget i dem forandret. De kunne ikke se på den gamle støvsuger på samme måde længere.



Hvordan kan du få dine kunder til at SE hvordan dit produkt kan gøre en forskel i deres liv?

(STOP! Svar på spørgsmålet, inden du går videre...)



Hvordan kan du få dem til at se at deres gamle måde at gøre tingene på, er vanvittigt _____, så de ikke vil fortsætte en dag mere med det gamle?



Hvordan kan du vise dem at deres gamle måde at gøre tingene på, er meget dyrere?



Hvordan kan du vise dem at deres gamle måde at gøre tingene på, er meget mere tidskrævende?



Hvordan kan du vise dem at deres gamle måde at gøre tingene på, går ud over familien/barnet/kæresten/noget, de holder af?

Hjælp din kunde, ved at motivere hende, til at holde op med at fortsætte i den gamle, nedslidende vane, der ikke fører hende henimod det liv, hun drømmer om. Motivér ved at ramme hende liiige dér, hvor det gør ondt.

Mangler du hjælp til brainstorming? Så find en idérig ven eller veninde. Spørg på Facebook. Googl det. Eller lok mig på en brunch.

Køb Dit Eget Produkt Først

Log på dit website, tag kreditkortet frem og køb dit eget produkt.

A-hva'?

Jep, det er en god øvelse! Selvfølgelig skal du ikke gennemføre bestillingen, men gå igennem processen og spørg dig selv:

"Ville jeg selv købe det her produkt?"

"Ville jeg betale den pris - og til de betingelser, det bliver solgt til?"

...Hvis ikke, så øg værdien af det, så det overskrider prisen og din vildeste begejstring!



Hvilket produkt ville du selv købe?

Eksempler:

** Det skal være sjovt, let. Måske ikke mens det står på, men så i hvert fald være med til at gøre mit liv lettere bagefter.*

** Et produkt hvor jeg VED hvad jeg får for pengene.*

** Et produkt hvor jeg føler, at jeg får meget mere ud af det, end jeg skal investere.*

** Det skal være en oplevelse.*

** Det skal være en, jeg føler, er foran mig. Jeg skal kunne føle at jeg ikke bare kan læse mig til det her. Det vil tage for lang tid og være for besværligt.*

** Det skal være en der ved, hvad hun taler om. "Walking The Talk".*

** Tilfredsheds-garanti. Det skal virke - ellers bare være en oplevelse, uden at jeg har mistet noget på det.*



Hvad ville DU købe, hvis du var din egen kunde?

Ryd Op i Negative Overbevisninger, Der Spænder Ben For Dig

Bedrager. Fupmager. Svindler. Skyld og skam over at “lokke” pengepungene frem.

Negative, ubevidste tanker om salg, kan holde dig tilbage, så du bliver din egen stopklods.

Har du det dårligt med at sælge og forbinder du noget forkert i at være en sælger?



Hvem eller hvad har givet dig dine tanker om salg?

Det billede skal ændres til, at en sælger er en hjælper.

Enten ændrer du produktet og prisen til noget, du selv ville købe - eller også ændrer du dine tanker og overbevisninger, så de hjælper dig der, hvor du vil hen.

Du HJÆLPER din kunde ved at tilbyde hende dette produkt. Dit produkt hjælper hende til at få løst et problem, der hæmmer hende dagligt.

Hvad enten det er lidt for meget sul på kroppen, der suger hendes selsikkerhed; dårlige BH'er, der ikke giver hende følelsen af at være ultrafeminin; eller usikkerhed, der forhindrer hende i at kunne score ham, hun virkelig gerne vil have. Dit produkt hjælper hende, i den retning hun gerne vil gå i.

Oftentimes kender din kunde ikke engang problemet selv. Og det er dét, vi som sælgere skal få hende til at se. Så hun kan indse, at der rent faktisk er en mere nydelsesfuld måde at leve på - når man tilføjer den ingrediens, der er i løsningen: Dit produkt.

Du får hende til at spare tid, penge, liv og års ulykkelighed.



Med mit produkt sælger jeg min kunde
livsglæde/frihed fra _____ / selvsikkerhed /
glæde / tid til _____ / flere penge /
_____ kunder / følelsen af at _____ /
_____ (*indsæt selv*)

En Sælger Er En Hjælper

Kald dig selv en hjælper, hvis det føles bedre.

I stedet for "jeg skal sælge for _____ kr. denne måned", så sig;

*"Jeg skal hjælpe xx (antal) med at _____
denne måned."*

Find Din Unikke Stil

Hvis du ikke allerede har fundet dig selv, vil jeg anbefale dig at starte den spændende rejse.



Hvad er helt unikt ved dig?

Ideer...

Spørg dine nærmeste venner, der kender dig godt.

Spørg nogen, der ikke kender dig så godt.

Få lavet en håndlæsning. Eller prøv noget nyt, du ikke ville gøre normalt.

Når du samler trådene, vil du kunne se noget der går igen.

*Min dejlige sparringspartner, Jim, nævnte bl.a. om mig: "Begejstret, god til at opsøge og lære nye mennesker at kende, god til at mingle, god til at sælge. Sk*de sjov" (okay okay, den sidste er min fortolkning..)*

Brug Den, Du Er, Når Du Sælger

Den, du allerede er, kan blive din stærkeste salgsmuskel.

- Er du meget ærlig? *Så brug dét, som din stærkeste salgsmuskel.*
- Er du meget loyal og en, andre har tillid til? *Så lad dét skinne igennem, når du sælger til dine kunder.*
- Er du meget hård og kontant? *Brug det! Der er mange, der netop har brug for en indpisker.*
- Er du sød, blød og en rigtig "mor"-type? *Brug det!*
- Er du god til at lytte? *Brug det!*
- Er du en bitch? *Så få din vrede ud, før du sælger til nogen. Nej, spøg til side. Nogle vil faktisk være tiltrukket af selv en bitchy attitude.*

Om du er autentisk kan virkelig, virkelig mærkes. Så du er nødt til at være dig selv.

Det vil skinne, stråle og lyse igennem dig om du er autentisk eller ej.

Brug dig selv, vær dig selv. Sælg dig selv på den DU er.

At du ikke har solgt så meget indtil nu, kan også skyldes at du forsøger at sælge til de forkerte. Har du tænkt over det?

Du skal ikke sælge til alle.



Hvordan kan du bruge din særlige personlighed til at skille dig ud fra kvindeflokken, så de kunder, der passer til dig, Finder dig?

Når De Køber Dig, Vil De Købe Af Dig

Smalltalk.

Øv dig i at komme i snak med mennesker. Lige pludselig bliver det naturligt for dig, så når du en dag er i elevatoren med din største kunde, tager det dig ikke ret længe at falde i snak med hende eller ham.

Hav en naturlig interesse for de mennesker, du møder.

Vær nysgerrig.

Lær dette nye, spændende menneske at kende.

Det er ikke meget anderledes end at udforske en ny rejsedestination. Du lander. Du ankommer. Du ser dig omkring. Du suger til dig. Du gemmer gode minder...

Vis Oprigtig Interesse

Vi mennesker Elsker når andre har en Oprigtig interesse i os.

Det kan mærkes.

Og vel at mærke *Oprigtig* interesse. Ikke sådan en "*jeg lytter kun for at finde ud af hvad jeg skal sige til dig*"-interesse. Det er en meget vigtig detalje!

Lad være med at være en, der hele tiden snakker om dig selv. Sørg for at der er balance. Stil gode spørgsmål.

FØR du snakker om dig selv og dine produkter, som du er så begejstret for, så spørg ind til dette menneske.

- Hvad er det her for et menneske?
- Hvad vil han/hun gerne have?
- Hvad er hendes drømme?

Gå på opdagelsesrejse, på menneske-udforskning.

Begynd i dag!

Øv dig i at have en oprigtig interesse i andre mennesker. Forestil dig, at det er dit idol's bedste ven du står overfor, næste gang du møder en ny person.



Udforsk dette menneske, som du ville udforske det smukkeste landskab, du nogensinde har set.

Denne oprigtige interesse kan mærkes helt ind i **cellerne**.

Og der er ingen vej udenom - end oprigtig interesse - hvis du gerne vil vinde menneskers - og dine potentielle kunders - hjerte :-)

Træn Dine Ører

LYT.

Hvis du har mestret din evne til at lytte, kan du bedre *høre* hvad din kunde helt præcist vil have.

Så kan du tale hendes sprog.

Du er ikke en sælger, du er en Hjælper.

Gør dit lyttearbejde ordentligt, og *Hjælp* din kunde med at få det, hun eller han har behov for. Og ikke bare det, du gerne vil sælge hende/ham.

Måske efterlyser hun i virkeligheden et produkt du endnu ikke har på hylderne. Måske efterlyser mange andre også det produkt...

Og husk det så:

Du er til rådighed for dem, du gerne vil hjælpe.

Du er en Hjælper, ikke en sælger.

Lær At Stille De Bedste Spørgsmål

Prøv at springe over de åbenlyse, trivielle spørgsmål vi plejer at stille hinanden.

Prioritéér hvilke spørgsmål der er vigtigst at stille.



Hvilke spørgsmål kan du selv lide at blive stillet?



Hvis du kun kunne stille dette fantastiske menneske 3 spørgsmål, hvilke ville det være?

Prioritéér også hvem der er vigtigst at bruge din dyrbare tid på.

Måske er det i virkeligheden personen ved siden af.

At vide det, kræver at du er helt klar på hvem din perfekte kunde er.

Det kræver hjerne- og hjertearbejde. Og det kræver også at du snakker med *MANGE* mennesker, før at du finder ud af, hvem du har lyst til at arbejde med, og hvem du helst ville sende videre til en anden i din branche.

Giv, Før Du Sælger

Giv din kunde en følelse af, at hun får noget, af at være sammen med dig.

Træn dig selv i at snakke med mennesker, så de efter en snak med dig, går glade og opløftede derfra.

Så de føler at de har *FÅET* noget (*dejligt*) ud af at være sammen med dig.

Giv.

At snakke om dig selv, dine erfaringer, dine produkter, dig dig dig, hele tiden, er ikke at give, selvom det kan fremstå sådan. I mange tilfælde er det at tage (*den andens tid og opmærksomhed*) og på længere sigt er det drænende.

Er det, at give gode råd, at *give*?

Kun hvis modtageren Har **LYST** til at modtage dem.

Jeg har uendeligt mange guldkorn om at sælge sig selv med stil, men det er kun værdifuldt for dig, der læser det nu, fordi det er noget du har brug for og gerne vil lære.

Hvis jeg øste dem udover en kvinde, der slet ikke er interesseret i at være selvstændig eller at sælge, så ville hun ikke være efterladt af følelsen at have *fået* noget - snarere følelsen af pænt at have lagt øre til min ivrighed efter at snakke om hvad jeg tror på.

Min far føler også at han *giver*, når han kommer med "gode råd", jeg ikke har bedt om, for at advare mig mod noget der kunne gå galt.

En overvægtig ven *giver* "gode slankeråd", når jeg over middagsbordet siger at jeg gerne vil holde vægten til jul.

Men jeg vil hverken følge min fars fodspor, eller se ud som min overvægtige ven, så jeg har meget svært ved at tage deres råd seriøst. Jeg lytter pænt i stedet og forsøger ikke at eksplodere. Når jeg har gjort det, føler jeg at *jeg* har *givet* min opmærksomhed.

Ofte er det bedste, du kan give et andet menneske, at *lytte*.



At give giver folk lyst til at give til *dig*

Du kan give af din tid, din opmærksomhed, dit nærvær, dine lyttende ører, ting du ikke længere bruger, din hjælp, din støtte. At give er at få.



At give er overskud. Og det *Giver* overskud at give

- Og så længe du elsker dig selv, sørger du også for at åbne op for at tage imod, når det er din tur til at modtage - f.eks. når dine kunder gerne vil købe mere af din hjælp...

Hvorfor en Menneske '*forstår*' er Bedre End en Menneske '*kender*'

Mennesker elsker at føle sig forståede.

Hvis du ikke forstår, så bare lad som om, du forstår. Prøv at forstå. Bare det, at prøve at forstå, øger din forståelse.

Pludselig er du meget tættere på *virkelig* at forstå.

Forståelse handler også om at se tingene fra din kundes vinkel.

Prøv at gå i hendes sko.

★ Sæt dig ind i din kundes situation. Hvordan er det at leve på den måde?

Forstå din kunde og hendes/hans frustrationer.

Ved virkelig at forstå, kan du lettere hjælpe.

Vend dit fokus fra dig til dem.

Jeg har haft mange lærere gennem årene. De dårligste har haft mest fokus på sig selv, og næsten ingen fornemmelse af om vi forstod stoffet.

De bedste lærere har været nærværende. Opmærksomme.

De kunne se hvornår vi trængte til en pause, frisk luft, bevægelse, eller at få tingene forklaret på en anden måde.

★ Vær opmærksom og nærværende. I din kunde.

Vær (Vær)difuld

Vær en værdifuld person, som folk faktisk har lyst til at tilbringe tid sammen med. En der er selv-opladende og også god til at oplade andre mennesker.

Du kan jo sagtens give og give, og stadig virke drænende på andre. Kærlighedssultne mennesker er et godt eksempel på personer, der er drænende i længden, fordi de ved at give hungrer efter kærlighed og accept.

Giv oprigtigt. At give, for at få, er ikke at give.

Giv af ubetinget kærlighed til mennesker.



Giv, uden at forvente at få noget retur.

Det er netop dét, der vil *give dig* mest retur!

Giv med hjertet.

Vær en person de har lyst til at se igen, fordi de vokser, oplades, opløftes, sparkes, inspireres - *eller hvad det nu er, du helt særligt kan* - i dit selskab.

Det Selvopladende Menneske Dræner ikke Andre

En simpel måde du kan holde op med at være en drænende person - der suger energi ud af andre - er ved at holde op med at dræne dig selv.

Sørg for at lade dig selv op.



Gør hver dag noget, der lader dig op.

Bad i selvkærlighed, i stedet for at være afhængig af andres kærlighed og accept.

Nyd dit eget selskab.

Vend tanker der dræner dig, til tanker der opløfter dig.

Slip modstanden mod følelser, der plejer at dræne dig.

Mærk dem, for at opløse dem, og brug dem til noget der hjælper dig fremad.

Hvis du virkelig elsker og accepterer *hele* dig, kan du lettere elske og acceptere *Alle* mennesker.

Dræner Du Dig Selv?

Forløs det, der fylder og tynger dig. Når du får de tunge energier ud af kroppen, føles det lettere at være (i) dig.

Du lufter dine overbevisninger overfor andre, uden at vide det. Så sørg for at gøre hovedrent regelmæssigt.

"Ja, det er også svært at...", er en sur sok vi ofte lufter for hinanden. Smid den i vaskemaskinen!

Kast ikke dine mentale sure sokker over på nogen. Jeg skriver mit indre affald ud, træner det til en fastere krop, eller snakker det ud i min diktafon. Når jeg har fået det ud, har jeg ikke længere behov for at lufte det.

"Ja, men Lana, sådan noget lufter jeg jo ikke for mine kunder"

Nej, ikke bevidst. Men dine energier siger meget mere end ord. Det jeg bare vil hjælpe dig til, er at træne din evne til at snakke med alle slags mennesker - sælge dig selv så godt som muligt til *alle* slags mennesker (*og ikke kun de få, der ringer til dig for at bestille tid*).

Så dén dag, du sidder ved siden af din ideelle kunde til et middagsselskab, i børnehaven eller i Netto-køen, er du KLAR. Du *ved* hvordan du skal snakke med hende, for at sælge dig selv. Og på den måde vil flere af dine ideelle kunder blive solgt.

Det minder lidt om at du som single stadig snakker med mænd, selvom du ikke på forhånd ved om det er et 'match made in heaven'. Det giver dig erfaring med hvordan man snakker med hankøn, gode flirts, oplevelser, og du bliver klogere på hvad du vil have. Så den dag, drømmemanden er til samme event som dig, er du trænet i at smalltalke. Du tør godt gå hen til ham, hvor du før ville håbe at hans øjne ville spotlighte dig ud af de 4000 andre deltagere.

“Be The Kind of Person, You Want To Meet”

Vær en person du faktisk har lyst til selv at tilbringe tid sammen med.

Vær, den person, du gerne vil tiltrække.

Det er ikke meget anderledes end en kærlighedsrelation.

I virkeligheden er Alle de relationer vi har, en form for kærlighedsrelation.

Hvis det ikke er, så er der meget du stadig kan gøre, for at det bliver det.

Du kan finde noget, du elsker ved *Alle* mennesker.

Alle mennesker kan elskes.

Dermed ikke sagt, at de skal være en del af dit liv og at du skal sige "*Ja*" til at tilbringe tid med dem. Som selvstændig er din tid dyrbar og det vigtigste du har.

Penge kommer og går, men den tid, der går, får du aldrig igen. Brug den fornuftigt. Brug den hellere på at sprede kærlighed, end på at tænke drænende tanker.



Gør relationen mellem dig og dine kunder til en *Kærlighedsrelation*.

Giv og berig.

Giv - uden at forvente noget retur.

Det er *GIVEnde* at give. Du får, af at give. Karmaloven bliver sat i gang, og det kommer tilbage til dig, oftest i en anden form. Så længe du er åben overfor at modtage.

Et Åbent Hjerte Sælger Bedre End Et Lukket

Åbn dit hjerte for andre mennesker.

Kærlighed sælger.

Når du elsker andre mennesker, bliver de dragede henimod dig.

Du bliver en menneskemagnet.

Det er dejligt for andre at mærke den kærlighed, der stråler ud af dig.

Sørg for at oplade, nære og pleje dig selv med kærlighed hver eneste dag. Så har du mere at give af.

Jeg fylder mig selv op med tid i naturen, alenetid, "karterapi", lækre bade, kropslig selvforkælelse, daglig motion, nærende mad, alle de vitaminer min krop har brug for, inspirerende bøger, lækkert musik...

Når vi er sammen med nogen, vi føler os set, hørt, elsket og forstået af - så åbner vi op. Åbne mennesker kan vi sælge til. Lukkede mennesker kan *ikke* sælges til.



For at kunne sælge, er vi nødt til at åbne mennesker
OP. Det er vores opgave som hjælpere.

Åbne/Lukke-Mekanismen

Som sælger lærte jeg hurtigt at mærke om et menneske var åbent eller lukket.

Nogle var *så* lukkede og skeptiske, at jeg med det samme kunne mærke, at det ikke ville føre til et salg.

Nogle gange prøvede jeg at "*blødgøre*" dem mentalt og få dem til at åbne op.

Andre gange drak jeg kaffen så hurtigt jeg kunne og brugte resten af min dag mere produktivt.

Åbne mennesker kan vi sælge til.

Lukkede mennesker kan *ikke* sælges til.

I de følgende afsnit skal vi kigge lidt på hvordan man kan lukke mennesker op...

Den Hellige Enighed

Enighed åbner op.

Uenighed lukker i.

- Hvilken tror du fører til mest salg?



Fokuser på kun at snakke om noget I er enige om

Det kan godt være at diskussioner er lærerige og udviklende, men du sælger ikke dig selv til din kunde ved at diskutere og være uenig.

Søg enighed. Hop over på din kundes banehalvdel, se tingene fra hendes perspektiv.

I stedet for at høre dig selv sige "*Ja, men...*", så øv dig i at sige:

"Du har fuldstændig ret i at (...)",

"Jeg kan fuldstændig se hvad du siger (...)",

"Det kan jeg sagtens følge dig i (...)"

Du skal åbne hende op. Ikke lukke hende i.

Når du snakker med mennesker om, hvad I er uenige om, så kommer forsvarsmekanismerne op, og så sidder du overfor et lukket menneske. Et lukket menneske køber ikke.

Den bedste måde du kan få folk til at lukke I på, er ved at snakke om noget I er uenige om. Sige "*ja, men.. det har du faktisk ikke ret i*".

Alle mennesker har et ego, det skal du som sælger have forståelse for. Det kan godt være at du - hvis du er coach

eller healer- har arbejdet med dit ego og dermed let kan distancere dig fra det og ikke tage det, andre siger, personligt. Men andre er ikke nødvendigvis det samme sted. Så vær forsigtig med at antænde deres ego. Der skal så lidt til.

"Ja, men" bliver oftest tolket som "Jeg kan godt høre hvad du siger, men du har ikke ret".

Det lukker dem i. Når du beskylder et andet menneske for at have uret, lukker du det i.

Hav følehornene ude, så du kan mærke om din (potentielle) kunde er åben eller lukket.

Og sørg for Aldrig at lukke hende/ham i, for dølen.
Specielt ikke når du gerne vil sælge en løsning til hende.
Hun skal være åben overfor dig.
Åbenhed betyder tillid.
Har hun tillid til dig, får hun mere lyst til at købe.
Har hun ikke tillid, vil hun hellere købe et lignende produkt, et andet sted.

Jeg gentager mig selv, for det her er suuuuper VIGTIGT!

Når mennesker føler sig åbne, trygge og tillidsfulde, har de mere lyst til at købe dit produkt end når de er lukkede og/eller selvforsvarende. Det giver jo sig selv, ikke?

De skal være trygge ved at købe dit produkt. Det kan du hjælpe dem med, ved at gøre dem trygge på dig.

Sæt Farten Ned

- *Desperation Stinker*

Desperation skræmmer ikke bare potentielle kærester væk. Det får også dine kunder til at holde vejret en ekstra gang.

At forsøge at sælge for hurtigt, kan også lukke din kunde i

Så vent med at sælge til du først er kommet ind på din kunde, har smalltalket, blødt hende op, spurgt ind til hende og hendes liv, fundet ind til hendes ønsker. Når du ved hvad hun vil have, har givet hende din tid, din opmærksomhed og din oprigtige interesse, kan du foreslå et produkt der vil passe rigtig godt til der, hvor hun er i hendes liv.

Vær Gavmild Med

Smagsprøver

Del Din Slikskål.

Giv en smagsprøve til dine kunder, så de kan se hvem du er, hvad du tror på og hvordan du arbejder. Smagsprøver lokker - fordi det er en gratis oplevelse - og de virker.



Hvordan kan du give dine kunder en 'smagsprøve' af dit produkt?

De Skal Ikke Være i Tvivl

Hvis de kan mærke at du siger een ting, men udstråler noget der modstrider det lidt, så opstår der en instinktiv tvivl. Og den tvivl kan være med til at din kunde ikke køber.

Jeg ville på et tidspunkt hyre en numerolog. Hun startede naturligvis med at fortælle hvor godt hendes liv var blevet efter at hun havde skiftet navn. Da vi havde afsluttet handlen begyndte vi at hyggesnakke, og så kom hendes sande jeg frem. Der afslørede at hun stadig kæmpede med nogle gamle mønstre som hun endnu ikke havde lært af. Min mave slog knuder og mit alarmberedskab gik i gang, men jeg ignorerede det, for jeg havde jo fået hende anbefalet, tænkte jeg. Men jeg endte med aldrig at bruge navneforslaget, så det var penge direkte ud af vinduet.

Det er virkelig, virkelig vigtigt at du gør, det du siger.
Walk the talk.
Practice what you preach.



Brug dine værktøjer selv.

Der er ingen vej udenom.

Inautencitet begynder at lugte i krogene og det vil også gøre det meget mindre godt og sjovt at sælge dig selv.

BRUG dit produkt, test det på dig selv.

Den succes du vil opleve med det, vil øge din kærlighed og få din begejstring for dit eget produkt, til at stige i miles omkreds. Og dét kan mærkes!

★ Er du selv i tvivl om dit produkt virker? Mærk efter, vær ærlig. Din egen tvivl smitter dine kunder.

Kom Hurtigt Ind På Mennesker

- Skab connection på kortere tid

For at komme hurtigere ind på mennesker, er oprigtig interesse, lyttende ører, forståelse og de rigtige spørgsmål vigtige!

Det hjælper intet at læse om hvordan du gør.
Øv det. Hver dag!

Elsk Dig Selv. Det Sælger

Når du virkelig, virkelig elsker dig selv, føler du også at du fortjener den succes, der venter på dig.

Du behandler dig selv godt. Og det, at du behandler dig selv godt, kan dine kunder mærke.

Et menneske, der elsker sig selv fuldt ud, elsker alle.

Et menneske, der elsker alle, elsker sig selv.



Gør daglig selvkærlighed til et lige så vigtigt ritual, som dit daglige bad

Træn Din Sælgsikkerhedsmuskel

Selvsikkerhed skinner igennem. Og det sælger.

De fleste mennesker kan dog lugte forskel på ægte og fake selvsikkerhed.

Derfor kalder jeg det en sælgsikkerhedsmuskel.

Den kan kun trænes. Ikke males på.



Hvilket produkt vil gøre dig selvsikker at skulle sælge?

Det vil med garanti gøre dig mere selvsikker at være revolverskarp og kende dit produkt bedre end nogen anden. At have en klar, velformuleret sætning når du bliver spurgt, hvad du kan tilbyde.

Forestil dig at du er på TV med din værste kritiker. Denne forsøger at nagle dig ned med anklager. Tag gerne nogle af dem op, der har huseret i dit hoved:

"Hun ved intet om det hun laver"

"Hun er en selvudnævnt ekspert"

"Hun er en fupmager"

"Hun forsøger at sælge gammel vin på nye flasker"

- Hvad er dit modsvar til disse anklager?



Få kritikken og frygten op til overfladen, så den ikke styrer dig, uden du selv er klar over det...

Sælg dig selv med stil ved at hoppe i ekstra sælgsikkerhed lige fra morgenstunden...

Stå en time tidligere op, så du kan pleje din krop og klæde dig lækkert. Fremhæv *det bedste* ved dig. Måske skal du have en tøjstil, frisure, krop og make-up, der fortryller dig, til den lækreste version af dig? Nu ved jeg godt at jeg skrev at sælgsikkerhed ikke kan males på. Men make-up og læbestift er en vigtig undtagelse her. Vi skal jo sælge med *stil*, ikke kropslig forsømmelse ;-)



Hvad giver dig følelsen af at være selvsikker?

- Lækkert tøj? Høje hæle? En god hårdag? At have en fit krop? Lange negle? Koralrød læbestift? Lækker hud? At være god til det, du laver? At blive bedre til det, for hver dag der går? At have et produkt du er stolt af? At være skudsikkert forberedt på alle kritikernes kommentarer? At vide at du er elsket, ønsket, værdsat og god nok inderst inde, uanset hvad?

Begejstring Smitter

Begejstr dig selv, Begejstr dine kunder

Vær begejstret for dit produkt.

Vær begejstret for dit liv.

Vær begejstret for de mennesker du møder.

Gør det, der begejstrer dig - hver dag.

Også det, der ikke begejstrer dig mens du gør det, men som vil begejstre dig bagefter.



Hvad gør dig begejstret?

Eksempler...

Motion, rent sengetøj, rent vasketøj, rene gulve, spontane udflugter, nærende mad, selvforkælelse, karbade, lækkert musik, at få gaver, overraskelser, hyggetid med børn, at få afsluttet en vigtig deadline, at strege to-do's fra listen, nærværende tid med _____, at se billeder af _____, fly, smukke huse, lækre biler, et spontant smut til Amsterdam, lækre negle, rejser, (fortsæt selv listen)...

Gentag, Gentag, Gentag

Gentag det, du vil sælge dig selv på, som omkvædet i en sang eller titlen på en bestseller.



Lav en catchy sætning der siger alt om hvad du laver og til hvem.

Gør det så kort at det kan skrives på et visitkort eller fange en potentiel kunde i en lynhurtig tur i elevatoren.

Flet det ind i dine daglige Facebook-opdateringer. Eller SMS'er? Din mail-signatur. Din bil. Cykel? Tøj? Dørmåtte? Baggrundsskærm?

Overvej, at remixe det, du gør, sammen med dine passioner.

Tag Ansvar

Hvis der er noget, der ikke er som det skal være, så smid aldrig skylden eller ansvaret over på noget andet eller andre.

Det er okay at sige "printeren var i stykker", men stop ikke der.

Find eller tilbyd noget der rent faktisk gør det til en fordel, at printeren var i stykker (*eller hvad der nu, gik galt*).



Hvordan kan _____ rent faktisk blive en fordel for din kunde? (*og for dig?*)

Succes Ligger Udenfor Din Tryghedszone

Det liv, du drømmer om, ligger udenfor din - nuværende - tryghedszone.

Udvid den ved at gøre lidt hver dag der skræmmer dig lidt.

Frygt rummer frihed.

Så bliv ven med din frygt. Den viser dig vejen til en meget større udgave af dig selv.

Frygten er en vejviser. Hjælp dig selv ved at se sådan på den. Tænk *“YES! Her er vækst”*, hver gang du kan mærke at du bliver bange.

Jeg var mildest talt rædselsslagen da jeg bankede på hos min første kunde. Men da jeg gik derfra 3 timer senere var jeg flere tusinde kroner rigere, og de var et renere liv gladere.

Bliv ven med din frygt. Den forsvinder aldrig. Nul frygt = Nul vækst.



Sig din frygt højt. Så kan den ikke styre dig indefra.

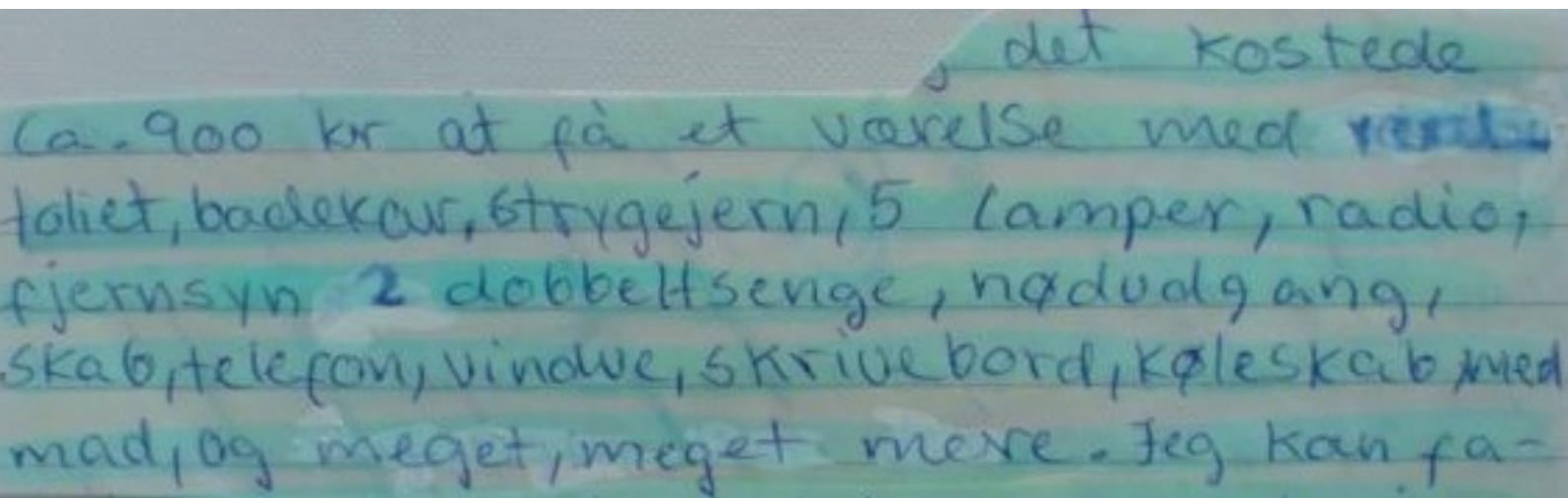


Skriv et takkebrev til din frygt

Kan Alle Lære At Sælge Med Stil?

- eller er det ikke bare dig, Lana, der har naturlige salgsevner?

Der er ingen tvivl om at jeg har en sælger i maven og allerede havde det som barn, da jeg efter et hotelbesøg i København skrev følgende i min dagbog:



det kostede
ca. 900 kr at få et værelse med værelse
foliet, badekar, strygejern, 5 lamper, radio,
fjernsyn, 2 dobbeltsenge, nøddulgang,
skab, telefon, vindue, skrivebord, køleskab med
mad, og meget, meget mere. Jeg kan fa-

Men alle kan træne det her med at gøre mennesker trygge, og få dem til at åbne op.

Alle Kan Lære at Blive en Bedre Hjælper - og menneskeforståer

Husk på at der er *Mange* forskellige måder at sælge på.

Du kan sælge uden at sælge!

Jeg har en rigtig nær
ven der er en Fantastisk,
Fantastisk sælger - og
han prøver *Aldrig*
bevidst på at sælge!

Han er bare meget
meget gennemsigtig,
ærlig, meget
vedholdende og
fortolker et nej som et

*"Jeg har bare fanget hende
på et travlt tidspunkt".*

Han har levet som
200% selvstændig siden
han var 19 og i dag er
han 36. Så han kan
noget med at sælge -
han gør det bare på sin
helt egen måde. Han er
først og fremmest *sig
selv*.

Du kan også noget der
er helt, helt unikt ved
dig. Så brug det. Eller
lad mig hjælpe dig med
at finde det frem i dig.



Træn Dig Selv Til At Blive En *Hjælper*

Alt det, jeg er god til i dag, var jeg ikke god til fra dag 1.

Jeg blev bare bedre og bedre.

Jeg var ikke god til at skrive salgs- og reklametekster, da jeg startede med det i 2007. Men jeg trænede og trænede, lærte af de dygtigste og blev skarpere til det, jo mere jeg trænede på tasterne.

Jeg var heller ikke god til business fra dag 1. Jeg startede som så mange andre selvstændige med MLM (Multi Level Marketing), da jeg var teenager. Fuldstændig diffus og ufokuseret. Men jeg lærte, og blev skarpere, som man er nødt til at være når man er en lille fisk i havet, for at overleve.

Hvis du lige nu selv føler dig som en lille fisk i det store hav, fordi dit salgstalent stadig er en svag muskel, så sørg for at få hjælp og støtte, så du vokser i stedet for at dø fordi du havde så travlt med at overleve, at du glemte at leve.

Hvad Skal Du Nu?

Træn Din Salgsmuskel.

At læse en bog eller lytte til et interview er ofte inspirerende, men det er ikke DÉT der får dig til at rykke.

Du kommer ingen vegne uden handling.

Derfor vil jeg gerne hjælpe dig til at tage dig første action step. En hjælpende hånd fra mig til dig - helt gratis!

Sælg-Dig-Selv-Tjek

Få et gratis sælg-dig-selv-tjek af mig, hvor jeg vil give dig feedback på dine stærkeste salgssider og hvor din ømme salgsmuskel er.

Så kan jeg give dig nogle fif til, hvor du især skal stramme op. Det ER svært at se sig selv, så det er godt at få sparring og feedback udefra.

Send en SMS til 30207029, så aftaler vi en tid.

Jeg håber du har nydt e-bogen lige så meget, som jeg har nydt at skrive den :-)

Få løbende små, appetittelige tips på [Facebook](#)



Lana Boš likes Den Selvstændige
Sælgers Guide Til At Sælge Sig Selv
Med Stil.



Den Selvstændige
Sælgers Guide Til At
Sælge Sig Selv Med Stil
Like

Få fremtidige guldkorn på [lanabos.com](#)

Fang mig på ana@lanabos.com

Vi ses! :-)

Lana Bos



© 2011 Lana Bos
www.lanabos.com
lane@lanabos.com
M: +45 30 20 70 29
CVR: 33112793
Vestergade 12, 2.
9400 Nr.sundby

♥ Tak Til

Jim Mortensen fra www.bodycore.dk for at hjælpe mig af med de overflødige 10 kilo takket være proteiner ~ så jeg kunne sælge med endnu mere stil. Tak fordi du gav mig skubbet til at springe ud i min drøm. Og tak for 10.000 andre ting. Jeg kan slet ikke forestille mig en verden uden dig!

Phillip fra www.your-virtual-ninja.com for Wordpress-hjælp

Bo Bendfeldt fra www.flyingenergy.net for den mest effektive healing jeg *nogensinde* har fået, og som i løbet af 4 dage gav mig en opgradering, jeg endnu ikke kan beskrive med ord. Book ham, ladies - før han opdager at han sælger sig selv alt, *alt* for billigt :-)

Søren Stenderup fra www.sorenstenderup.com for at vække min interesse for Enneagrammet.

Pernille Melsted og Mette Holbæk fra www.businessbootcamp.dk for at være fantastiske rollemodeller og forbilleder. I får det, at være kvindelig iværksætter, til at se så simpelt og sexet ud.

Millionøserne fra www.millionoesemetoden.dk for at turde gå forrest. At I turde stikke næsen frem, med risiko for at få næseblod, har banet vejen for Mange kvinder i dette land.

Anders Søndergaard fra www.anderssondergaard.dk for at være en Go Giver - og for at give helt gratis seminarer, der er guld værd.

Abraham-Hicks for at have gjort 2011 til mit livs eventyr ;-)

...og Tak til DIG, min kære læser, fordi du tog dig tid til at læse om hvordan du sælger dig selv med stil.

Verden har brug for dig - så se at komme ud og VISE dine talenter.

Pssst...

Del endelig e-bogen med andre kvinder, du tænker kan få glæde af den. At dele er at give.

Fortæl hvad du har fået ud af mine tips i denne e-bog på [facebook-siden](#)

Hvis du vil bruge noget fra bogen, så husk at citere eller 'tagge' [Lana Bos](#). Det gør at mine venner ser dig, og måske vil det give dig en ny kunde... Facebook er en *Fantastisk* salgskanal!