Lær at *sælge.*

5.1

MODUL

5.1 · Salg

TID

60–90 minutter

OUTPUT

Din salgstilgang

• HVAD LÆRER DU?

Salg er ikke at presse — det er at *hjælpe.*

01 Forstå hvad *salg* egentlig er

02 Arbejd med dit *mindset*

03 Identificér kundens *behov*

04 Gennemfør en god *salgssamtale*

05 Håndtér *indvendinger*

06 Skab *tryghed og tillid*

• DET ARBEJDER VI MED

Otte dele — fra *mindset til indvendinger.*

01 **Dit syn på salg**
Dine egne følelser

02 **Kundens problem**
Hvilken forandring?

03 **Kundetyper & behov**
Kortlæg dem

04 **Salgssamtalen**
Trin for trin

05 **Spørgsmål**
Mindst 10

06 **Dit salgsmindset**
Fjern presset

07 **Tro på dit produkt**
Din energi smitter

08 **Indvendinger**
Forbered dine svar

• DET VIGTIGSTE MINDSET

Salg er at hjælpe.

• DEL ÉT

01

Dit syn på salg

Bliv bevidst om dine egne følelser om salg.

1 Hvad tænker du, når du hører ordet *"salg"*?

2 Hvad er en *god* sælger — og en *dårlig*?

3 Hvordan kan *"salg er at hjælpe"* ændre din tilgang?

• DEL TO

02

Kundens problem

Du sælger en forandring — ikke et produkt.

1 Hvilket *problem* løser du — og hvem hjælper du?

2 Hvordan *forbedrer* du kundens situation?

3 Hvad er den *forandring*, kunden ønsker?

DEL TRE

03

Kundetyper & behov

Forstå kunden bedre, end de forstår sig selv.

Kortlæg kundens *behov.*

Problemer · Ønsker · Bekymringer · Hvorfor de måske tøver med at købe

• DEL FIRE · DIN SALGSSAMTALE

Seks trin gennem *en god samtale.*

1. Start samtalen
2. Skab tryghed
3. Stil spørgsmål
4. Find behovet
5. Forklar løsningen
6. Afslut samtalen

• DEL FEM

05

Spørgsmål

Den, der spørger, styrer samtalen.

Lav *mindst 10 spørgsmål* til en kunde.

Hvad er din største udfordring? · Hvad har du prøvet? · Hvad ønsker du at opnå? · Hvor vigtigt er det?

• DEL SEKS · DIT SALGSMINDSET

"Jeg vil gerne hjælpe kunden, men jeg behøver ikke at sælge til kunden."

• DEL SYV

07

Tro på dit produkt

Din energi og attitude smitter af på kunden.

1 Hvorfor *tror du på* dit produkt eller din ydelse?

2 Hvilke *resultater* kan kunden opnå?

3 Hvordan *viser du værdien* — og påvirker beslutningen?

• DEL OTTE · INDVENDINGER

En indvending er ikke et nej — *det er et spørgsmål.*

> *Det er for dyrt.*

> *Jeg skal lige tænke over det.*

> *Jeg har ikke tid lige nu.*

> *Jeg er ikke sikker på, det virker.*

Lav mindst 5 — og forbered, hvordan du vil svare på hver.

• HUSK

Du behøver ikke at overtale nogen.
Stil de rigtige spørgsmål, lyt
— og hjælp kunden med at vælge.