

# Målsætninger i salget

## Forberedelsen:

- Hvem vil jeg sælge til?
- Hvad er mine antagelser om deres potentiale?
- Kvalificer kunden i forhold til mine mål!
- Hvad kan kunden være interesseret i at købe?
- Hvem skal jeg tale med?
- Hvem kender jeg, der kan linke mig til kunden?
- Hvordan kontakter jeg kunden?
- Hvordan bliver jeg målt af min chef/organisation?
- Skal jeg droppe indsatsen på denne kunde eller investere mere tid og energi i processen?

## Kontakten:

- Hvor mange gange skal jeg forsøge kontakt?
- Hvad gør jeg mest; e-mail eller telefon?
- Er kunden oprigtigt interesseret?
- Er kunden købsparat?
- Hvad er næste konkrete handling?
- Er mine antagelser om potentialet stadig de samme?
- Hvor, hvornår og hvordan skal jeg mødes med kunden?
- Skal jeg droppe indsatsen eller investere mere tid og energi i processen?

## Mødet:

- Har kunden afsat ressourcer til at foretage et køb?
- Har kunden argumenteret for at være købsparat?
- Skal kunden have et tilbud?
- Er kunden parat til at få tilbuddet ved et møde?
- Hvornår efter et tilbud giver kunden et klart svar?
- Hvor godt var mødet på en skala fra 1-5?
- Er mine antagelser om potentialet stadig de samme?
- Hvornår og hvad er det næste, der sker?
- Skal jeg droppe indsatsen eller investere mere tid og energi i processen?

## Opfølgning:

- Kom jeg tilbage til kunden til aftalte tid?
- Har kunden forholdt sig konkret til mødet/tilbuddet?
- Er kunden stadig interesseret, og er kunden stadig købsparat?
- Har jeg spurgt efter en beslutning? Klart "ja" eller "nej" fra kunden?
- Er mine antagelser om potentialet stadig de samme?
- Hvor god var kundens reaktion på en skala fra 1-5?
- Skal jeg droppe indsatsen eller investere mere tid og energi i processen?
- Hvornår og hvad er det næste der sker?