



Købslederens love

Loven om beslutningen:

Din succes er en beslutning. **Ja og nej er begge en sejr. Måske** er det eneste nederlag.

Loven om ejerskab:

Beslutningen tilhører **altid** kunden. Du **leder** processen, kunden **ejer** valget.

Loven om overbevisning:

Du skal **aldrig** overbevise. Du skal **finde** kundens **overbevisning(er)** og **bruge** kundens **egne** ord.

Loven om rækkefølgen:

Klar **beslutning** om en **forandring** og **idé** om **budget** før **møde** og **tilbud**. **Stil** spørgsmål **før** du giver dine svar. Skab **indre** billeder **før** du **præsenterer**.

Loven om det afklarede svar:

Når du jagter "**nej**", får du en **hurtig** afklaring på "**nej**" eller "**ja**". Kunden **ejer** og **argumenterer** for **beslutningen**.

Loven om de tre årsager til køb:

Enten **fastholde** nuværende **tilstand**, få en **stærk** forbedring eller **fjerne** et problem.

Loven om de fem præmisser for et nyt køb:

Kunden køber når de: har **overblik** over alt **købet** påvirker. Har **taget** beslutningen om en **forandring**.

Har **accept** fra alle **involverede**.

Har alle **ressourcer** til **rådighed**.

Har en **oplevelse** af **lille** eller **ingen** risiko ved **købet**.

Loven om grænsen: Facilitering **åbner** for kundens tænkning. Negativ manipulation **lukker** den.

Kunden skal **frit** vælge **OM** de køber, **HVAD** de køber og af **HVEM**.

Loven om købslederen:

Din **ro** er dit **vigtigste** værktøj. **Nysgerrighed** før agenda. **Stilhed** efter spørgsmål. **Ro** i maven ved "**nej**".

Loven om tøven:

"*Vi tænker over det*" i alle dens varianter er et **skjult nej**, **medmindre** I aftaler, **hvornår** og **hvordan** dialogen **fortsætter**.