Effektiv salgsproces med SalgsPiloterne

Forberedelsen:

- Hvem er kunden
- Hvad laver kunden
- Hvad har de købt/køber de?
- Hvilke produkter vil jeg fokusere på hos kunden?
- Købsledelse og spørgsmål forberedes
- Sælgende spørgsmål
- Forbered indvendingsbehandling
- Hvad er mit minimums mål med besøget?
- Hvad mangler jeg at vide for at give kunden den bedste hjælpe jeg kan?
- Lave rapport øvelse lige inden mødet

Opstart:

- Visitkort og kort præsentation af alle
- Hvor lang tid har vi?
- Hvad er resultatet når mødet er færdigt?
- Lad kunden starte med at fortælle om sig selv og virksomheden
- Stil de første gode spørgsmål:

Hvorfor tog du mødet?

Hvad gør du i dag?

Hvad er du glad for?

Hvad har du af udfordringer?

Hvis du skulle købe af en anden leverandør, hvordan skulle denne være?

Har du besluttet om du vil skifte leverandør?

Hvad skal resultatet af et skifte være?

Salget:

- Hvad er kunden største udfordring i øjeblikket?
- Brug spørgetrangten for at få kunde til at tale om emner der berøre de produkter der er dit fokus på mødet
- Hvad er vigtigt for dig i forhold til (emne/produkt)
- Er der andre ting?
- Hvorfor skulle du købe dette produkt?
- Hvad er der af risiko?
- Lav indvendingsbehandling
- Hvad ville det være værd for dig?
- Hvordan sikre vi at du får den rigtige løsning?
- Hvad skal du vide for at få den rigtige løsning?
- Opsummer behovene og presenter løsningen/erne

Afslutningen:

- Stil ordrelukkende spørgsmål:
  -Hvornår skal vi levere?
  -Hvilken størrelse/antal
  -Vil du have begge/alle?
  -Har du besluttet om du vil købe?
  -Er der noget vi mangeler at aftale før vi lave en ordre?
- Opsummer hvad I talte om og resultatet
- Aftal konkret hvornår I mødes eller taler sammen igen dato og tid!
- Er der noget du mangler at spørge om?
- Er der noget de mangler at spørge om?
- Hvis det var et positivt møde så spørg efter leads.

SalgsPiloterne