

# FLERE MØTER: Skap resultater med telefonen!



Telefonen – en velsignelse eller forbannelse? Riktig brukt er telefonen antagelig det viktigste verktøyet vi som selgere har, men det er svært mange som ikke er komfortabel med å ringe kalde samtaler og følgelig utsetter de viktige telefonene.

Én av de kritiske momentene i salgsprosessen er møtebooking og målet er i denne sammenhengen å avtale flere møter. På treningen “Flere møter: Skap resultater med telefonen!” trenes deltakerne i å bruke telefonen riktig, for så å fylle avtaleboken. Målet er altså ikke å selge over telefonen, men utelukkende å komme til neste skritt, møtet.

Denne treningen sikrer at vi ikke utsetter den ”kjedelige jobben” til en gang i blant, men at også denne delen av salgsjobben beherskes og prioriteres inn i ukentlige rutiner. Med riktige formuleringer på telefonen og høy aktivitet, kommer resultatene.

## HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som opplever å ikke nå kravet til antall kundemøter
- Medarbeidere som har for få kunder og trenger et lite dytt i ryggen
- Medarbeidere som engster seg for å ringe kalde samtaler
- Medarbeidere som “snakker seg bort” på telefonen

## TRENINGSMÅL – DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Bruke telefonen som arbeidsverktøy
- Motivere seg til å ringe potensielle kunder
- Få kundens oppmerksomhet gjennom en god åpning
- Treffe kunden i kjøpsmodus
- Avtale flere salgsmøter gjennom jevnlig aktivitet på telefon

## MOEMENTUM GARANTERER PROSESSEN

Moementum isolerer de kritiske momentene i salgsprosessen og fokuserer på akkurat det du trenger, nå! Du får altså ikke standardfraser og floskler, men blir trent i det som er kritisk viktig - for deg! Prosessen er hos oss gjennomtenkt for at kursdeltakerne og kundene skal få full uttelling for tiden som investeres i salgstreningen. Vi tar vare på deg fra du melder deg på treningen, og sikrer at du etter treningen ikke faller tilbake i gammel hverdag. Du deltar ikke bare på enda et kurs, men trenes i å oppnå resultater.

