

# OVERBEVIS KUNDEN: Bruk selgende argumenter!



Hvor mange argumenter kan du komme opp med for å underbygge at ditt produkt eller din tjeneste er den beste løsningen på kundens problemer? Skal du bruke alle argumentene? Hvilke argumenter passer til hvilke kunder og i hvilke situasjoner?

All overbevisning bygger på en rekke faktorer. Argumenter er således kun en del av det du må legge på vektskålen. Kundene er rasjonelle og til tider irrasjonelle og vi må avstemme argumentene våre slik at de oppleves med full tyngde – når det gjelder. En god grunnregel er å velge noen få gode argumenter og bygge opp tilbudet rundt disse.

Når du velger de riktige argumentene er det lett for kunden å se verdien og følgelig lettere å si ja til deg.

Momentet "Overbevis kunden: Bruk selgende argumenter!" lærer deg å velge ut argumenter som har verdi også videre i prosessen. Du trenes i å velge argumenter som dine kunder kan bruke som sine egne innad i egen organisasjon, for senere å velge deg og ditt firma.

## HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som er nye i jobben eller føler seg usikre på budskapet sitt
- Medarbeidere som kan ha nytte av å trene på argumentasjonsteknikk
- Medarbeidere som av og til må forholde seg til flere beslutningstakere
- Medarbeidere som ønsker å finne en kortere vei til kjøpsbeslutning

## TRENINGSMÅL – DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Få god oversikt over plussargumenter og verdien for kundene
- Velge ut de riktige argumentene for mottaker og situasjon
- Bygge opp salgspresentasjon slik at den passer til kunden
- Leverer fra seg salgsargumenter, som andre kan bruke videre

## 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.

