

TENN KUNDEN: Skap lyst til å handle!



"Det er sååå mange som kontakter oss og vi får sååå mange tilbud. Hva er det du vil?"

"Det er få mennesker som liker å bli solgt til, men mange liker å bli hjulpet til å kjøpe".

Denne påstanden er nok de fleste kunder enige i og de fleste selgere synes nok at det høres rett ut. Som selgere opplever vi ofte at vi blir møtt med skepsis og misnøye. Alle har opplevd selgere som er villig til å gå over lik for å bli kvitt det de har å tilby av varer og tjenester.

Til tross for at vi ikke ønsker å bli oppfattet som "push"-selgere, er det svært mange som er nettopp det. Vi utøver i for stor grad et "push" salg, hvor hensikten er å sette kunden i en situasjon hvor han må si ja. Å hjelpe kunden til å kjøpe handler om en annen salgsmetodikk. Kundene skal oppleve at det er i deres interesse å handle og ikke bare i din interesse å selge.

I Momentet "Tenn kunden: Skap lyst til å handle!" gjennomgår vi filosofien bak denne ideen, oppbygning av salgsprosessen og teknikker for å skape lyst. Det er ingen lett trening, men effekten kan være stor når du behersker det.

HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som jobber proaktivt med kunder
- Medarbeidere som selger i konkurranse med andre
- Medarbeidere som ønsker å ta en posisjon som verdiskaper
- Medarbeidere som ønsker å finne en kortere vei til kjøpsbeslutning

TRENINGSMÅL - DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Forstå prinsippene rundt PULL salg
- Benytte konkrete verktøy for å gjennomføre denne type salg
- Treffe kunden på en god måte, som oppleves naturlig
- Gjennomføre salgsprosesser hvor kunden ber om endring

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.

