

TJA TIL JA: Hvordan du takler innvendinger!



De fleste selgere er vant til å bli møtt med sunn skepsis. Det er ikke alltid like lett å vite hvordan du skal overbevise en skeptisk kunde om at det er trygt å handle med deg. Hva skal du si, hvilke argumenter skal du bruke og hvordan skal du reagere når kunden kommer med innvendinger og motargumenter?

Håndtering av innvendinger er definert som et kritisk moment i salgsforløpet, i og med at det ofte er i denne fasen man mister salget. Når kunden er uenig eller usikker, vil mange selgere gå hardere til verks for å overbevise eller presse frem en beslutning. I stedet finnes det enkle og svært effektive teknikker som kan berolige kunden og øke sannsynligheten for signert avtale.

På Momentet "Tja til ja: Hvordan du takler innvendinger!" trener vi på disse teknikkene, for å få kundene positive til oss og det vi har å tilby. Hvis du takler innvendinger på en god og selvsikker måte, er du nesten i mål.

HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som er nye i jobben eller føler seg usikre på budskapet sitt
- Medarbeidere som ønsker å lære å snu minusargumenter til plussargumenter
- Medarbeidere som har behov for å trene argumentasjonsteknikk
- Medarbeidere som ønsker å finne en kortere vei til kjøpsbeslutning

TRENINGSMÅL - DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Beholde roen overfor skeptiske eller avventende kunder
- Lytte til innvendinger og søke de bakenforliggende årsakene
- Gi kunden trygghet og gradvis fjerne hindrene for kjøp
- Hjelp kunden i prosessen fra skepsis til overbevisning

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.

