

SÄLJ UTAN ATT PRESSA: STÄLL RÄTT FRÅGOR

De flesta säljer som amatörer. De pratar för mycket om sig själva och pressar fram beslut. De bästa säljer som kirurger. Här är sju misstag som skiljer proffsen från amatörerna.

Kort sammanfattning. Proffs säljer som läkare. De leder samtalet med frågor, låter kunden prata minst två tredjedelar av tiden, hittar smärtan och säljer resultatet. Invändningar i slutet visar att något missades tidigare i mötet.

I lektionen lär du dig

- Hur du tar kontroll i säljmötet utan att pressa
- Varför kunden ska prata minst två tredjedelar av tiden
- Varför invändningar ska förebyggas tidigt, inte hanteras sist

Övning • cirka 30 minuter plus ett säljmöte

1. Spela in ditt nästa säljmöte med kundens tillåtelse.

2. Mät hur stor andel av tiden du pratade.

3. Skriv ner de tre bästa frågorna du ställde och en fråga du borde ha ställt.

4. Skriv ner kundens smärta med kundens egna ord.

5. Välj ett beteende att träna på i fem möten, till exempel att ställa en följdfråga innan du presenterar lösningen. Skriv efter varje möte om du gjorde det, ja eller nej, och vad effekten blev.

Ditt resultat efter övningen: Du har valt ett säljbeteende att träna på och ett sätt att mäta att du blir bättre.

Mitt första steg

Åtgärd	Datum	Vem håller mig ansvarig
--------	-------	-------------------------

Nästa steg

Gå djupare i alla sex skiften i boken: **Köp Vinn större affärer**

Vill du genomföra skiftena med stöd i ditt bolag? **Gör en intresseanmälan till Inner Circle**

Filmerna och hela kursen: **nextstate.se/vinn-storre-affarer-kurs**