

# Försäljning

Relationskompetens

Kundkompetens

Produktkompetens

Presentationskompetens

# Relationskompetens

- Ju bättre relation desto bättre försäljning
- ”Jag gillar dig och din produkt”
- Engångsaffär och återkommande kund

# Kundkompetens

- Förstå kundens behov och problem
- Etik, kan du hålla vad du lovar?

# Produktkompetens

- Mått
- Färger
- Priser
- Fördelar
- Mängdrabatt
- Konkurrenternas erbjudanden

# Presentationsskompetens

- Aktiv
- Modig
- Glad
- Engagerad
- Visa upp och demonstrera

# Strukturera försäljningsarbetet

- Skriv och pröva att följa ett säljmanus
- Välj ut tänkbara kunder
- Boka in besök
- Förbered besöket
- Genomför besöket
- Kom till avslut
- Följ upp köpet

# Säljmodell DABA

- Definiera behov
  - Samtalet inleds med utredning av kundens behov genom frågor som hjälper kunden att definiera behovet.
- Accept på behovet
  - Det gäller att få ett accept av kunden, en bekräftelse att ni tillsammans kommit fram till behovet.
- Bevisa hur företagets produkt uppfyller behovet.
  - Produktens fördelar uppfyller kundens behov.
- Accept på bevis
  - Kunden gör en order.