

Alla möten ser olika ut så du ska se nedan disposition som en hjälp till att planera din egen disposition.

Som vanligt på alla säljmöten är det behovsorienteringen som är viktig. Det är i den som du får fram vilket behov kunden har för att därefter kunna presentera en eller flera möjliga lösningar.

min aktivitet

- 1 Lite löst snack om vad som helst.
- 1 Presentation av dig, företaget och annat som behövs.
- 10 Behovsorientering [ställa öppna frågor till kunden].
- 2 Sammanfatta vad kunden berättat för dig.
- 4 Presentera lösning/-ar.
- 1 Sammanfatta din/dina olika lösning/-ar.
- 4 Förhandling om pris, kvantitet, leverans , service och liknande.
- 1 Sammanfatta villkoren.
- 2 Avslut [be om order].
- 1 Sammanfatta vad ni kommit fram till.
- 2 Förstärkt köparens mentala bild av köpet.
- 1 Tack och adjö

30

Efter mötet ska du muntligt utvärdera ditt säljmöte.

I en bilaga till din säljplan utvärderar du din insats utifrån ett antal olika aspekter och ger förslag på hur arbetet kan förbättras. Du ska även bedöma din egen förmåga.

Bilagan lämnas in två dagar efter ditt säljmöte.