

Alla möten ser olika ut p g a att din produkt och din kund är olika. Du kan dock skapa en struktur som guidar dig genom mötets alla moment. Nedan disposition är en hjälp för dig att planera ditt säljmötes sex olika faser.

- Inledning
- Behovsanalys
- Presentation
- Förhandling
- Avslut
- Tack och adjö

## Säljmötets olika faser

Lite löst snack om vad som helst.

Presentation av dig, företaget och annat som behövs.

---

Behovsorientering [ställa öppna frågor till kunden].

Sammanfatta vad kunden berättat för dig.

---

Presentera lösning/-ar.

Sammanfatta din/dina olika lösning/-ar.

---

Förhandling om pris, kvantitet, leverans , service och liknande.

Sammanfatta villkoren.

---

Avslut [be om order].

Sammanfatta vad ni kommit fram till.

---

Förstärkt köparens mentala bild av köpet.

Tack och adjö