

När du ska på säljmöte betsår din inledning av ett antal moment som gemensamt bildar hela inledningen. Varje moment nedan kan stjälpå ditt möte så se till att de är inövade och att du känns naturlig och ärlig.

- Dörren
- Blicken
- Handslaget
- Rösten
- Ditt inledande småprat
- Din övergång till mötet

Dörren

När du knackar på en dörr eller kanske på en dörrkarm om dörren är öppen ska du göra det med en fast hand. Kunden ska redan här känna att du har ett stort självförtroende.

Blicken

När du möter kundens blick ska du le ditt bästa leende och det ska synas att det är ett äkta leende och att du verkligen vill vara här. Det finns ett kinesiskt ordspråk som lyder - "lita aldrig på en man som skrattar om magen är stilla".

Handslaget

Det finns ingen som gillar att ta tag i en "död fisk". Se till att du visar självförtroende genom att ge ett fast handslag. Ett fast handslag visar på karaktär och självförtroende.

Om du har svettiga händer tvättar du dig strax före. Om du är osäker på om det finns toalett i närheten tar du med dig våtservetter.

Rösten

Det är viktigt att du har en klar och tydlig röst och att du artikulerar orden så att kunden verkligen hör vad du säger. Använd ett enkelt språk med svenska termer. Fikonspråk och slang tar dig aldrig närmare ett avslut.

Inledande småprat

Börja alltid i ett lugnt tempo där du pratar lite om väder och vind, sport, någon nyhet, resan dit eller annat som kan vara neutralt och passande. Det är din skyldighet att ta tag i mötet. Om det är kunden som säger

"Ska vi sätta igång"

Då har du småpratad för länge och kunden uppfattar att du slösar på hans/hennes viktiga tid. Detta får aldrig hända, du ska ha kommandot hela vägen.

Övergång

Din övergång påverkas naturligtvis av vem du ska möta, vilken bransch och vilket produkt du säljer. Om du ska träffa en ny kund är det viktigare med hur du startar upp behovs analysen.

Less is more, gör det enkelt och tydligt för kunden så han/hon förstår varför du är här.

Det är alltid enklast att börja prata om neutrala saker. Börja med att tacka kunden för att han/hon har tagit sig tid och tagit emot dig och sen börjar du med din inledningsfras ..

"Jag är enbart här för att du ska tjäna pengar"

"Om ca x minuter har jag visat dig hur mycket pengar du tjänar på att vi börjar samarbeta"

Du kan även ställa en fråga som aktivt får kunden att berätta för dig vad han/hon vill, d v s du gör en grov behovsanalys med en fråga. Det innebär att du kan anpassa frågorna i din behovsanalys till just det område kunden är intresserad av.

"Eftersom du gick med på att vi skulle träffas var det något särskilt som du ville att vi skulle prata om?"