

Att vara på säljmöte, visa upp mina produkter och få kunden att köpa dem är det bästa som finns. Att boka in säljmöte är inte lika kul, fast ännu viktigare. Utan inbokade möte går det inte att få kunden att köpa något alls.

De flesta säljarna känner ett visst motstånd över att ta en telefon. Ett enkelt sätt att öka din försäljning är att bli bättre på att boka in möte med både gamla och nya kunder.

Se ditt säljmöte som en process i tre delar - före - under och efter mötet. Glöm aldrig att dina kunder är upptagna med annat och att det finns massor med säljare som ringer om allt mellan himmel och jord.

Om du bokar varje vecka får du mer träning och erfarenhet vilket gör dig till en bättre besöksbokare som, till slut, kommer gilla telefonsamtalet.

Före samtalet

Planera in tid

Planera in tid för att administrera dina bokningar. Skapa utrymme i ditt schema, t ex onsdag 13.00-16.00. Minst 1-2 timmar sammanhängande i veckan.

Du kommer få ringa 3-5 samtal för att få tag på dina kunder. De är på möte, hemma, sjuka, tjänsteresa o s v.

Ringlista

Tag fram en ringlista på ca 30-40 namn. Ett högt tempo genererar många samtal. Du lär inte hinna alla men tempot gör att du ringer fler på detta sätt.

Förberedd

Läs på om de företag/kontaktpersoner du ska ringa upp. Skapa en "journal" över dina kunder där du skriver in viktiga fakta, tider och händelser.

Manus

Ta fram ett manus för samtalet som du håller dig till. Det ska inte vara på detaljnivå eftersom det styr dig och kunden kommer märka att det inte är "du" i samtalet.

Intresse

Lägg krut på en intressant inledning som skapar uppmärksamhet. Kom med ett påstående, fråga eller något annat som gör dig intressant och att kunden vill ge av sin tid och fortsätta att lyssna.

Under samtalet

Mötet

Du ska sälja in mötet och inte din produkt. Se upp för att kunden vill få dig att sälja på telefon. Då vill han/hon inte bjuda in dig till ett möte.

Avslut

Gå direkt mot ett avslut, d v s in i kundens kalender och föreslå 1-2 datum.

Om kunden ber dig återkomma föreslår du 1-2 nya datum.

Nej

Lär dig älska ett nej, du får normalt många fler nej än ja.

Fel person

Om du nått fel person ber du om att få korrekt namn.

Efter samtalet

Utvärdera

Lägg in tid för reflektion över dina samtal. Gå genom dina samtal direkt då de är färska. Varför fick du ett möte? Varför fick du inte ett möte?