

Håll samtalet så kort det bara går. Det perfekta bokningssamtalet är högst 1-2 minuter långt. Ditt samtal ska vara så kort det bara går och enbart handla om när du ska träffa kunden.

### Snabbt

Det går fort att reda vad som ska sägas om du bara säger rätt saker.

### Sälj bara mötet

Det finns tyvärr för många säljare som ger svar på specifika kundfrågor när syftet med samtalet är att boka in ditt möte. När det sker blir samtalen långa, kanske 10 minuter och du får ändå inget möte.

### Kalendern

Gå mot kalendern och ge två alternativa datum och klockslag. Glöm inte att sammanfatta, plats, datum och klockslag, när du tackar för samtalet.

### När kunden frågar

Många kunder vill ta reda på alla dina argument och på så sätt slippa träffa säljaren. Det är bättre att du använder kundens fråga som en dörröppnare,

- Vilken bra fråga Lena.
- Det är precis det där jag vill visa dig på vårt möte.
- Passar det bäst på tisdag kl 14.00 eller fredag kl. 10.00?

### När kunden är upptagen

Du kan inte blunda för verkligheten. Alla dina kunder blir uppringda av väldigt många andra säljare som vill sälja allt som finns att sälja. Det är klart din kund är upptagen.

- Det är ok Anders.
- Jag förstår att du är upptagen just nu.
- Kan vi ha ett kort telefonmöte på tisdag eller måndag veckan därpå?
- Ring du på måndag.
- Utmärkt, då skriver vi in det i våra kalendrar att jag ringer dig kl. 10.00 på måndag.