

## Beskriver

Ditt manus beskriver hela händelseförloppet. Det innebär att du ska skriva ut eventuell dialog mellan dig och din kund, inklusive vilka känslor som förmedlas. Här finns naturligtvis oändliga möjliga formationer. Håll dig till den storyn som du vill skapa.

Ditt manus berättar hela historien från början till slut, som en bok, med tydliga instruktioner om vad som sker. Här finns mål och reträttmål.

Manuset är en beskrivning av hela innehållet och hur olika variabler ska placeras i tidsföljd, vilken vikt olika argument har. När, var och hur de ska presenteras.

## Innehållet

Ditt manus bestämmer du själv men, du bör bygga upp ditt manus efter följande tre rubriker – inledning, presentation & avslut. Observera att du endast har max 30 sek på dig för att fånga kundens uppmärksamhet.

## Inledning

- En bra öppning [attention som skapar interest]
- Försök att minska anonymiteten
- Var försiktig med förnamn
- Presentation [av dig själv och ditt företag]
- Checka av [att du talar med rätt person]

## Presentation

- Var tydlig
- Gå utanför boxen [tänk på EFI-modellen]
- Använd endast, max tre, argument

## Avslut

- Våga gå mot ett avslut
- Kom med förslag
- Om nej [var artig och fråga om du får återkomma]

## Skriv

Skriv kort och koncist.

En gyllene regel är att en tanke är lika med en mening. Om du villar bort dig och behöver konsultera ditt manus är det viktigt att det är kort och lättförståeligt.

Se till att du har gått om mellanrum mellan texten och att varje nytt område börjar på sig egen sida, om så behövs.

Det finns de som påstår att ett handskrivet manus låter mer äkta när det läses upp en ett manus som är skriven på din Mac. Det kanske är så, har ingen aning faktiskt ..

Använd alltid dialogen eftersom kunden och du ska ha en konversation.

Var alltid positiv.

## Gör så här

För att upprätta ett bra manus till din säljpresentation över telefonen behöver du göra enligt nedan. Det är viktigt att gå från skrivspråk till talspråk.

**1** Du ska först skaffa dig en mental bild över hela presentationen generellt och vad du vill uppnå specifikt. När du tänkt till och är klar med vad du ska säga ska du skriva ned hela din presentation, ord för ord.

**2** Lär dig din presentation utantill och släng sedan ditt papper. Titta inte på det i varje fall.

**3** Skriv en synopsis/outline baserad på stödord eller stolpar.

**4** Be någon använda sig av dina stolpar och genomföra en säljpresentation på låtsas med hjälp av enbart dina stolpar - inget annat.

**5** Spela in säljpresentationen.

**6** Skriv av det som spelats in, ord för ord. Du har nu ett manus på talspråk, vilket är mer anpassat till kunden än ett manus på skrivspråk. Nu har du ett manus som är skrivet med samma ordval som används vid en normal konversation.

## Levande dokument

Ditt manus är ett levande dokument som du ska experimentera med och förändra med jämna mellanrum. Framförallt är det viktigt att följa upp dina telefonsamtal och deras koppling till ditt manus. Finns fog för eventuella förändringar? Gör dem då ..