



om salg og kundebehandling

5 råd som sikrer resultater i salg

Sett deg klare mål for alle aktiviteter
– hvorfor skal jeg gjøre dette?

Legg en klar plan for hver aktivitet
– hvordan skal jeg styre møtet/samtalen?

Ta initiativ, slik at du får gjennomført din plan
– send agenda og avklar denne i møtet

Tren på de ferdigheter du behøver for å løse
arbeidsoppgavene dine

Evaluer/reflekter over gjennomføringen
– gikk det som forventet – hva lærte jeg?

5 råd som sikrer gode kundeopplevelser

Hold deg oppdatert på kunnskaper du trenger
for å mestre jobben din

Vær oppriktig interessert i kundene dine

Sett deg godt inn i kundens hverdag
– hva er viktig for kunden

Still mange åpne spørsmål – alltid!

Gode forberedelser er helt avgjørende
– vær konkret på verdien i ditt produkt

***Salg handler om relasjoner mellom mennesker
– opptre slik at du skaper trygghet og tillit***

Laget av Kjetil Helliesen, H2Optimist, for Landslaget for lokalaviser.