



5-STEGS PROSESS FOR Å **DOBLE** SALGET DITT

*SALG er verdens
mest spennende og
best betalte yrke
NÅR MAN MESTRER
DET!*

*Om du følger disse 5
stegene i alle dine
salgsprosesser vil du
oppnå bedre resulta-
ter og optimalt kunne
doble dine resultater.*

Signature Sales System.....	2
Referanser.....	4
5 Steg for å doble salget ditt	5
Hva er så de klassiske tabbene de fleste av oss gjør i salgsprosessen?	6
1)Tydelige mål	8
2)Gå i møter og prat med kunder med ”behov og potensial”	9
3)Fokusere 100% på kunden.....	9
4)Stille tilstrekkelige spørsmål.....	10
5)Avtale neste steg med kunden.....	10
Vil du være med på gratis on-line salgskurs?	11
Ønsker dere coaching eller salgstrening?	11



resultatet.

Ole-Arvid Liodden

Jeg heter Ole-Arvid Liodden og er selger med Stor S og er Stolt av det.

Jeg elsker salg og det å skape bedre resultater for kundene mine.

Jeg har drevet med salg i over 30 år, og har de siste 20 årene drevet profesjonelt med salg – hovedsakelig B2B.

De siste 10 årene har jeg hjulpet 100-talls bedrifter og 1000-talls fagpersoner, coacher, konsulenter og selgere med hvordan de kan få både flere og ikke minst bedre kundemøter.

ENDELIG – Nå er jeg klar for å hjelpe alle som ønsker å doble salget sitt med et kostnadseffektivt program over 3 måneder med digital tilgang og coaching – for å sikre transformasjon til dobling av salget for alle som ønsker!



Referanser

Hva kan du forvente



Director PwC - Lars Bratberg

”Jeg er utrolig fornøyd med Signature Sales Academy. Har fått mange gode tips og metoder som jeg tar med meg både i jobb sammenheng og på personlig plan. Det har absolutt stått til forventningene – vel så det”



Ulrike Liselotte Gamsjäger

Hi Ole, I just wanted to tell that I exercised your sales System and sold 2 strategy workshops and a custom funnel Build (budget EURO 20k). This is a quantum leap for me (I considered myself rather a 'failure' when it comes to sales before your workshop...) so thank you again for the Signature Sales System



5 Steg for å doble salget ditt

Salg er et resultat av kommunikasjon mellom mennesker, hvor den ene parten tilbyr noe av verdi som den andre ønsker.

Hvorfor er det så viktig å sørge for å gjennomføre bedre kundekommunikasjon og kundemøter?

- Fordi det ofte både er tidskrevende og dyrt å få et kundemøte
- Fordi vi får kun én mulighet til et førstegangsmøte med en kunde
- Enhver salgsprosess har kun 2 utfall – salg eller ikke salg – 0 eller 100
- Prestasjonen som avgjør seier eller tap er som oftest marginal

Hva er så de klassiske tabbene de fleste av oss gjør i salgsprosessen?

Svarene er basert på tusenvis av gjennomførte kundemøter, sambesøk, intervjuer, observasjoner og coachingtimer.

- Selger bruker tid i “feil” møter, med “feil” kunder og kontaktpersoner
- Selger har ikke et bevisst konkret tydelig mål med møtet
- Selger er alt for opptatt av seg selv og sin egen agenda
- Selger stiller for få og for dårlige spørsmål
- Selger får ikke godt nok fram kundens utfordringer
- Selger vet for lite om konsekvensene for kunden
- Selger kjenner ikke eller forstår ikke kundens kjøpsprosess
- Selger avtaler ikke en klar tydelig “next step” med kunden i møtet





Kjenner du deg igjen i noen av disse punktene?

Det interessante er at erfaringen viser at disse tingene er ganske generisk uansett hva du selger eller hvem du selger til.

De 5 Stegene tar for seg hva du kan gjøre for å unngå dette!



1) Tydelige mål

- a) Tenk bevisst gjennom og skriv ned hva du ønsker å oppnå med aktiviteten du gjør og hva du ønsker å oppnå
- b) Hva skal du ha med deg ut av en samtale og et møte?
- c) Hva skal være annerledes når aktiviteten er over?
- d) Hva er delmålene underveis?

2) Gå i møter og prat med kunder med ”behov og potensial”

- a) Gjøre en kartlegging av hvilke kunder og kundegrupper som har en utfordring eller potensial du kan løse med dine produkter og tjenester
- b) Finne ut hvor og hvordan du mest effektivt kan etablere kontakt og dialog mot denne gruppen
- c) Forholde deg til kartleggingen og være kritisk til hva du bruker tiden og ressursene på
- d) Tør å si NEI!
- e) Kartlegging og dialog før selve møtet – forbered spørsmål

3) Fokuser 100% på kunden

- a) Ikke prat mye om deg, selskapet ditt og løsningen din i starten av salgsprosessen
- b) Spør, lytt, borrh, se og kjenn
- c) Sett deg inn i og forstå kunden – før du selv skal gjøre deg forstått
- d) Vær mentalt tilstede for kunden
- e) Legg igjen ditt eget EGO utenfor døren til kunden og tenk hvordan du kan bidra



4) Stille tilstrekkelige spørsmål

- a) Still gode spørsmål, som handler om kundens nå-situasjon, utfordringer, muligheter, konsekvenser, kjøpsprosess og annet!
- b) Vær oppriktig nysgjerrig
- c) Ikke skrap i overflaten – grav så dypt du trenger. Ikke så dypt du tør.... DYPERE
- d) Still spørsmål som skaper følelser – vi tar beslutninger basert på følelsene våre. Ikke rasjonelle argumenter
- e) Finn ut alt du trenger å vite for å få salget – uten å måtte anta noe som helst verken nå eller senere!

5) Avtale neste steg med kunden

- a) Gå ALDRI ut av et kundemøte igjen – uten å ha tatt kunden i hånden på når dere skal møtes/ prates neste gang!
- b) Det holder ikke med, “vi kan vel ringes i slutten av neste uke”! – konkret tid, sted og målsetning!





Vil du være med på gratis on-line salgskurs?

Om svaret er JA, meld deg på her:

<https://events.genndi.com/channel/signaturesalessystem>



Ønsker dere coaching eller salgstrening?

Kontakt meg på;
E-post oal@expiro.no
Mobil: 902 48 380