

①
SÅDAN!

... booker du dine møder





Kære læser ...

Det er vores ønske og håb at du efter at have læst og løst opgaverne i denne bog, får rigtig meget succes med at booke dine møder.

Når du er klar til at få yderligere værktøjer og inspiration til selve kundebesøget, kan du læse mere om dette i bogen "SÅDAN! ... afholdes kundebesøget."

Venlig hilsen

Tino Jønsson og Thomas Hjortshøj

Velkommen til dig ...

“SÅDAN! ... booker du dine møder” er det første i en serie af brugbare hjælpeværktøjer til alle ihærdige og ambitiøse sælgere, selvstændige og iværksættere, der dagligt har brug for at gøre en forskel i telefonen.

Formen er direkte, faktaorienteret og i en let og jordnær tone, der gør, at hæftet kan bruges som direkte manual til salgsarbejdet og ikke kræver flere timers læsning for at nå i mål.

Hvorfor?

Hver dag, hver uge, hver måned og hvert år bliver vi alle bombarderet af mere eller mindre seriøse sælgere, der er gode til at lytte ... til sig selv og ikke til kunden!

Det handler om at have den rette forberedelse, den rette indgangsvinkel og den rigtige “tale” til den potentielle kunde, for at bruge mindst mulig tid til at få størst mulig effekt. Sådanne “manualer” findes pt. ikke på det danske marked og derfor er det naturligt for os at øse ud af vores viden.

Rigtig god fornøjelse ... !



Mødebooking

Nu er det tid til at klæde dig bedst muligt på i forbindelse med mødebooking. Du skal nu læse følgende stille og roligt igennem og udfylde de spørgsmål der er, således at du fremadrettet får det godt med "at booke møder".

For det første, vil det hjælpe dig rigtig meget at holde fokus på **hvad du vil opnå?**

Her tænkes ikke på selve ordren!

Det du vil er, at booke mødet.

Begynd med det du ønsker: *Hvordan vil du have det, når du har booket mødet?*

Få følelsen frem, mærk dit kropssprog eller se dit smil (det kan "høres" i telefonen at

du smiler). Køb evt. et lille spejl og stil det foran dig når du ringer. Sørg for at du smiler og har følelsen af, at du allerede har booket mødet.

For det første ... !

Få følelsen af at du allerede har booket mødet.

Rejs dig eventuelt op og gå rundt når du taler i telefon (det giver energi) men sikr dig lige, at du ikke har sko på der larmer.

Find et sted med ro og god akustik (så det ikke lyder som om du står i en lagerhal eller lign.).

De 10 vigtigste punkter ...

- Nr. 1 *Find ro*
- Nr. 2 *Fokus på målet*
- Nr. 3 *Ta' telefonen og ring*
- Nr. 4 *Bevar roen*
- Nr. 5 *Elevatortalen*
- Nr. 6 *Stil et åbent spørgsmål*
- Nr. 7 *Lyt efter hvordan personen taler*
- Nr. 8 *Dialog*
- Nr. 9 *Book mødet*
- Nr. 10 *Bekræft mødet*



1

Find ro

Rigtig mange mennesker oplever at det kan være besværligt at booke møder. Dette skyldes at deres fokus til tider er på noget helt andet end det at booke mødet.

Mange tænker:

- *Åh nej, nu skal jeg til det igen ...*
- *Jeg ringer senere ...*
De er nok optaget / De har nok allerede en leverandør / De er nok til frokost / De sidder nok i møde etc.

Men er det frygten for at blive afvist, der holder dig tilbage?

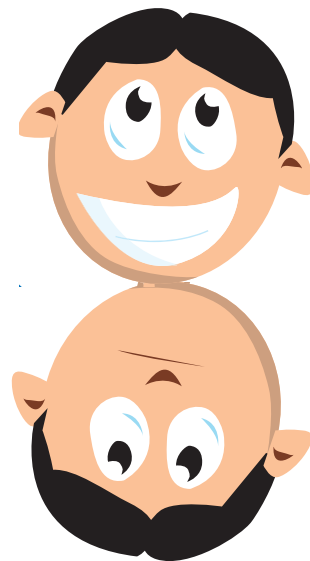
Efter flere interview med personer som sælgere normalt ringer til, er noget af det vigtigste de har sagt:

Ro på, måske har vi allerede en leverandør vi er glade for, men lad mig høre hvad du har at tilbyde.

Hvis vi endelig afviser et kommende møde, så er der intet personligt i det; behovet er der bare ikke lige nu eller også har vi bare ikke tid. D.v.s. at det har intet personligt med dig at gøre! Prøv i stedet at holde fokus på det, at finde ro.

For at finde ro, kan du f.eks. tænke på en situation, hvor du ringede til en person du ikke kendte i forvejen, hvor personen var behagelig at tale med og du fik mødet! Prøv at tænke tilbage ... Find roen du havde (luk øjnene) og bliv i følelsen et øjeblik - og tag så denne følelse med dig, til næste gang du skal booke møder.

En anden mulighed er også at du kan ringe til en eksisterende kunde først og booke et møde, mærk hvilken ro du har her, og hvor nemt det er! Hold fokus på den følelse og tag den med dig, når du skal til at ringe til nye kunder / emner.



Hvis du aldrig har prøvet at booke et møde, kan du i stedet tænke på en situation hvor du jævnligt har ro. Det kan være i badet, ved madlavningen, når du læser en bog eller lignende. Prøv nu at tage denne følelse ind i dig (luk øjnene), bliv i den et øjeblik, læg mærke til den ... således at du fremadrettet kan få denne rolige følelse ind i dig.

Denne lille øvelse kan du med fordel træne hver dag, uanset om du skal booke møder eller ej. Det kan jo være du kommer i andre situationer, hvor det at fremkalde en følelse af ro, kan være en god ting.

Prøv nu at skrive 5 ting ned som giver dig ro. På denne måde kan du altid kigge på dette, når du har behov for at finde ro:



**Jeg finder ro,
når jeg tænker på:**



**Her skriver du fem ting
– de fem der giver dig mest ro!**

Five horizontal green bars for writing.

HUSK!

**Dit kommende opkald er til et menneske
som du og jeg, så tag det roligt!**

