

SALGSFASE 4:

TILBUDSFASEN

Målet for salgsfase 4 er å avslutte salget, dvs. å komme til enighet om pris og løsning. Du skal **tolke kjøpssignaler, forstå kundens kjøpsprosess, utforme et uimotståelig tilbud samtidig som du håndterer stress.**

Grunnleggende suksessfaktor

Bygg på enighet. Unngå å introdusere nye momenter.

Suksesskriterie

Hitrate på over 80 prosent.

Suksessformel

Suksess = God kartlegging x Løsning med høy nytteverdi

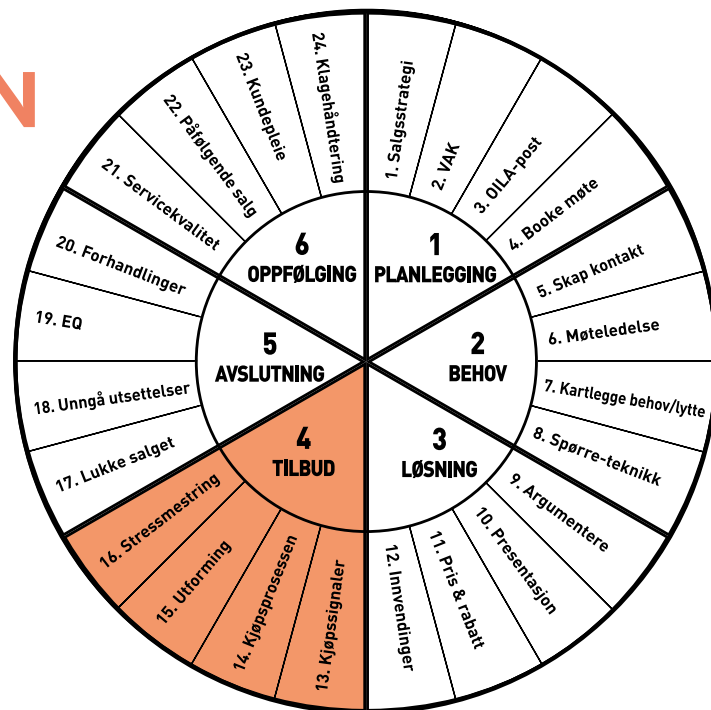
På en skal fra 0 til 10, hvor 10 er høyest mulige score, hvor høy er din hitrate dvs. hvor mange av dine tilbudsbrev fører til signert kontrakt?

0 _____ 10
|-----|

For at du skal være fornøyd, hva skal poengsummen være? _____

Kan du tilby dine produkter og tjenester på fire ulike måter?

A) Strukturert, analytisk måte



Figur 62. Tilbudsfasen med ferdighet 13-16

B) Entusiastisk og morsom måte

C) En konkurrerende måte med begeistring og pågangsmot

D) En rolig, ydmyk og sosial tilnærming

Beste råd

Lag tilbudet slik at flere kunder med ulike VAK-preferanser, behov og kunnskapsnivå kan forstå at du har gitt dem det beste tilbudet de kan få.

Bruk dine sanser for å lage et godt tilbud: Se, hør og kjenn.

