

Kurs 2



Kurs 2 "Bestselgerens kommunikasjon" viser vi hvordan du best mulig kommuniserer med dine kunder. Vi deler kundene inn i fire kategorier som har hvert sitt atferdsmønster. Det påvirker hvordan du skal kommunisere med den enkelte kunde. Hver enkelt av oss har en foretrukket og særegen atferds stil som vanligvis er satt sammen av de fire hovedstilene: Det røde, gule, grønne og blå atferdsmønster. Det skaper gjenkjennelse og engasjement.

Du får innsikt og forståelse som gir deg påvirkningskraft. Vi viser deg hvilke utfordringer du har når du skal møte kunder med ulike atferdsmønstre og hvordan du skal håndtere dem trinn for trinn i de 24 salgsferdighetene. Salg går daglig i bøtta pga. manglende innsikt i den menneskelige natur. Treffer du ikke kunden, mister du salget. Vit hvem kunden er og du vinner salget. Her går vi systematisk igjennom hva du skal gjøre når du kommuniserer med kunder av ulike valør.

Du får tips og trening om røde, gule, grønne og blå ord, uttrykk, kroppsspråk og talehastighet som øker hitraten din fra 20 til 90 prosent. Han/hun unngår minefeltene. Bestselgeren ligger et trinn foran kunden. Du vet hvordan kundene dine reagerer. Du vet hva kunden din er redd for slik at du kan lede han/henne trygt gjennom salgsfasene. Du vet hvordan du kommuniser effektivt med ulike kunder. Det øker salget.

Salg blir aldri kjedelig. Din mentale innstilling er avgjørende og du får et tankekart basert på NLP som hjelper deg til å bli en bestselger. Det viser seg at hjernen er en filtreringsmaskin med åtte filtre. Når du vet hvordan informasjon filtreres, kan du trene på teknikker for å komme utenom filtrene.

Hindringene ligger mellom øra. Du blir en dyktig kommunikator når du kjenner til de åtte Meta programmene som preger kunden og forstår at sannhet er subjektivt. Bestselgeren bruker ulike egenskaper til ulike tid, sted og situasjon. Det er en direkte

sammenheng mellom indre spenning og i hvilken grad kunden føler seg komfortable eller ukomfortable sammen med selger. Det lønner seg å være mest mulig objektive i måten vi observerer andre. Å være forutinntatt og å sette kunden i bås vil føre til kortslutninger. Vær åpen for at alle kunder har atferds trekk fra ulike familier. Vi er mest effektive når vi forstår vår egen og andres atferds stil, vurderer ulike behov og tilpasser vår atferd til situasjonen.

Kurset "Bestselgerens kommunikasjon" leder deg gjennom salgssamtalen forløp for å oppnå ditt ønskede resultat. Du lærer hemmeligheten i å overta ledelsen i en samtale. Ved å praktisere øvelsene vil du bli flinkere til å endre uhensiktsmessige atferdsmønstre og skifte til selgende fokus. Vi kan forandre vår oppfatning av fortiden, hva den betyr for oss og hvilken påvirkning den skal ha for fremtiden. Du blir en bestselger. Klart du kan!

Kurset og treningen henvender seg først og fremst til de som har valgt salg og service som sitt yrke. Vi garanterer at alle som deltar på dette kurset vil ha nytte av det, ikke bare i sin daglige jobb, men også privat i sin omgang med familie, venner og ikke minst



kjæreste. For å få fullt utbytte av kurs 2, vil det være en fordel om du har gått kurs 1