

Bengt Gejrot

Värdebaserad försäljning



Bengt Gejrot är en eldsjäl som brinner för att utveckla människor mot deras fulla potential. I 20 år har han föreläst och inspirerat 10 000-tals människor. Bengt leder även utbildningar som syftar till att öka företagets fokus på att skapa värde till kunden. Oavsett var du befinner dig i organisationen finns behovet av att tänka kundvärde.

Bengt utmanar oss att "Shut up and listen". M.a.o. sluta tala om sådant som tillför kunden minimalt med värde och istället bli mer nyfiken på kundens behov och verklighet, så att vi kan presentera och tala om det som intresserar kunden och som faktiskt tillför ett riktigt värde. Där blir det roligare och mer lönsamt för alla inblandade, både för dig och inte minst för kunden.

Målet med föreläsningen

- Ökad förmåga att förstå kundens behov för att kunna erbjuda maximalt kundvärde.
- Förmågan att omsätta värdebaserad försäljning till sin egen produkt/tjänst och omsätta detta i mötet med kunden.

Insikt - Coachande frågor

1. Vad har den tjänst/produkt som du representerar för egenskaper?

2. Vilka fördelar finns det med att använda er tjänst/produkt?

3. Ge så många ex. som möjligt på vilka värden dessa fördelar ger kunderna?

4. Vilka frågor kan du ställa kunden för att med säkerhet kunna förklara vilka värden din tjänst/produkter skapar för kunden?

