



Magnus Hedberg

Lustfylld försäljning

Det går inte ta miste på Magnus passion för försäljning. Magnus Hedberg är författare, föreläsare och utbildare och du har säkert sett honom som programledare i Lyxfällan på TV. Han sätter mottot "kunden i fokus" på sin spets. Hur skapar vi en lustfylld försäljning där kundens mål är viktigare än vårt eget? Vad skulle din kund sakna om ditt företag eller du själv försvann från marknaden i morgon? Vad innebär det för dig om kunden uppfattar att du är genuint intresserad av att skapa framgång för just – kunden? Magnus utvecklar hur man skapar lustfyllt fokus och lustfylld inställning. Om du tar kunskapen från den här föreläsningen och börjar praktisera den, kommer du skapa en helt ny upplevelse i kundmötet och som en konsekvens, nya resultat. Du kommer att både få ett mycket roligare jobb att gå till och bli märkbart med framgångsrik i till säljarbete.

Målet med föreläsningen

- Ta kundmötet till en nivå där kunden upplever ett totalt engagemang för kundens utmaningar och framgång.
- Ett personligt ansvar att skapa en lustfylld köpupplevelse och ett lustfyllt sätt att sälja.

Insikt - Coachande frågor

1. Vad kommer du att göra för att skapa ett mer lustfyllt kundmöte?
2. Vilka tre frågor kan du ställa som du annars inte använt för att visa ditt genuina intresse för kundens mål?
3. Vad kan du göra för att kunden ska uppleva att du har ett stort engagemang i ert samarbete? Hur skulle du kunna få kunden att tänka WOW, vilket engagemang?
4. Hur mycket tar du för givet att kunden är intresserad av det du har att berätta?
Kan du förändra detta och i sådana fall hur?