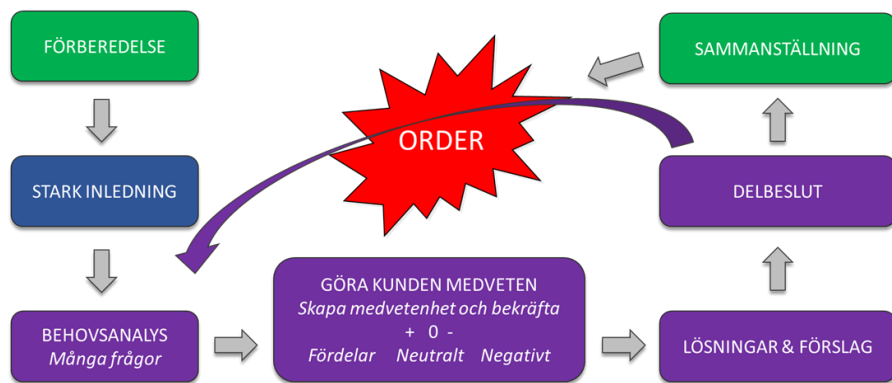


LATHUND KUNDBESÖK

- Direkta frågor
- Konsekvensfrågor
- Berättarfrågor
- Följdfrågor
- Ledande frågor
- Prövningsfrågor
- Provokativa frågor
- Låsningsfrågor
- Alternativfrågor



BLÅ	RÖD	GUL	GRÖN
EGENSKAPER / TYCKER OM SIFFROR STRUKTUR DETALJER NOGGRANN GRAFER DIAGRAM RAPPORTER	EGENSKAPER / TYCKER OM DRIV OCH ENERGI SNABBA BESLUT OTÅLIG VILL SE RESULTAT	EGENSKAPER / TYCKER OM SOCIAL GILLAR ATT PRATA GILLAR ATT SYNAS OFTAST GLAD	EGENSKAPER / TYCKER OM OSOCIAL GILLAR ATT INTE SYNAS GILLAR ATT INTE HÖRAS GILLAR INTE ATT PRATA TAR SÄLLAN INITIATIV
ARBETAR OFTA MED/SOM EKONOMI REDOVISNING CONTROLLER PROJEKTLEDNING CHEF INKÖPARE	ARBETAR OFTA MED/SOM VD CHEF ANSVARIG ENTREPRENÖR FÖRETAGARE	ARBETAR OFTA MED/SOM SÄLJARE FÖRELÄSARE ARTIST UNDERHÅLLARE REKLAM / MEDIA	ARBETAR OFTA MED/SOM SYSTEMUNDERHÅLL PROGRAMMERARE KONTORSUPPGIFTER ADMINISTRATIVA UPPGIFTER

- BEHANDLA INVÄNDNINGAR**
- A och O är att behålla lugnet och lyssna färdigt
 - Man ska inte bemöta utan behandla en invändning
 - Man ska sakligt övertyga kunden – inte försöka övertala
 - Lyssna färdigt på invändningen
 - Ställ frågor för att få betänketid och mer information
 - Gå ej i försvarsställning
 - Ha och visa respekt för kund oavsett vad man tänker
 - Försök analysera orsaken till invändningen
 - Få alltid kunds accept på svaret
 - Töm kunden på invändningar – det kan finnas fler