

# ÖVNING – Följa säljprocessen

Kursdeltagare namn: \_\_\_\_\_

## INSTRUKTION

Syftet med den här övningen är att följa Säljprocessens olika steg.

Ett vanligt misstag av oerfarna säljare är att hoppa direkt från en fråga till order, och därmed missar säljaren att identifiera hela behovet under behovsanalysen. Ofta missas även frågor kring olika krav, leveransalternativ, betalningar, vad som är viktigt för kunden, hur kunden vill att en långsiktig relation ser ut, osv.

Under den här övningen skall svårighetsgraden vara låg.

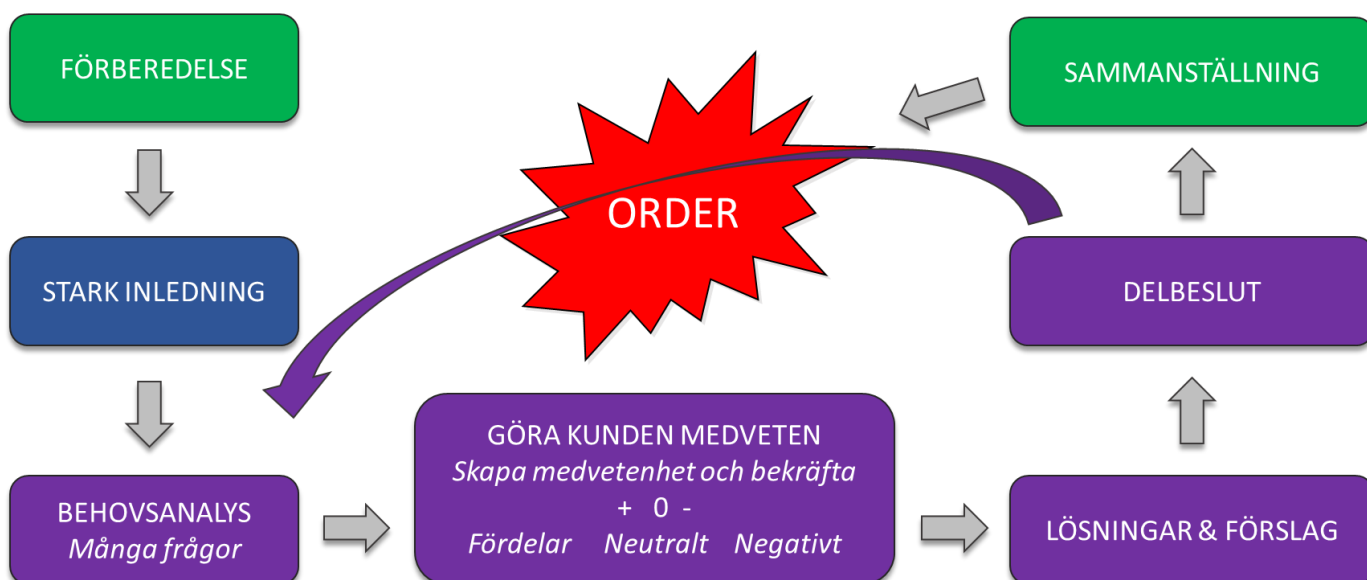
Det innebär att den som agerar Kund inte kommer med motargument, invändningar osv. utan istället lyssnar, svarar och ställer frågor.

Den som agerar Kund noterar några viktiga områden enligt mallen, som Säljaren inte får se.

Säljarens uppgift är att ställa Frågor enligt mallen, för att få fram all information.

Efter varje runda Utvärderar ni kundmötet med mallen för utvärdering.

Senare kommer ni öva på att använda olika frågetyper, bemöta invändningar osv.



# KUNDENS UNDERLAG

Visas inte för Säljaren förens övningens sista del - Utvärderingen

Kursdeltagare namn: \_\_\_\_\_

## Den som agerar Kund beslutar följande:

Inköparen / Kundens namn: \_\_\_\_\_

Namn på fiktivt företag för kundbesöket: \_\_\_\_\_

Bransch: \_\_\_\_\_

Viktigaste TRE produkterna: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Pris eller Kvalité är viktigast: \_\_\_\_\_

Kan tänka sig att pröva ny leverantör Om: \_\_\_\_\_

Betalningsalternativ: \_\_\_\_\_ dagar

Leveranskrav: \_\_\_\_\_

(exempel: innan 07:00)

Avtal med leverantör idag (Ja/Nej) \_\_\_\_\_

Vad är viktigast i relation med leverantören: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Beskriv ett Problem ni har: \_\_\_\_\_

*Transporter, orderbekräftelser, nå leverantören, betalningssystem etc.*

Övrigt bra att veta: \_\_\_\_\_

(exempel: Chefen älskar Golf och blir bjuden

på golf en gång om året

av nuvarande leverantör ....)

\_\_\_\_\_