

# HOLD SALGSMØDER I VERDENSKLASSE

## *Start vækst Aarhus*

SALG-, LEDELSES- OG TEAMUDVIKLING



# Er du sælger?

JA

NEJ



Køb vs. salg

13 55 10  
1 19 37  
28 46 82  
64 29 74 11  
13 40 14 32 69 33 87  
76 31 58 23 77 86 51 18 42  
67 4 50 68  
85 49 5 41 59 24 60  
22 15  
43 52 70 26 53 18 72 27  
16 88 25 62 44 36 81 90 9 45  
34 79 61 35 17 11 54 63  
80 89

73  
1  
**55**<sup>10</sup>  
19  
37  
28  
46  
64  
82

65  
20  
47  
29  
74  
56  
**83**  
2  
38  
11

48  
75  
12  
30  
39  
66  
57  
84  
**3**

13  
76  
67  
85  
49  
40  
31  
58  
4  
22

**14**  
23  
50  
5  
41  
77  
32  
86  
68  
59

69  
51  
24  
33  
18  
60  
87  
42  
6  
**15**

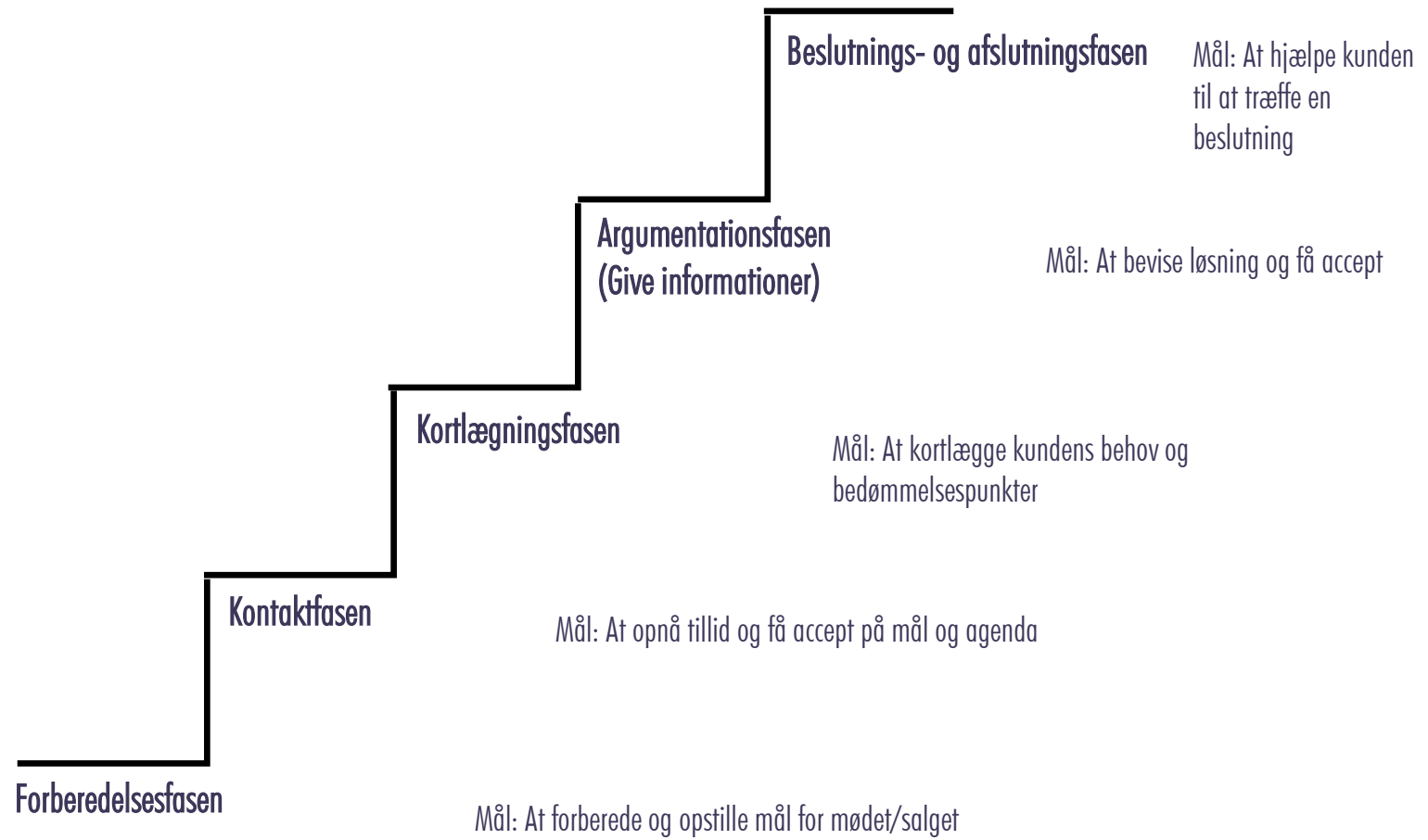
43  
52  
16  
88  
34  
70  
25  
79  
61

26  
62  
8  
35  
80  
53  
44  
**17**  
89  
71

18  
36  
90  
54  
72  
27  
81  
9  
45  
63



# Den gode samtale



# Forberedelsesfasen

**Mål:** At forberede og opstille mål for mødet/salget

**Indhold:**

- Kortlæg målet (hovedmål, delmål, retrætemål)
- Agenda

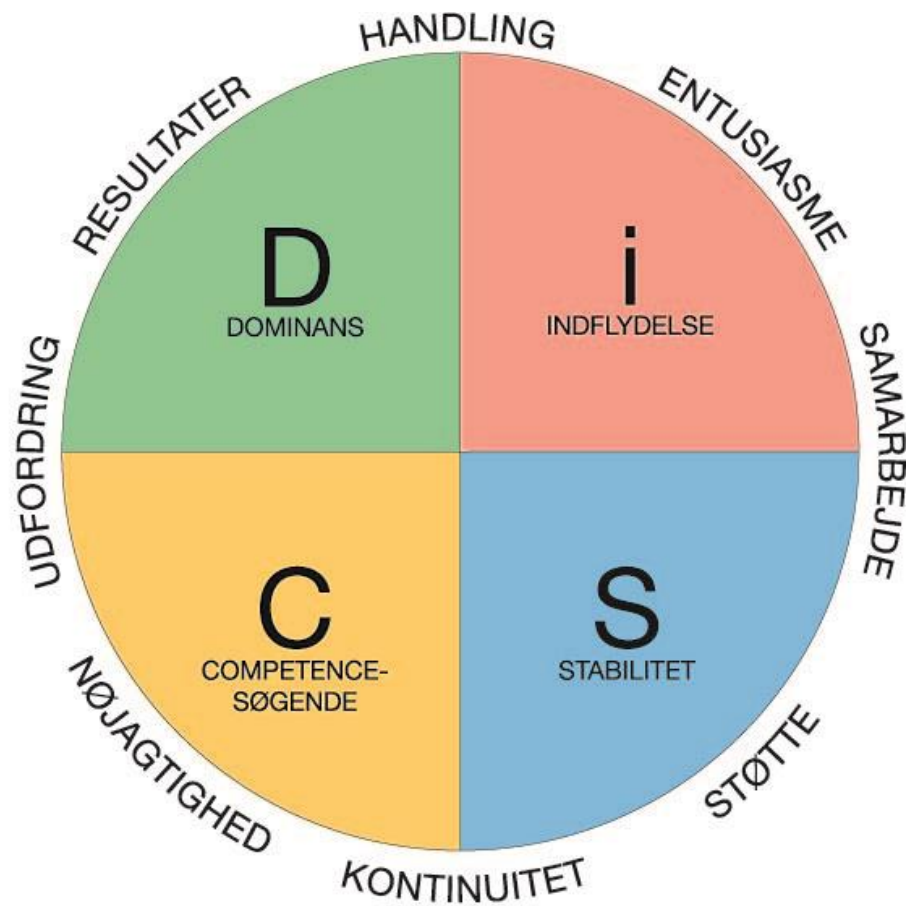


# Forberedelsesfasen

**Mål:** At forberede og opstille mål for mødet/salget

**Indhold:**

- Kortlæg målet (hovedmål, delmål, retrætemål)
- Agenda
- Forberedelse
  - Hvem skal jeg mødes med og hvad interesserer de sig for (beslutningstagere, succeskriterier, KPI'er, beslutningsproces)?
  - Hvilken baggrundsviden skal jeg have/søge om virksomheden (branche, organisation, kultur, position, økonomi, historik)?



# TEMPO

Handling



Kontinuitet

# FOKUS

Udfordre



Samarbejde



NIELSENHANSEN / +45 6062 1760

MAI@NIELSENHANSEN.DK / WWW.NIELSENHANSEN.DK

SALG-, LEDELSES- OG TEAMUDVIKLING

