

FANTASTISK FÖRSÄLJNING OCH SERVICE

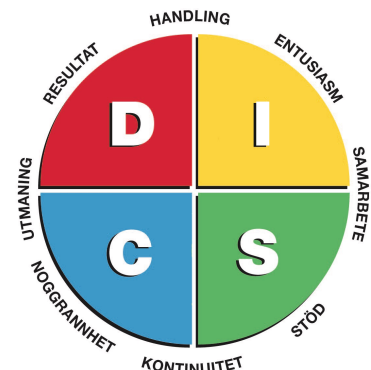
Konsten att göra ett bra intryck och läsa av kunderna på mindre än 1 minut!



Oavsett om du jobbar som säljare, konsult eller servicepersonal är framgångsrik kommunikation A och O för att dina kunder ska känna sig sedda. Kunder som upplever sig förstådda handlar inte bara mer – de kommer även tillbaka och rekommenderar dig till andra!

Är du inte medveten om hur du ska läsa av andra människor vet du inte heller hur de önskar bli bemötta. Lär dig förstå vilken kund du har framför dig och anpassa din kommunikation därefter – genom att använda socialpsykologiska strategier och verktyget DISC.

Denna föreläsning bygger på DISC-teorin och innehåller även konkreta övningar. Den går att få i kombination med individuella DISC-analyser eller ett enklare DISC-Quiz, skapat av Joo Consulting.



Detta är några av många viktiga punkter som publiken lär sig:

- Vikten av det instinktiva första intrycket.
- Så läser du av vilken kund du har framför dig enligt DISC-teorin.
- Därför är förtroende det första vi söker i andra när vi ska ingå ett samarbete.
- De olika DISC-kommunikationsstilarna du bör lära dig att spegla.
- Så inger du förtroende snabbt – och så bygger du det starkare över tid.
- De olika DISC-köpbeteendena du bör använda dig av för att öka din försäljning.
- Detta är DISC-teorin och så fungerar en typisk D-, I-, S- och C-personlighet.
- Så tacklar du klagomål och upprörda kunder – med hjälp av konkreta KBT-verktyg.