

# Säljarens dröm

En tom stol på kontoret  
och fulltecknad kalender



Det är  
enklare  
än du tror

Ny kurs i

# Besöksbokning

*Besöksbokning är ryggraden inom uppsökande och framgångsrik försäljning.*

## Vad är ett nytt kundbesök värt?

*Om försäljning lönar sig, vad händer då med lönsamheten när säljaren kan lägga mer tid på fler kundbesök istället för att lägga mer tid på fler telefonsamtal?*

Besöksbokning är ryggraden inom uppsökande och framgångsrik försäljning, då besöksbokning är den första och mycket viktiga kontakten i en framtida affärsrelation. Ändå är det ofta just besöksbokning som är den svaga länken i säljprocessen.


**FÖRSÄLJNING** handlar mycket om att påverka andra till att fatta beslut. För att lyckas behöver vi tid med målgruppen. Om denna tid handlar om att göra kundbesök måste dessa bokas.

Skillnaden mellan ett allmänt bokningsamtal och ett perfekt utfört samtal är helt avgörande.

**VÅR VISION** är att förändra branschen inom besöksbokning. Många har en produkt med unik kundnytta som inte är svår att beskriva tillräckligt väl för att motivera ett besök. Ändå är det alltför vanligt att det inte hinner framföras på rätt villkor, då kunden inte vill gå vidare i samtalet.

Genom att följa den process som vi människor kräver för att låta nya tankar växa vinner du kontroll över bokningsamtalen. Med fördjupad insikt i denna process och i hur samtalets ordningsföljd kan styras, går det här att omsätta i praktiken.





*Skillnaden mellan ett allmänt bokningssamtal och ett perfekt utfört samtal är helt avgörande.*

*Med fördjupad insikt i hur samtalets ordningsföljd kan styras, går det här att omsätta i praktiken.*

## Kursen

*Kursen ger en unik inblick i hur man når framgång genom att följa besluts- och bokningsprocessens ordningsföljd och hur detta kan praktiseras med gott resultat utan samtalsmall.*

Teorin är lättöverskådlig och varvas med träning vilket ger kursdeltagaren ett nytt och effektivt verktyg för att göra arbetet med besöksbokning både stabilare och roligare, men framför allt mer lönsamt.

Med den här kursen vill vi förändra vardagen för dig som behöver effektiv besöksbokning.

### Kurslängd

- 2 dagar + individuell uppföljning efter cirka två veckor.

### Antal deltagare

- Max 6 personer.

### Kursinnehåll

- Definition av besöksbokning, skillnader och likheter mellan besöksbokning och försäljning.
- Vilka mekanismer det är som gör att en människa låter sig påverkas.
- Mental inställning, självbild och positionering.
- Förberedelser inför boknings-

arbetet med tyngd på projektbeskrivningens innehåll.

- Teori om bokningsprocessen och dess ordningsföljd, där varje enskild del från inledning till avslut, behandlas och sätts ihop till en helhet.
- Träning i grupp med konstruktiv feedback.
- Bokningssamtal i skarpt läge med konstruktiv feedback (kursdeltagarna ringer från egna ringlistor).
- Uppföljning och feedback via telefon efter cirka två veckor.

### Kursmål

Deltagaren skall efter kursen kunna styra ett bokningssamtal till ett inbokat möte genom att lätt identifiera var i bokningsprocessen man befinner sig, utan att kunden blir eller känner sig manipulerad.

Arbetet vid telefonen skall efter kursen uppfattas som en mer intressant och trygg del av försäljningen, vilket i praktiken ger fler kvalitativa besök för bättre säljresultat.



*Vi vill förändra vardagen  
för dig som behöver  
effektiv besöksbokning.*

**11**  
total

Besöksbokning

**Kristian Svanbom**

Sven Källfelts gata 203 • 426 71 Västra Frölunda

Frågor 070-74 84 528

Anmälan 031-33 11 500 eller [kurs@11total.se](mailto:kurs@11total.se)

[www.11total.se](http://www.11total.se)