



BUSINESS
M A S T E R Y

LEADGENERERING OG SALGSPSYKOLOGI

TRÆNINGSLEKTION
D. 8. SEPTEMBER KL. 17.00.

1. Effektiv leadgenerering
2. Hvorfor der købes noget
3. Følelsesmæssig forbindelse
4. 1:1 salgsproces

LEADGENERERING OG SALG

Hvorfor køber nogen noget?

For at opnå noget bedre (fortjeneste, helbred, frihed osv.)
eller for at undgå smerte (tab, sygdom, fængsel osv.).

LEADGENERERING OG SALG

Derfor bør du sælge det resultat, din ideelle klient ønsker, og IKKE:

LEADGENERERING OG SALG

Derfor bør du sælge det resultat, din ideelle klient ønsker, og IKKE:

- Din proces

LEADGENERERING OG SALG

Derfor bør du sælge det resultat, din ideelle klient ønsker, og IKKE:

- Din proces
- **Dit produkt**

LEADGENERERING OG SALG

Derfor bør du sælge det resultat, din ideelle klient ønsker, og IKKE:

- Din proces
- Dit produkt
- Dine delelementer (antal videoer, måneder sammen osv.)

LEADGENERERING OG SALG

Derfor bør du sælge det resultat, din ideelle klient ønsker, og IKKE:

- Din proces
- Dit produkt
- Dine delelementer (antal videoer, måneder sammen osv.)

LEADGENERERING OG SALG

Start med at fokusere på dit kerneprodukt og salget af det. Selvom processerne ved at sælge 1:1 og 1:Mange er forskellige, er grundprincipperne de samme.

LEADGENERERING OG SALG

Start med at fokusere på dit kerneprodukt og salget af det. Selvom processerne ved at sælge 1:1 og 1:Mange er forskellige, er grundprincipperne de samme.



Professionalisme – gør dit bedste, altid.

LEADGENERERING OG SALG

Start med at fokusere på dit kerneprodukt og salget af det. Selvom processerne ved at sælge 1:1 og 1:Mange er forskellige, er grundprincipperne de samme.



Professionalisme – gør dit bedste, altid.



Salg – overførsel af en følelse.

LEADGENERERING OG SALG

Start med at fokusere på dit kerneprodukt og salget af det. Selvom processerne ved at sælge 1:1 og 1:Mange er forskellige, er grundprincipperne de samme.



Professionalisme – gør dit bedste, altid.



Salg – overførsel af en følelse.



Management – udvikling af mennesker.

LEADGENERERING OG SALG

Start med at fokusere på dit kerneprodukt og salget af det. Selvom processerne ved at sælge 1:1 og 1:Mange er forskellige, er grundprincipperne de samme.



Professionalisme – gør dit bedste, altid.



Salg – overførsel af en følelse.



Management – udvikling af mennesker.



Psykologi – studiet af sindet og menneskelig adfærd

LEADGENERERING OG SALG

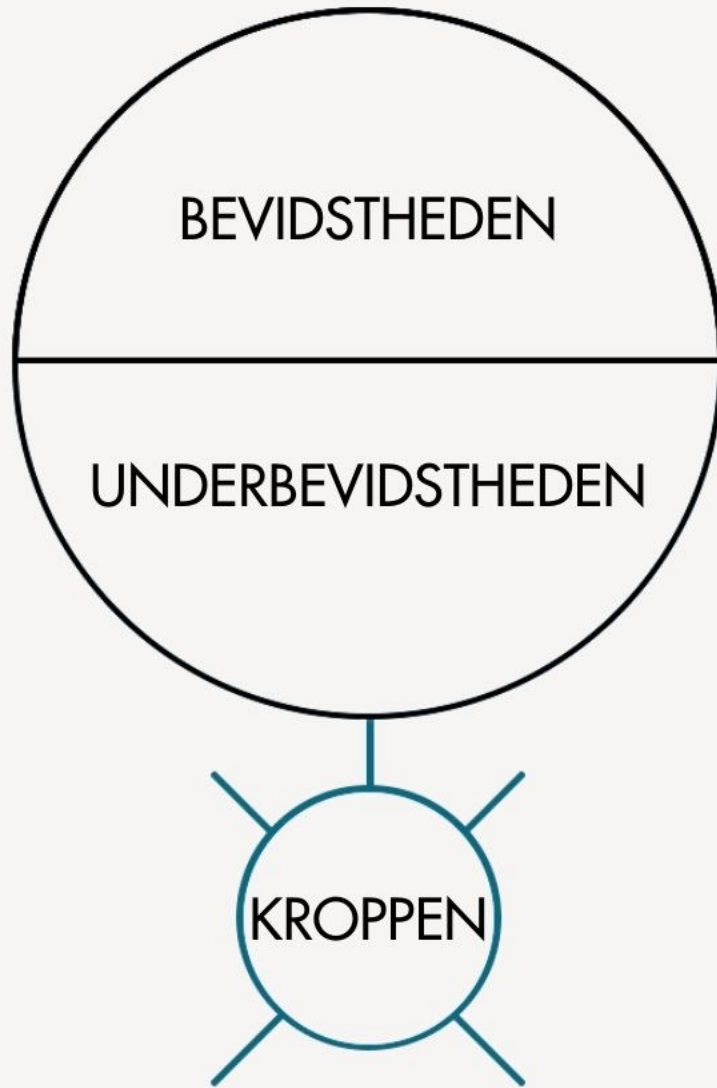
Om du sælger til en beslutningstager på vegne af en organisation, en gruppe mennesker eller direkte til slutbrugeren, er princippet det same.



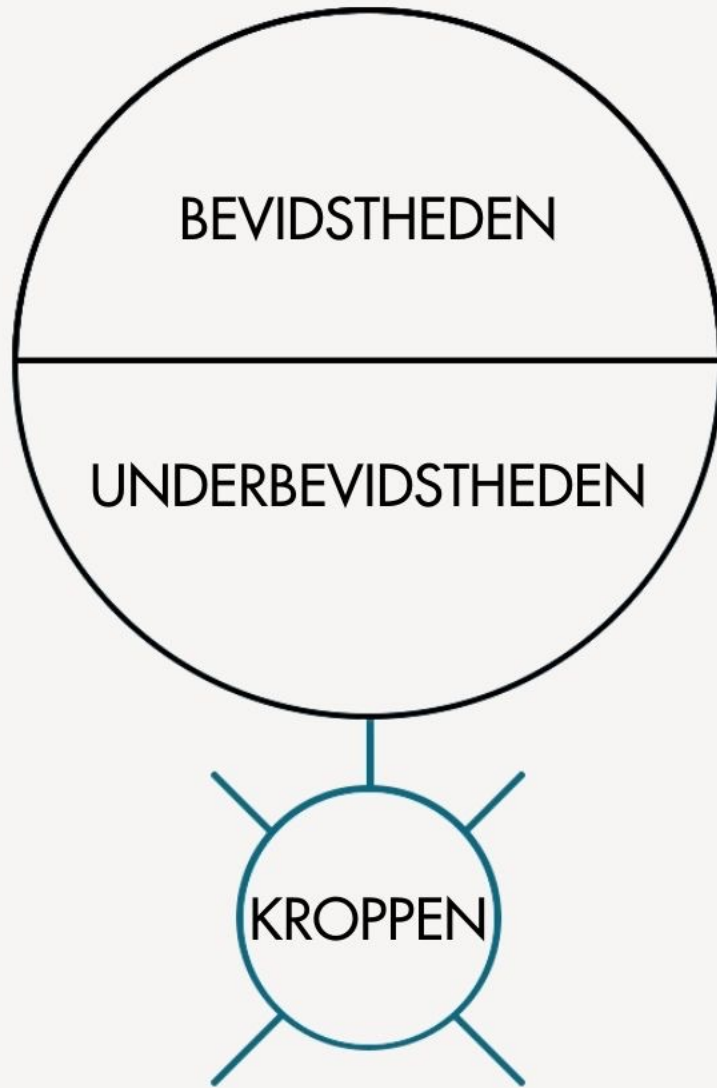
A photograph of three business professionals in a modern office setting. On the left, a young woman with blonde hair, wearing a white top, is smiling and shaking hands with a man in the center. The man has grey hair, a beard, and glasses, and is wearing a light blue button-down shirt. On the right, a woman with long dark hair, wearing a dark blazer over a white top, is also smiling and shaking hands with the man. The background shows a bright, open-plan office with wooden shelves and plants.

**NÅR DU LÆRER AT SÆLGE 1:1 EFFEKTIVT, KAN DU
NEMMERE SÆLGE I ET 1:MANGE-SETUP SENERE!**

(OKT. MÅNEDS FOKUS BL.A.)

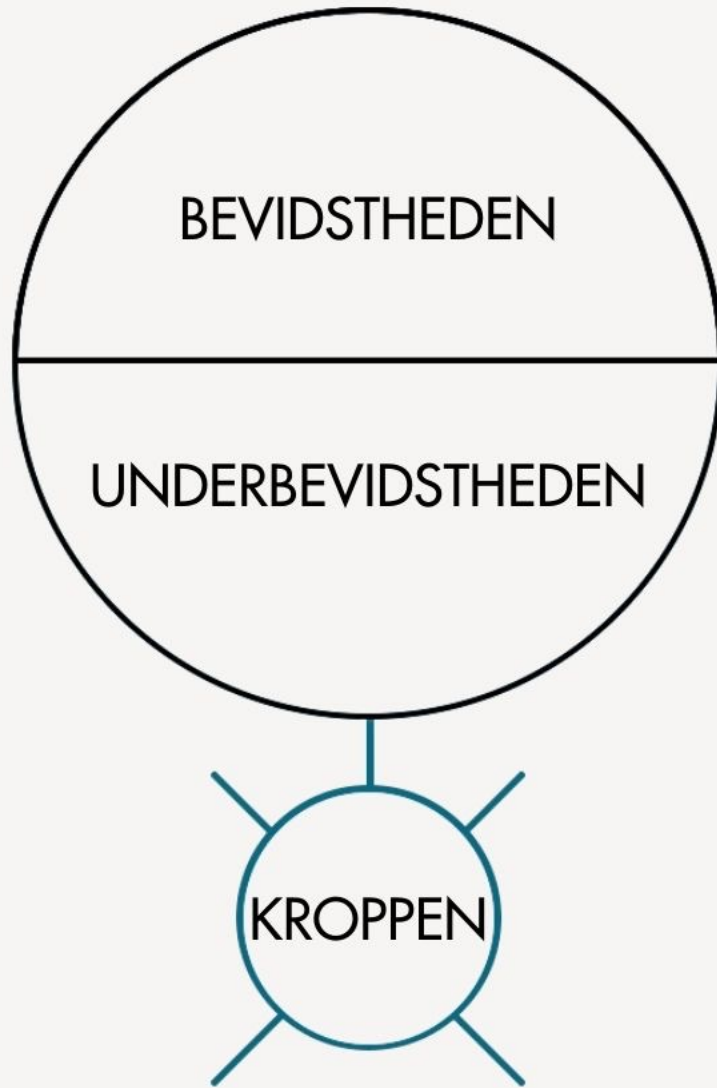


Dette er hvor din frie vilje befinder sig. Det bevidste sind kan acceptere eller afvise enhver idé.



Dette er hvor din frie vilje befinder sig. Det bevidste sind kan acceptere eller afvise enhver idé.

Denne del fungerer på en ordnet måde "efter lov" og udtrykker sig med og gennem dig i følelser og handlinger.

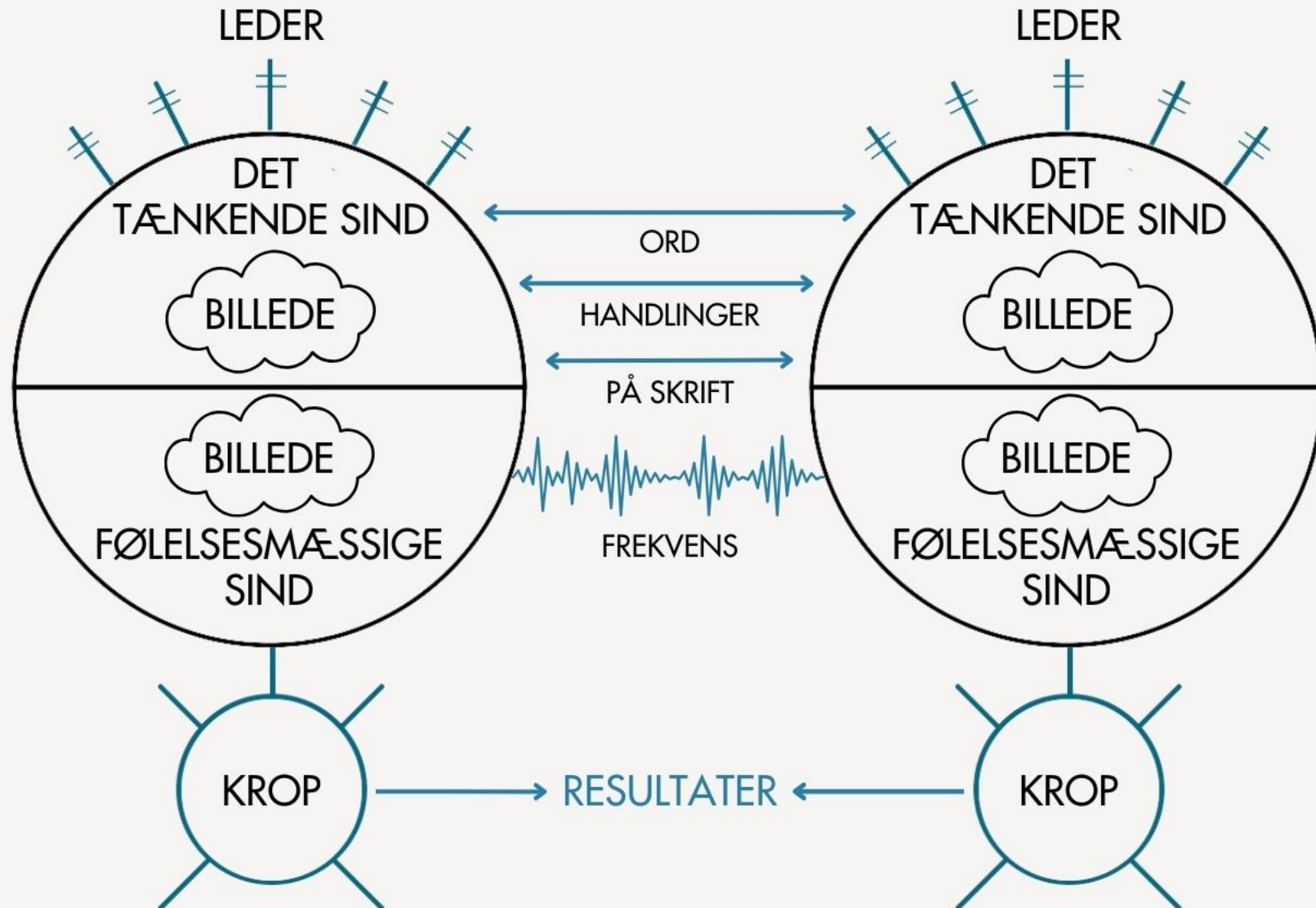


Dette er hvor din frie vilje befinder sig. Det bevidste sind kan acceptere eller afvise enhver idé.

Denne del fungerer på en ordnet måde "efter lov" og udtrykker sig med og gennem dig i følelser og handlinger.

Det er den mest åbenlyse del, men det er også bare et instrument for sindet.

Salg er en overførsel af en følelse når der er kongruens på alle 3 planer.



Den dygtige sælger er effektiv til at skabe ideer og overføre dem.

TRIN 1: Opmærksomhed

TRIN 2: Interesse

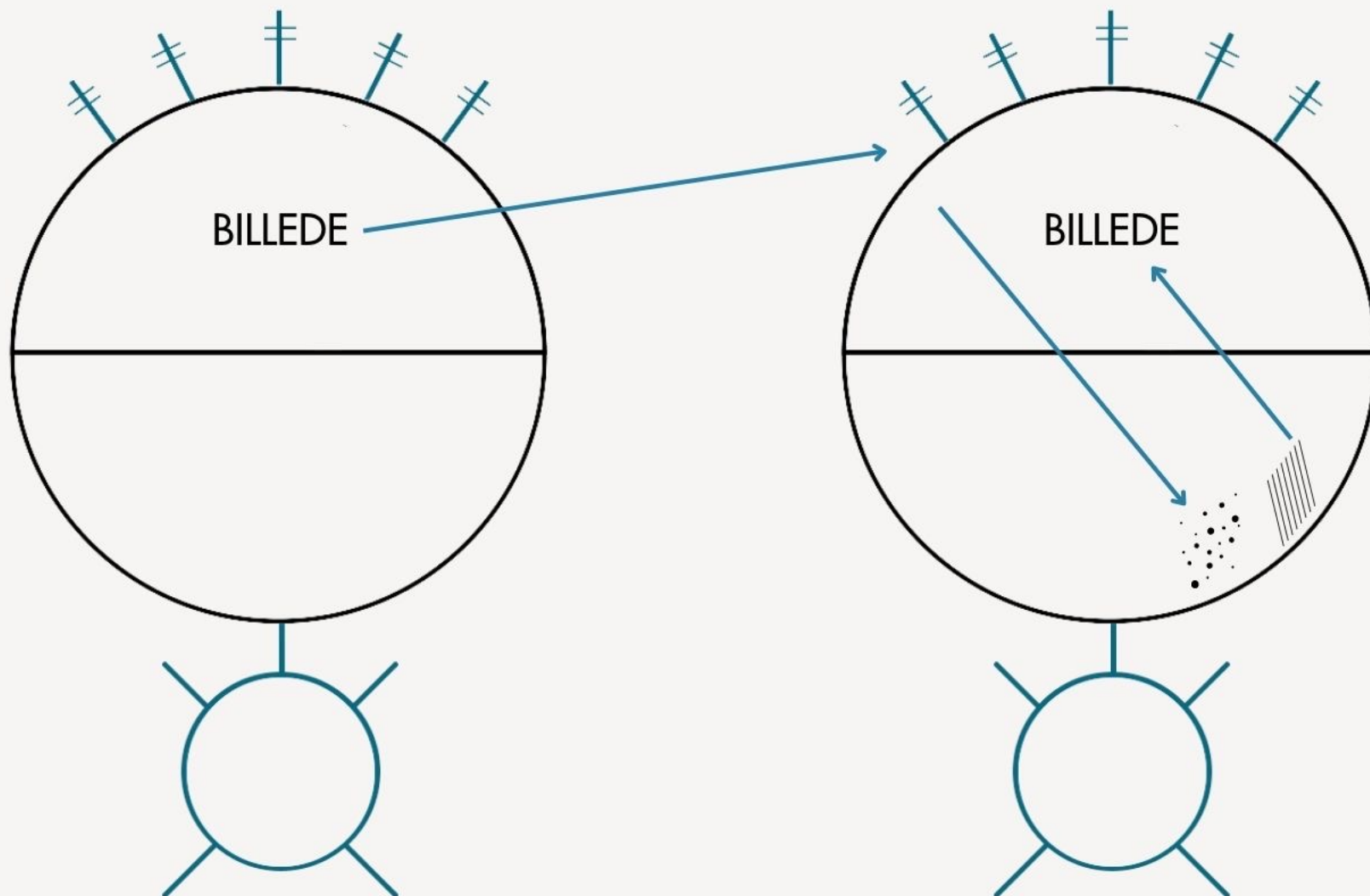
TRIN 3: Brændende ønske

TRIN 4: Handling

TRIN 5: Resultater

TRIN 6: Service

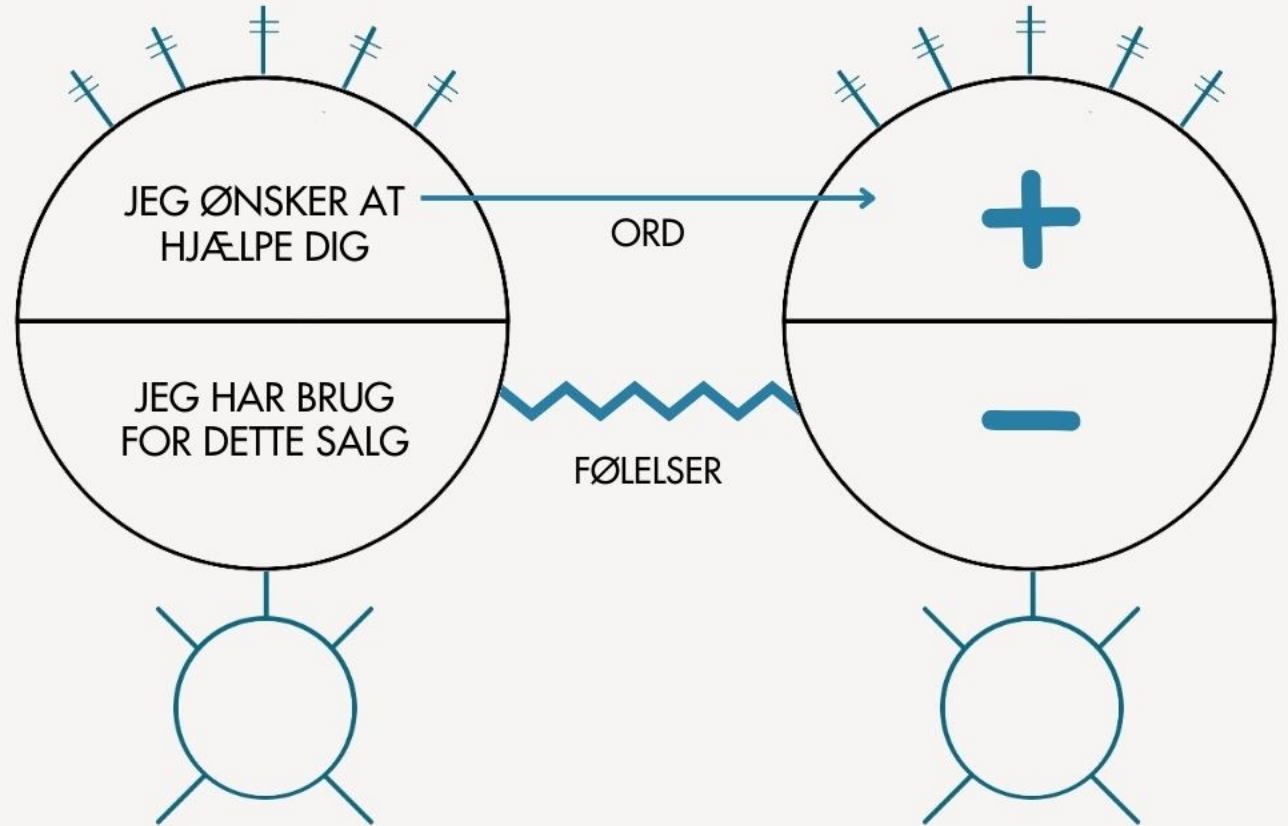
TRIN I: Opmærksomhed



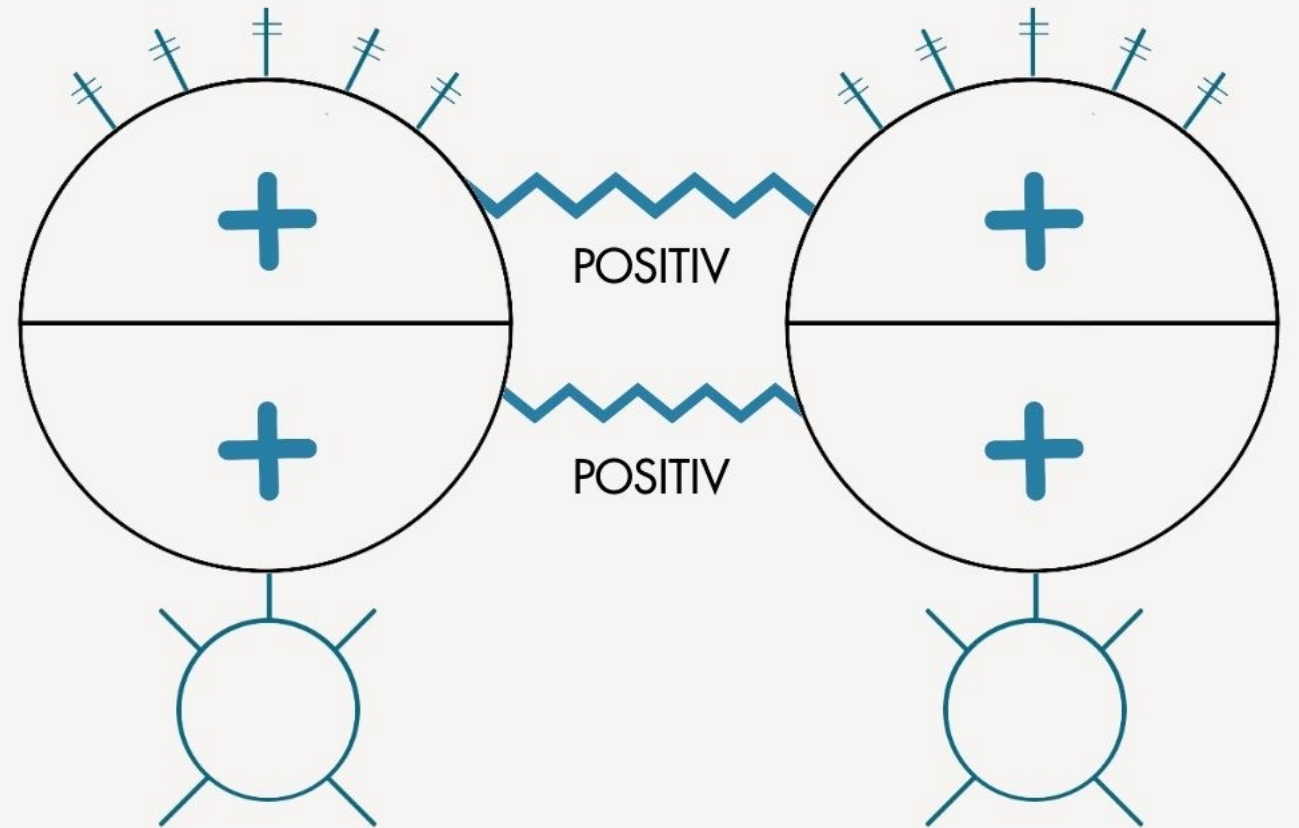
TRIN 2: Interesse

Når dette gøres rigtigt, vil de købe selv uden at blive "solgt" til. Det starter med specifikke "HV"-spørgsmål, såsom:

- "Hvor længe har du oplevet det?"
- "Hvordan er situationen nu?"
- "Hvad ville du elske at se ske?"

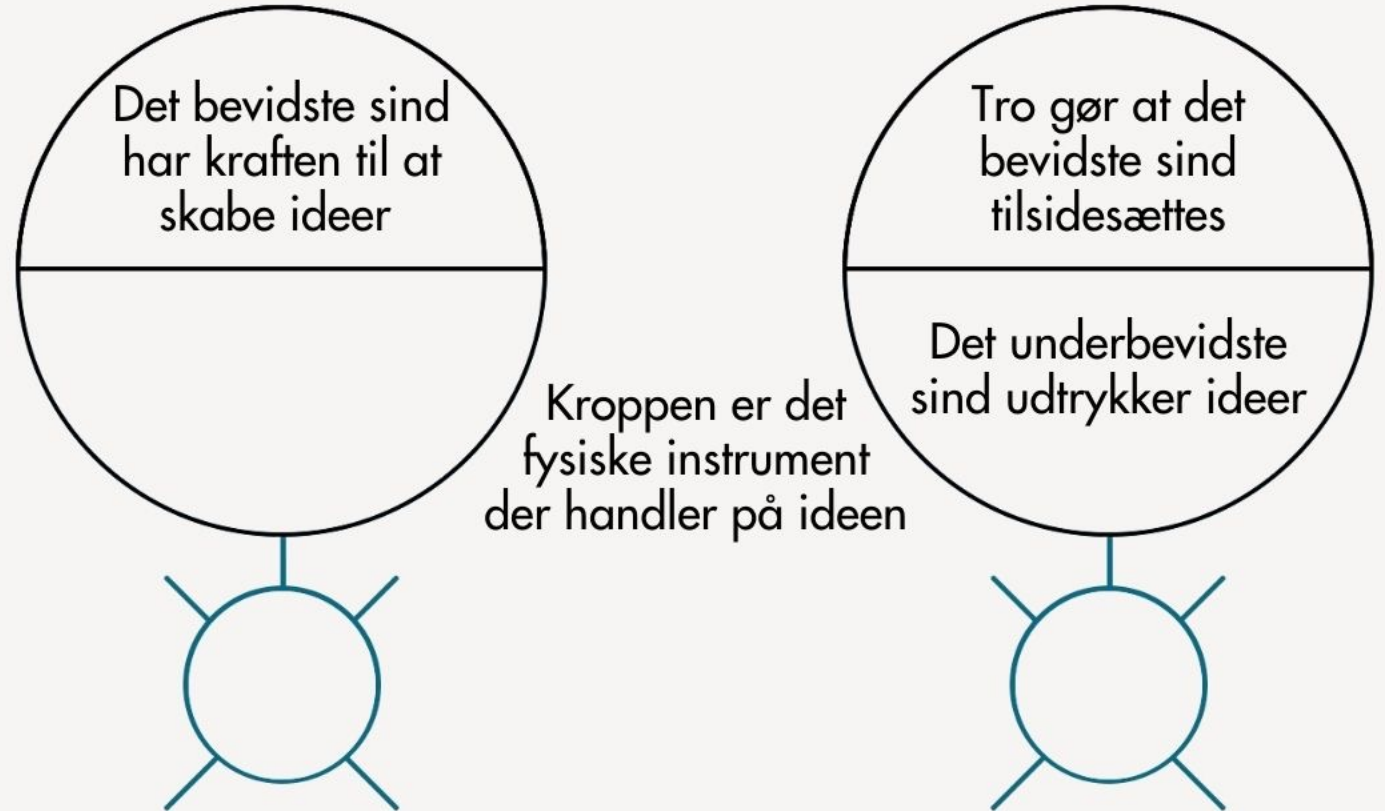


Når dette gøres effektivt, er budskabet, du udtrykker på det bevidste plan via ord, kropssprog og på skrift, i harmoni med de følelser, du udtrykker på det ubevidste plan.



TRIN 3: Brændende ønske

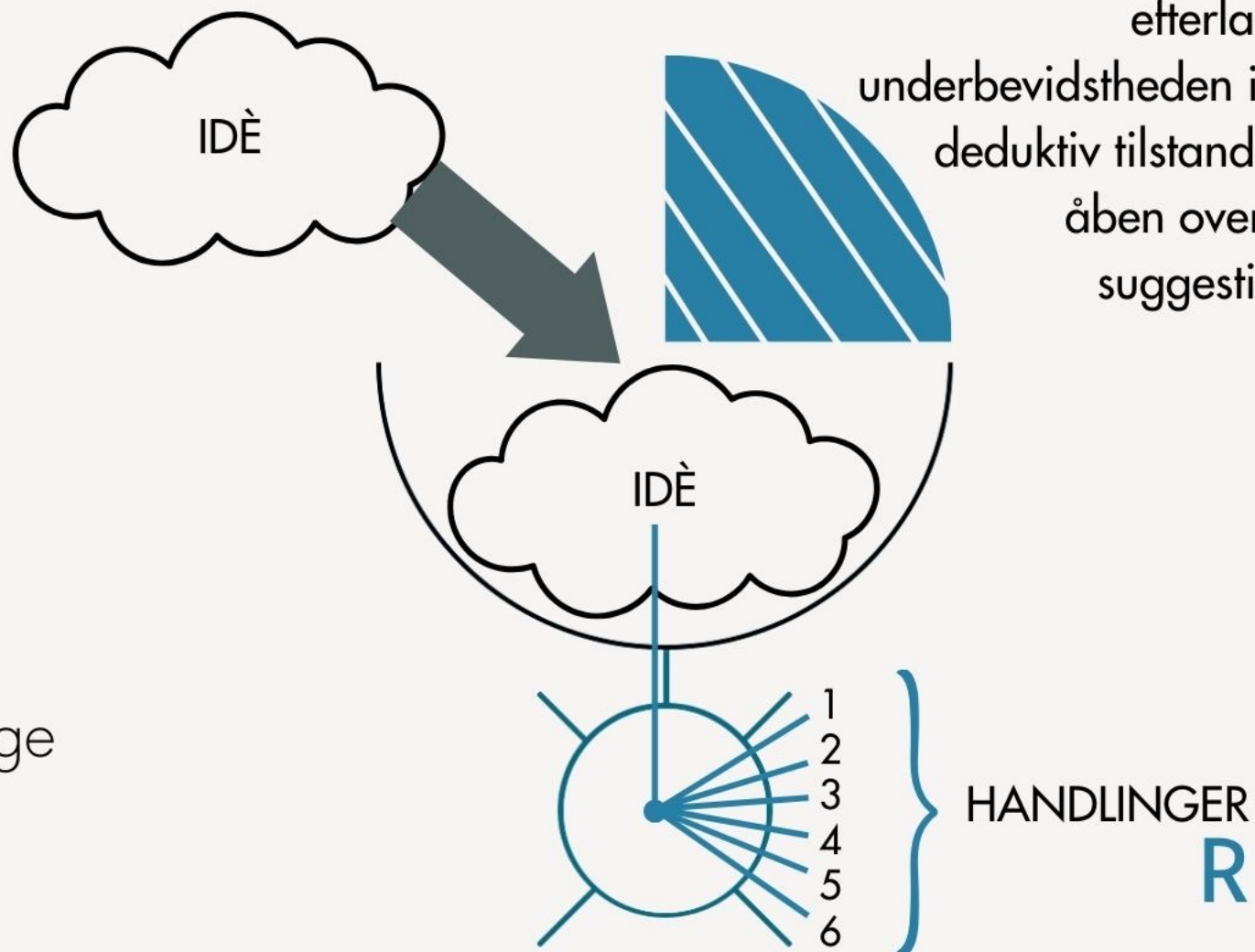
Det brændende ønske opstår nu hos klienten, da de enten tydeligt ser, hvordan de undgår et tab, eller opnår noget væsentligt bedre.



TRIN 4: Handling

Du beder nu klienten om at handle på det ønske, som du har hjulpet dem med at skabe.

De FØLER noget andet nu end da I begyndte. Du har effektivt hjulpet dem med at ændre det perspektiv, de havde, og de er nu klar til at tage det næste skridt.



TRIN 5: Resultater

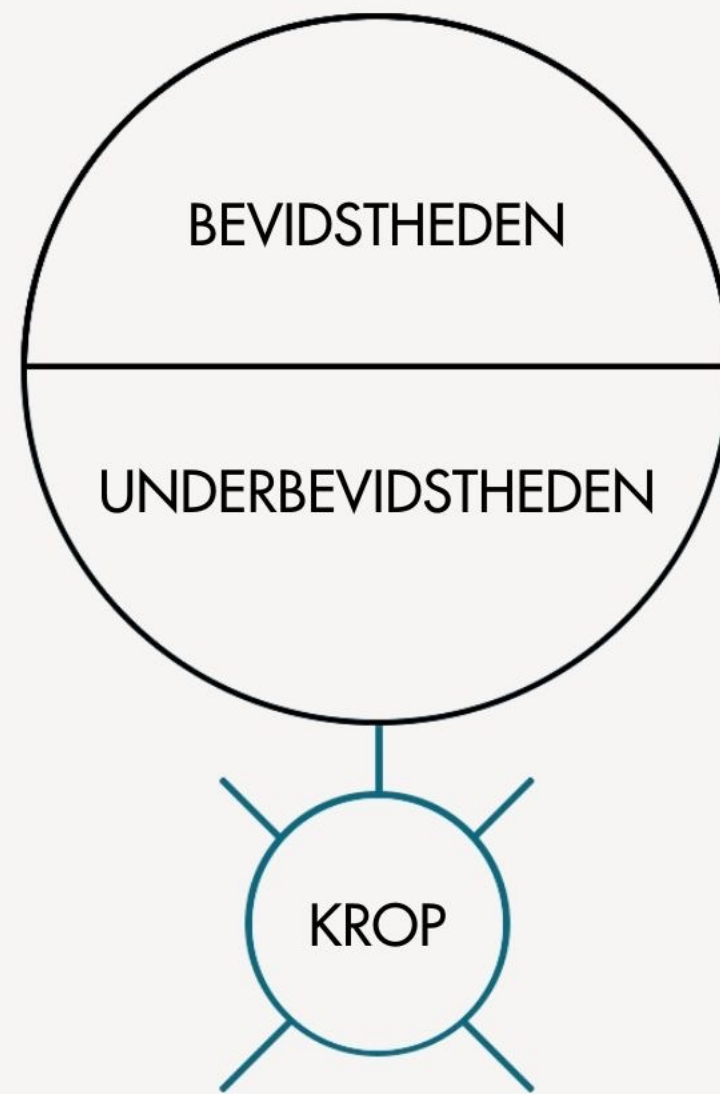
Depositum betales, tilmelding foretages, osv.

Gør dem bevidst om, at det du har, nu tilhører dem.

Nu vil de gøre én ud af to ting:

1.

2.



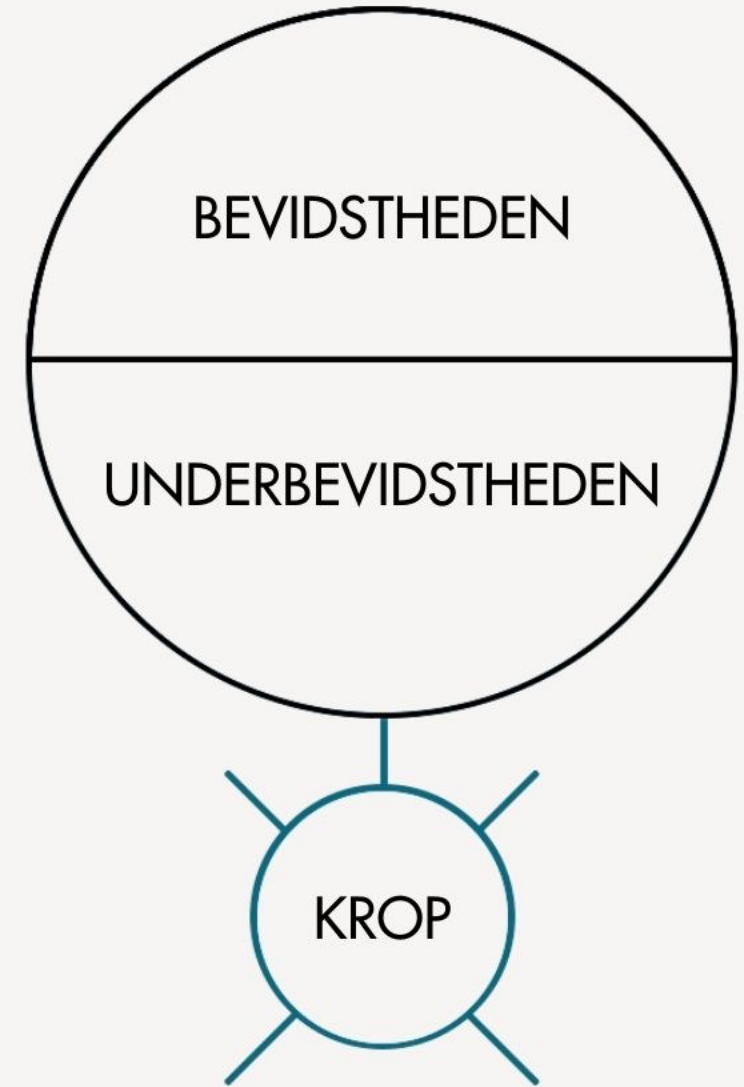
TRIN 5: Resultater

Depositum betales, tilmelding foretages, osv.

Gør dem bevidst om, at det du har, nu tilhører dem.

Nu vil de gøre én ud af to ting:

1. Retfærdiggøre overfor sig selv med det bevidste sind, hvorfor det var en god beslutning.
- 2.



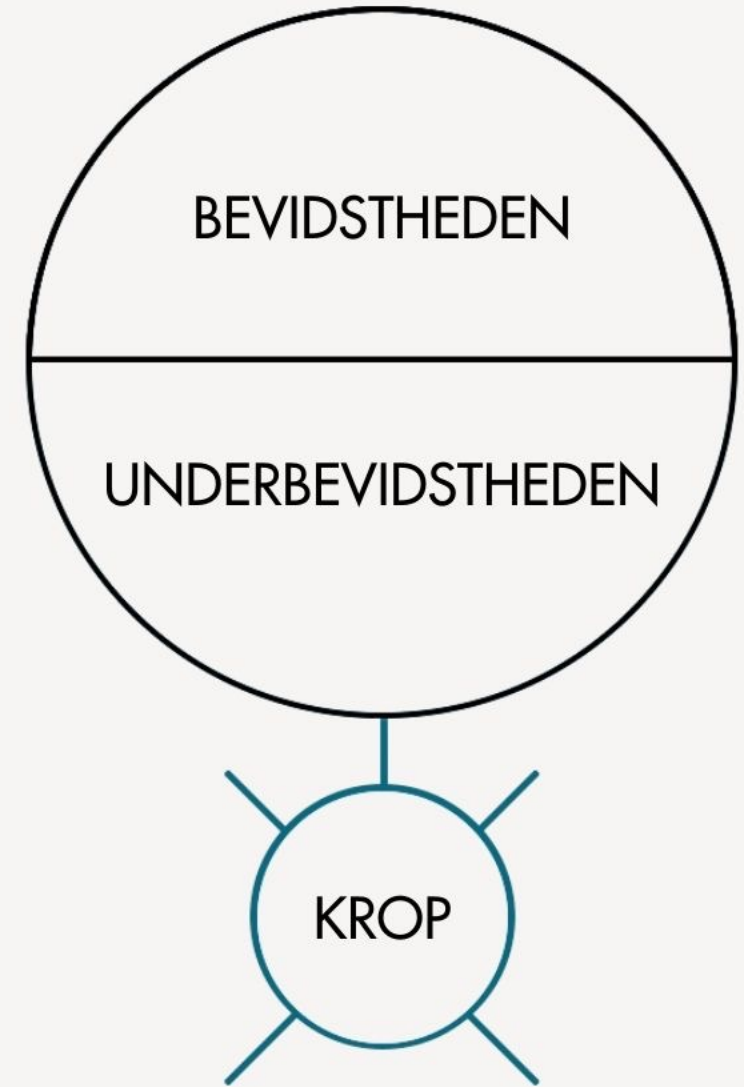
TRIN 5: Resultater

Depositum betales, tilmelding foretages, osv.

Gør dem bevidst om, at det du har, nu tilhører dem.

Nu vil de gøre én ud af to ting:

1. Retfærdiggøre overfor sig selv med det bevidste sind, hvorfor det var en god beslutning.
2. Tvivle med det bevidste sind, som fortsætter med at skabe frygt og andre negative følelser.



A photograph of three business professionals in a meeting. A man in a white shirt and blue tie is smiling broadly, looking towards a woman with curly hair who is also smiling. A third person is partially visible on the left. They are sitting around a table with papers and a glass of water. The background is a blurred office setting.

TRIN 6: Service!

Nu går samarbejdet i gang!

Vær sikker på, at de hurtigt får adgang, bliver tilsendt materialer, og på anden vis får detaljer om, hvordan produktet fungerer, og hvad de kan forvente af processen.

Opgaver til næste måned!

Personlig commitment til daglige standarder:

Øv dig – helst med en accountability partner!



Opgaver til næste måned!

Personlig commitment til daglige standarder:

Øv dig – helst med en accountability partner!

Beslut dig for, hvor mange samtaler du ønsker at have pr. dag/uge.



Opgaver til næste måned!

Personlig commitment til daglige standarder:

Øv dig – helst med en accountability partner!

Beslut dig for, hvor mange samtaler du ønsker at have pr. dag/uge.

Når du mestrer teknikken 1:1, bliver du hurtigt rigtig god til 1:Mange (fokus næste måned).



Opgaver til næste måned!

Personlig commitment til daglige standarder:

Øv dig – helst med en accountability partner!

Beslut dig for, hvor mange samtaler du ønsker at have pr. dag/uge.

Når du mestrer teknikken 1:1, bliver du hurtigt rigtig god til 1:Mange (fokus næste måned).

Begynd at tracke dine tal, og konverteringsrate.



Vi opdaterer hinanden om fremskridt
næste uge og sikrer os at vi har flg.
På plads:

Leadgenererings værktøj
Kerneprodukt
(Premium value)
(Abbonmment)

