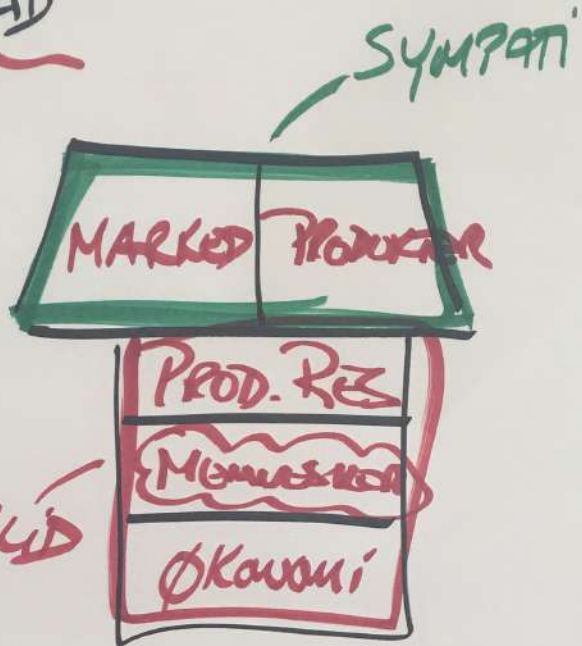
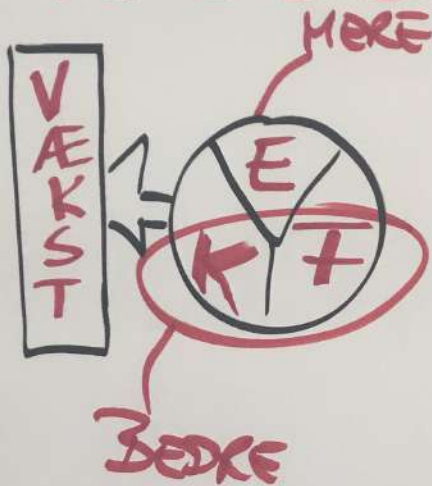


VELKOMMEN
TIL

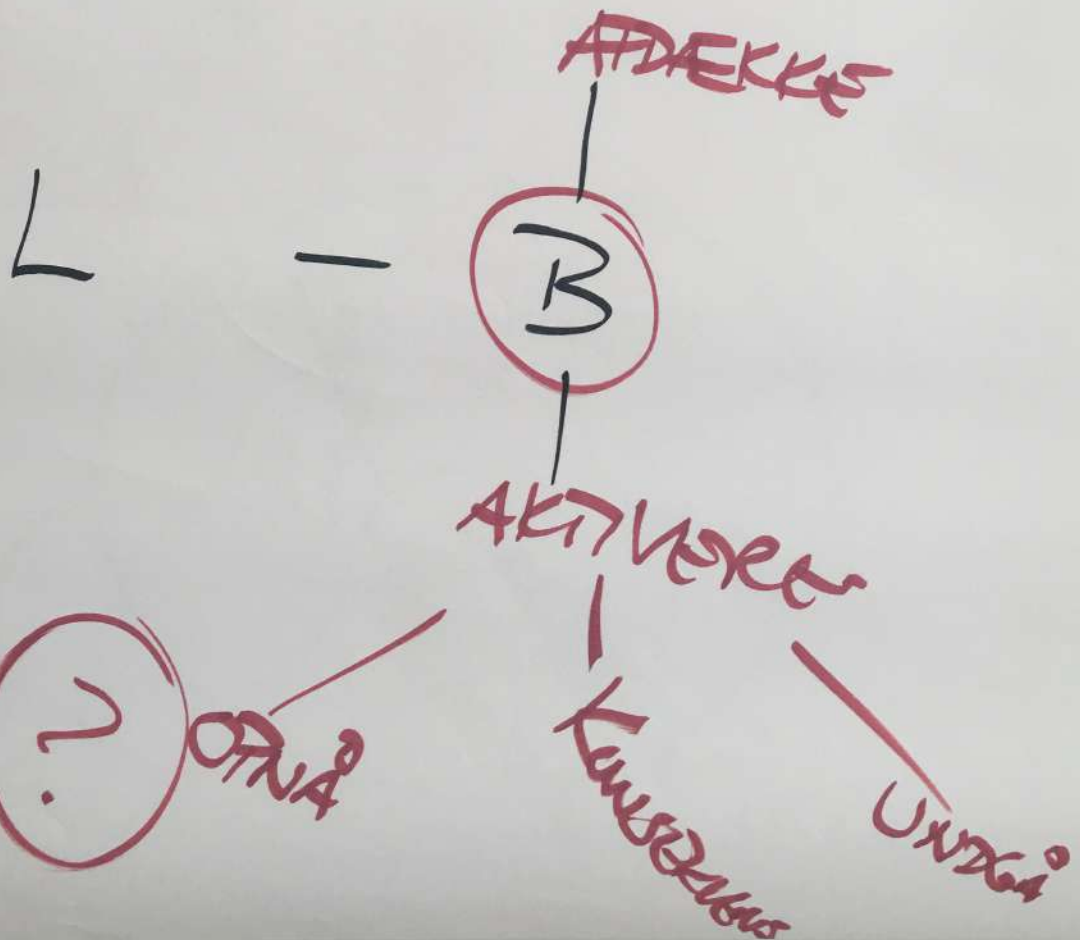
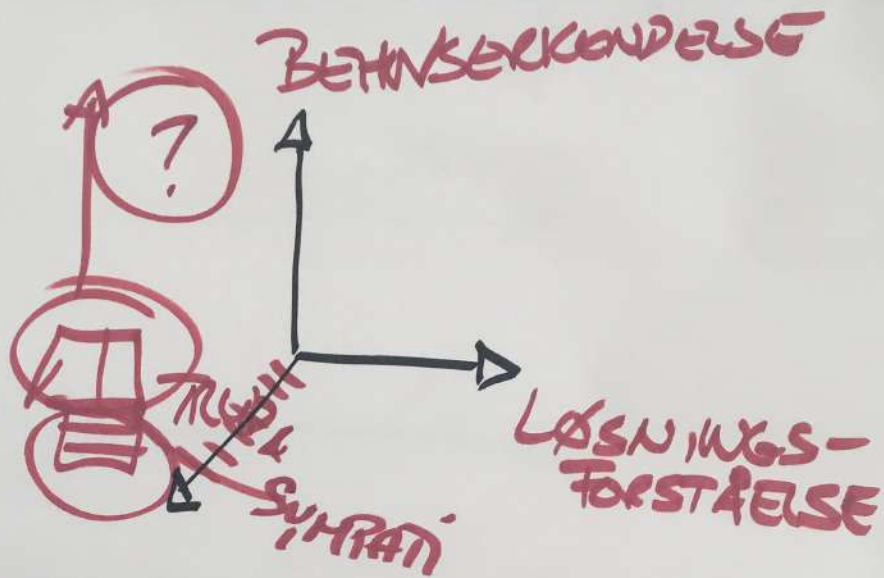
DAG 2 PÅ WORKSHOPPEN

"DET PERSONLIGE SALG"

DEN RØDE TRÅD



DEM JUNE 2011

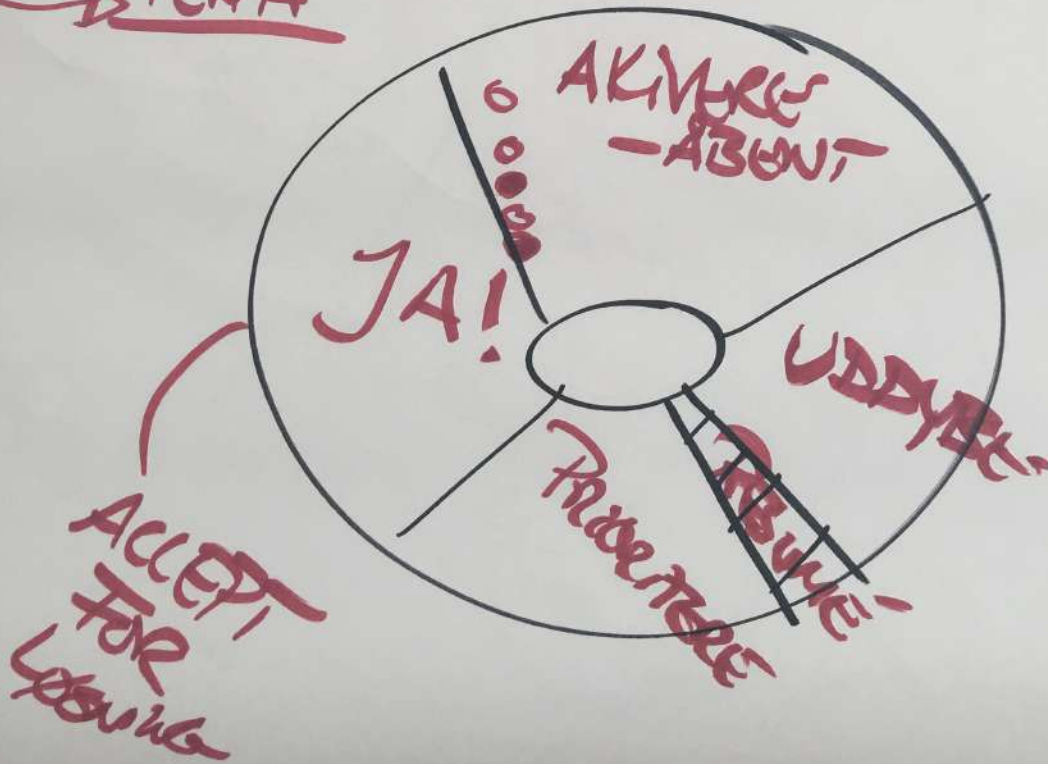


INFORMERE

?

AKTIV
LYNNING

TENA



(+)

LIVSKVALITET

MERE
ENERGI

(E)

REN
LUFT

BEDRE
GRØNTSKAP

(U)

MERE
ENERGI

(E)

FOREBYGG
ALLERGI

(S)

FOKUS
SMITTE

(A)

FLERE
SUGARER

(-)

INDVENDING

KØBSIGNAL ?

FØRHINDRING ?

"FORKLÆRING" / DÅRLIG UNDSKYLDNING ?



DIALOG



DIALOG

SIGER
MENER

DYRT

SAMTAVLIĞNER
RABAT
UVIŞTED
INGON
BUDGET
İKILE BƏTOV

t
t



ISD
TIL

VER
HER

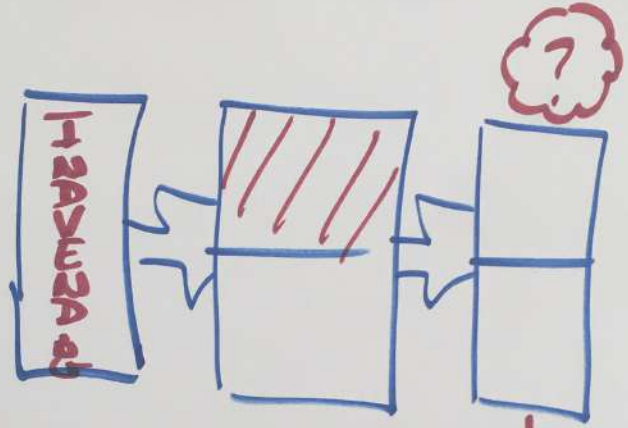
TOLK
POSITIVI

ARGUMENTERE

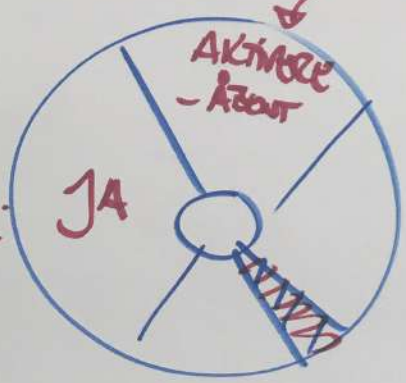
HAZA > WZA · - - 2 9

HVAD SKAL JEG ØVE TIL NÆSTE GANG?

1



2



3



HJEMMEOPGAVE FREM TIL 13/5

VÆLG VÆRKTØJ, DER SKAL ØVES

AFSÆT TID I KALENDEREN

- MØDE HOS KUNDER
- FORBEREDELSE / ØVE M. KOLLEGA

HUSK TIMEREGISTRERING

Vi BLIVER GODE TIL DET, SOM
Vi GIVER OPMÆRKSOMHED & ØVER !

EGENSKAB

TEKNISK BESKRIVELSE AF
PRODUKTET - EX. VÆGT, MATERIALE ...

"PRODUKTET BESTÅR AF ..."

FORDEL

GENERELLE FORDELE
- ALMENT GYLDIGT

"DET HAR DEN FORDEL, AT ..."

UDBYTTET

PERSONLIGE & TYPEBESTEMT
UDBYTTET

"FOR DIG BETYDER DET KONKRET AT ..."