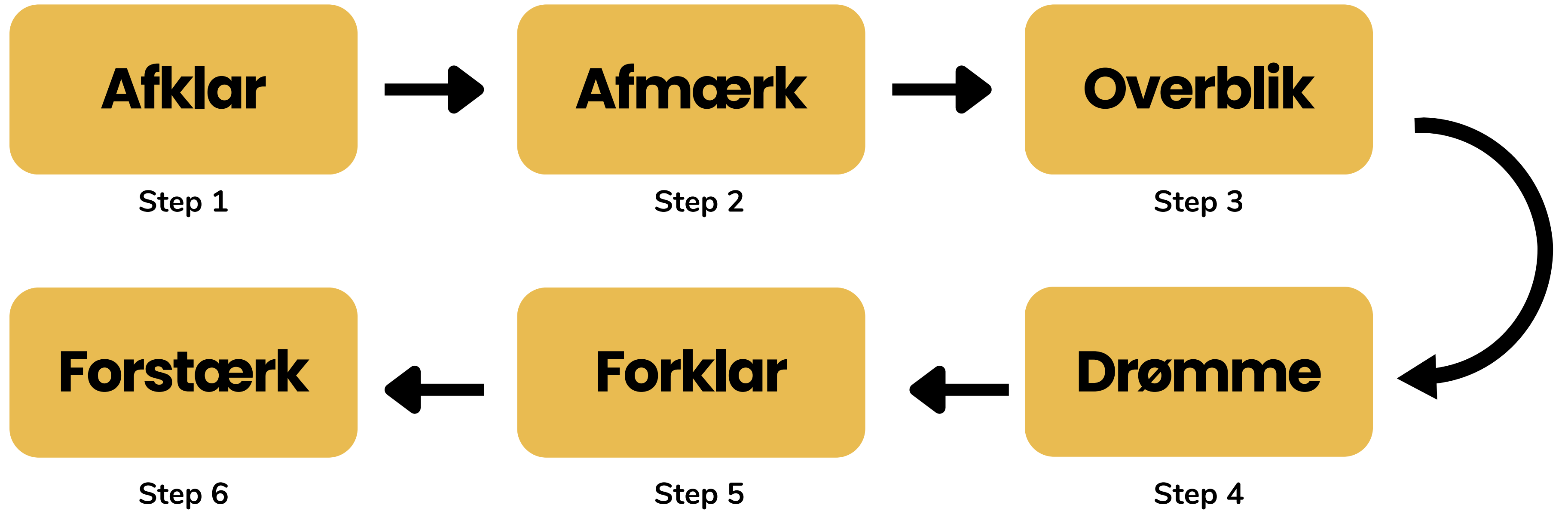




6-STEP SALGSUCCESS FRAMEWORK

For Personlige Trænere & Online Coaches

SALGS FRAMEWORK



STEP 1

Afklar

Det første du skal gøre som coach eller træner er at **afklare**, hvorfor en potentiel kunde søger hjælp. Her skal du finde det **underlæggende** behov og pain points som vedkommende har. De første 2-5 min. handler om at opbygge **troværdighed og tillid**, så bliver resten af salgskaldet langt nemmere. Derfor skal du være ærlig fra start og sige hvis du fx. ikke kan hjælpe vedkommende.

Du spørger måske: "Hvad er dit største problem i forbindelse med væggtab?"

STEP 2

Afmærk

Når du har fået afklaret en potentiel kundes pain point, skal du **afmærke** problemet og gøre det **konkret** overfor vedkommende. Det viser at du har forstået det **underliggende problem**, og at vedkommende kan stole på dig til at løse det, fordi du forstår det.

Du spørger måske: "Det lyder som om din største udfordring er at du ikke har en konkret plan for dit kalorieindtag. Passer det?"

STEP 3

Overblik

Nu er det tid til at skabe **overblik** over den potentielle kundes fortid og udpege, hvorfor vedkommende **ikke** har haft succes førhen. Ved at spørge ind til vedkommendes tidligere fejltagelser og oplevelser med mislykkede forløb eller løsninger viser du at du **oprigtigt** ønsker at finde den bedste løsning til vedkommende.

Du spørger måske: "Vil du dele hvad du tidligere har prøvet for at komme ned i vægt?"

STEP 4

Drømme

Efter du har fundet årsagen til problemet fra fortiden, er du kommet til at skulle sælge **drømmescenariet**. Du skal male et billede af, hvordan **fremtiden** kommer til at se ud for vedkommende efter du har løst deres problem. Her kan du fjerne en del af **risikoen** forbundet med løsningen, ved at vise andre som har opnået de samme resultater som vedkommende ønsker.

Du spørger måske: "Hvad ville det gøre for dig at have mere energi og overskud i hverdagen, hvis du kom ned på X antal kilo?"

STEP 5

Forklar

Når du har malet drømmescenariet vil der i mange tilfælde komme **indvendinger eller bekymringer** for om det er muligt at opnå drømmescenariet. Her skal du kunne svare på alle bekymringer vedkommende har og **opbygge tillid**. Du skal vise at du på forhånd har **løsninger** til de problemer der måtte opstå undervejs.

Her kan du stille spørgsmål tilbage til en potentiel kunde. Lad os sige de siger dit forløb er for dyrt. Så kan du fx. sige "Hvad tænker du er dyrt ved forløbet?" og her finde ud af hvad deres egentlige bekymring er.

STEP 6

Forstærk

Når en potentiel kunde i sidste ende har valgt at takke ja til et samarbejde skal du **forstærke og anerkende** den beslutning personen har taget. Anerkend vedkommende i at personen har taget den rigtige beslutning, og at I sammen nok skal nå i **mål**.

Du siger måske: "Du har taget den helt rigtige beslutning. Med min ekspertise i kost og sundhed og din vilje, skal vi nok nå i mål"