



Marcus Rydberg

Dynamic Sales

I denna föreläsning delar Marcus Rydberg med sig av sina insikter kring DYNAMIC SALES. Marcus har utforskat hur köpbeteenden förändras och hur det påverkar vår möjlighet att möta och påverka kunden. Den traditionella säljmetodiken att ställa frågor är fortfarande relevant, men allt fler kunder har kommit långt i sin köpprocess när man träffar säljaren, vilket minskar benägenheten att svara på frågor, då man anser att man redan fått svar på frågorna t.ex. via webben. Marcus lyfter fram vikten av att förstå var kunden är i köpprocessen och anpassa sin säljmetod. Nya och effektivare metoder blir avgörande för att lyckas i säljuppdraget, vilket berör alla i organisationen, då vi alla på olika sätt säljer.

Målet med föreläsningen

- Nya köpbeteenden
- Anpassa säljmetoden
- Utmana kunden

Insikt Coachande frågor

1. Tycker du att du utvecklas i takt med förändringarna som sker på marknaden?
2. Hur kan du ta reda på var kunden befinner sig i köpprocessen?
3. På vilket sätt skulle du kunna "bromsa" din kund?
4. Om du vill använda storytelling för att få din kunds uppmärksamhet, vilka berättelser skulle du då kunna använda?