

# LUSTFYLLD FÖRSÄLJNING

## Magnus Hedberg



Det går inte ta miste på Magnus passion för försäljning. Magnus Hedberg är författare, föreläsare och utbildare och du har säkert sett honom som programledare i Lyxfällan på TV. Han sätter mottot "kunden i fokus" på sin spets. Hur skapar vi en lustfylld försäljning där kundens mål är viktigare än vårt eget? Vad skulle din kund sakna om ditt företag eller du själv försvann från marknaden i morgon? Vad innebär det för dig om kunden uppfattar att du är genuint intresserad av att skapa framgång för just – kunden? Magnus utvecklar hur man skapar lustfyllt fokus och lustfylld inställning. Om du tar kunskapen från den här föreläsningen och börjar praktisera den, kommer du skapa en helt ny upplevelse i kundmötet och som en konsekvens, nya resultat. Du kommer att både få ett mycket roligare jobb att gå till och bli märkbart med framgångsrik i till säljarbete.

### Målet med föreläsningen

- Ta kundmötet till en nivå där kunden upplever ett totalt engagemang för kundens utmaningar och framgång.
- Ett personligt ansvar att skapa en lustfylld köpupplevelse och ett lustfyllt sätt att sälja.

### Coachande frågor

- Vad kommer du att göra för att skapa ett mer lustfyllt kundmöte?

---

- Vilka tre frågor kan du ställa som du annars inte använt för att visa ditt genuina intresse för kundens mål?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

- Vad kan du **göra** för att kunden ska uppleva att du har ett stort engagemang i ert samarbete? Hur skulle du kunna få kunden att tänka WOW, vilket engagemang?



---

- Hur mycket tar du för givet att kunden är intresserad av det du har att berätta? Kan du förändra detta och i sådana fall hur?

---