

Säljvitamin (10)

Hur många kontakter skapar du under ett event?

Att vara personligt professionell som säljare är viktigt. När vi vårdar och bygger nya affärsrelationer avgör mycket vår förmåga att kunna känna in hur mycket tid vi bör lägga på olika situationer ihop med människor.

Här följer 10 tips på hur du effektivt kan både vårda och skapa nya kontakter under ett event:

1. Kom i god tid till eventet så att du får en bra blick för vilka som kommer och vilka du kan sikta in dig på att skapa kontakt med
2. Ställ dig gärna en liten bit innanför ingången till lokalen då det är lätt att se vilka som kommer eller eventuellt är på väg att lämna
3. Försök att spendera ungefär 50 % av tiden med nya kontakter
4. Använd övriga 50 % till att vårda befintliga kunder
5. Se till att skapa kontakt på ett behagligt och professionellt sätt när "timingen" är rätt
6. Se till att ha rikligt med visitkort med dig då det kommer att behövas
7. Om du erhåller många visitkort så är det bra att direkt göra en anteckning på baksidan av kortet för att öka ditt "kom ihåg" innan du lägger in informationen i ditt säljstöd
8. Håll koll på tiden så att du inte fastnar med någon kontakt som tar för mycket tid
9. Se till att ha rätt klädsel som matchar eventet, glada ögon, öppet kroppsspråk och bra hållning.
10. Om du har med dig en kollega kör en liten tävling om vem som fått flest nya kontakter med sig från eventet

Nästa vecka kommer ett antal tips på hur du kan vässa dina frågor till kund...