

## Säljvitamin (11)



### Ställer du frågor som engagerar dina kunder?

Att vara duktig på att ställa frågor är avgörande för att få affärer. Tyvärr är många säljare alldeles för dåliga på att ställa frågor som verkligen engagerar kunderna. Utmaningen är att ofta ställa frågor där varje potentiell kund eller befintlig kund säger, "Ingen har ställt mig den frågan tidigare."

Tänk igenom vilka frågor som du ställer till dina kunder och försök att kontinuerligt finslipa dem så att de blir mer engagerande för dem du möter.

Träna ihop med dina kollegor att ställa frågor som engagerar!

Här följer 6 tips på effektiva strategier kring frågor:

1. Ställ frågor som får kunden att värdera ny information
2. Ställ frågor som bekräftar ett behov
3. Ställ frågor om ökad produktivitet, ökad vinst och besparingar
4. Ställ frågor kring företagets och/eller personliga mål
5. Ställ frågor som särskiljer dig från konkurrenter – inte får dig att jämföras med dem
6. Ställ frågor som får kunden att tänka till innan han/hon ger ett svar

*Nästa vecka kommer ett antal konkreta exempel på frågor som ger ökad effekt...*