



DIN SALGSPOWER

KOMBINER DIN SALGSSTIL MED KUNDENS KJØPSMOTIV Forstå kundens motivasjonsfaktor og selg med større selvtillit

Et praktisk foredrag om personlighetsbasert salg som gir resultater – ved å kombinere selgerens naturlige salgsstil med evnen til å lese og forstå kunden. Deltakerne lærer både hvem de er som selgere og gjenkjenner og tilpasser seg de ulike kundetyperne. Inkluderer **"Tenk farger når du selger"** – et konkret verktøy for å bli mer bevisst på kundetyper og tilpasse salgsbudskapet ditt. Dette foredraget er for deg som vet at du kan selge mer – men er usikker på hvordan du skal gå frem og ønsker å selge med mer selvtillit. Det er for deg som har et godt produkt eller tjeneste, men som opplever at salg føles vanskelig, unaturlig eller "pushy".

Dette foredraget gir deltakerne verktøy og inspirasjon til å:

- **Identifisere** sin egen naturlige salgsstil – og bruke den som en styrke
- **Gjenkjenne** signaler fra ulike kundetyper og hva som får dem til å si "ja"
- **Forstå** hva som virkelig driver kundens kjøpsbeslutning – ikke bare hva de sier
- **Tilpasse** salgsbudskapet til hver kundetype for bedre resultater
- **Håndtere** innvendinger ved å møte kunden der de er – ikke der du er

Hva foredraget går ut på

Lær hvordan DIN unike salgsstil påvirker din måte å selge på – og hvordan du selger til de forskjellige kundetyperne. Gjennom kartlegging av de grunnleggende kundetyperne får du konkrete verktøy for å lese kunden og tilpasse budskapet ditt slik at flere sier "JA". For mange dyktige selgere er ikke utfordringen produktet – men å forstå hvorfor noen kjøper med en gang, mens andre sier nei selv om du kommuniserer på samme måte. Du kan levere høy kvalitet, men likevel ikke få resultatene du ønsker fordi du ikke treffer det som motiverer dem til å si ja.

I dette foredraget viser Anne Berit Olsvik hvordan deltakerne kan selge fra sin autentiske stil samtidig som de mestrer kunsten å lese og tilpasse seg ulike kundetyper. Foredraget gir praktiske verktøy til å forstå egen salgsstil, gjenkjenne ulike kundetyper raskt, og skape en salgstilnærming som føles naturlig og gir resultater. Dette foredraget skiller seg fra tradisjonelle salgskurs ved å kombinere to perspektiver: Hvem er DU som selger? Og hvem er KUNDEN? I stedet for generelle salgsteknikker får deltakerne personlighetsbaserte verktøy de kan bruke umiddelbart – fra førsalg og kundemøter til oppfølging og langsiktige kunderelasjoner.

Deltagerne får:

- **Klarhet** over egen salgsstil – og hvordan de kan bruke den strategisk
- **"Tenk farger"-verktøyet** – en praktisk metode for å lese forskjellige kundetyper
- **Innsikt** i kundens kjøpsmotiver – hva driver egentlig kundens beslutning?
- **Forstå** hvordan du selger til de forskjellige kundetyperne
- **Selvtillit** til å selge autentisk – ved å forstå både deg selv og kunden bedre

Om Anne Berit Olsvik

Anne Berit Olsvik er Business Empowerment Mentor, Personlig Branding konsulent og foredragsholder med over 40 års erfaring som næringsdrivende innen salg, markedsføring og kommunikasjon. Hun har utviklet konseptet "Oppdag din suksesskode" og har hjulpet hundrevis av kvinner og gründere til å styrke sin synlighet, bygge selvtillit og øke salget gjennom autentisk, personlighetsbasert kommunikasjon.

 **ØNSKER DU EN INSPIRERENDE FOREDRAGSHOLDER TIL DITT NESTE ARRANGEMENT?**
Kontakt og booking: hallo@powerfullyou.no - Tlf. 915 74164 - www.powerfullyou.no