

Så bygger du förtroende och får fler affärer

**Snacka
Snyggt**

Jasmin Mohammed
*Retorikkonsult &
Föreläsare*



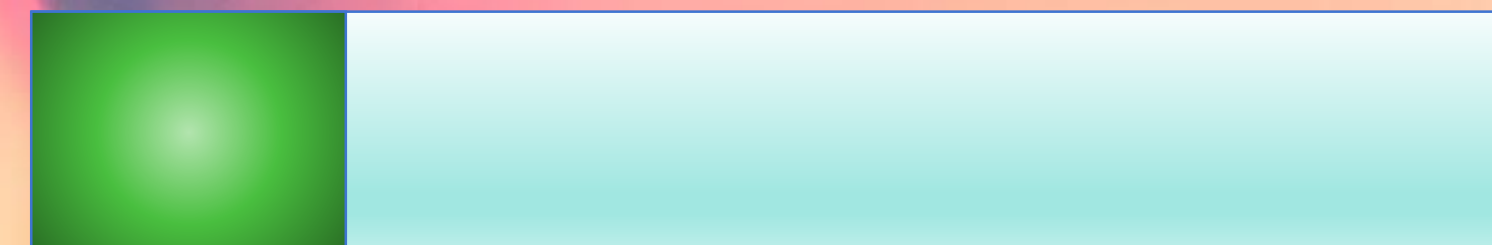
Kunden avgör inte om du har rätt produkt

- Kunden avgör om du är värd att lyssna på

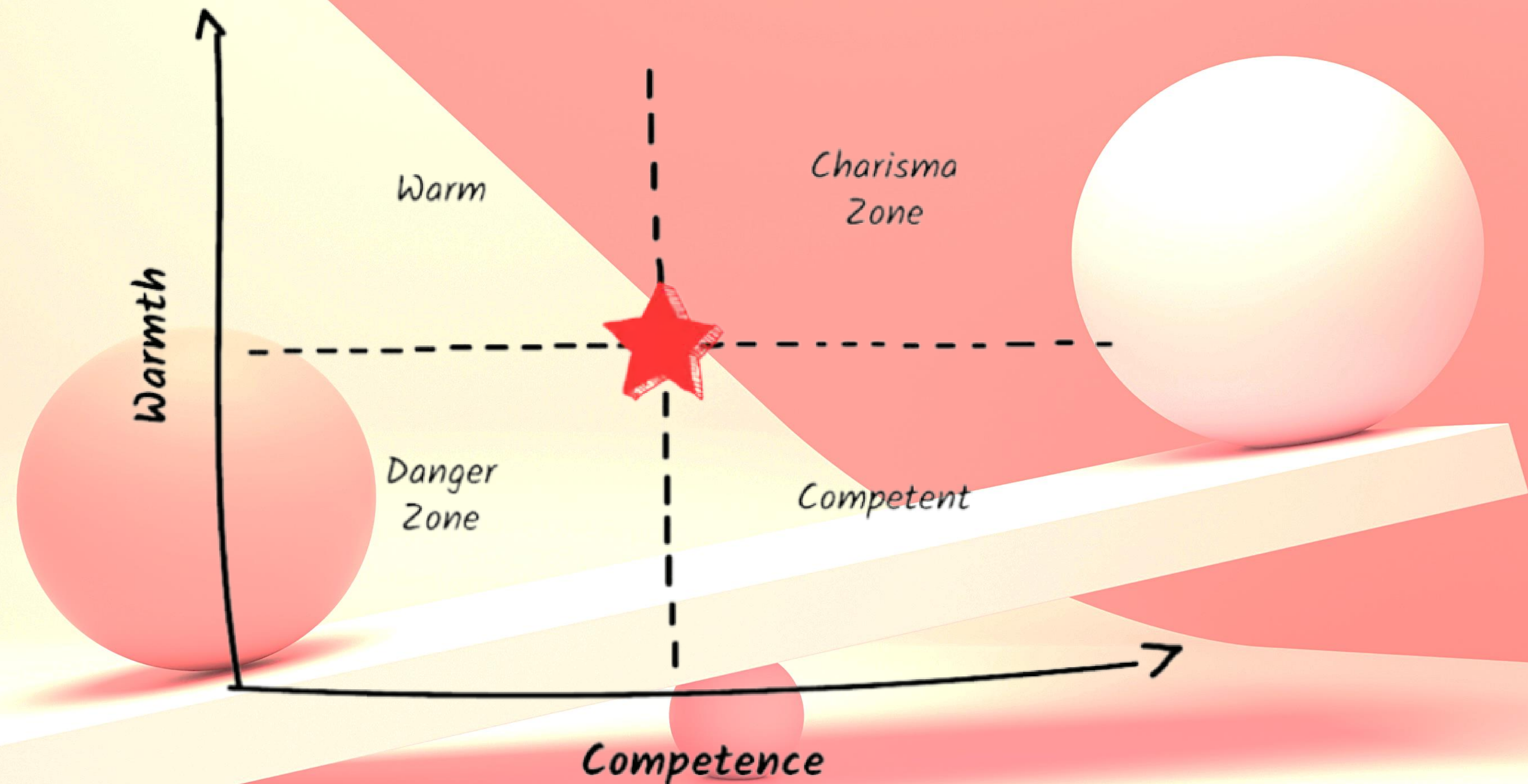
Gillar jag dig?



Litar jag på dig?



Karismatisk kommunikation



Värmesignaler

- Framåtlutning
- Huvudlutning
- Nicka
- Le
- Var genuint nyfiken
- Bekräfta kundens kompetens

Snacka
Snyggt



Kompetenssignaler

- Öppet kroppsspråk
- Lugna rörelser
- Ögonkontakt
- Pausering & betoning
- Självupplevda erfarenheter
- Trovärdighetsreferens

Så styr du samtalet

Psst...
**Emotionell
belöning är
det ultimata
köpmotivet**

- 1. Vart är kunden nu?**
- 2. Vart vill de vara?**
- 3. Vad hindrar dem från att komma dit?**
- 4. Vad händer när vi kommer dit?**

**Logik hjälper oss
förstå
Känsla får oss att
agera**

Så fattar vi beslut

-5 psykologiska principer att lägga på minnet



1. **Socialt bevis** - Vi gör som andra människor gör
2. **Återgäldningsprincipen** - Vi vill ge tillbaka när vi får
3. **Åtagande och konsekvens** - Vi gör som vi gjort eller sagt tidigare
4. **Sällsynthet** - Vi är mer rädda för att förlora något än att få något
5. **Lätt och enkelt** - Vi går den vägen med minst motstånd

SCANNA FÖR SLAGKRAFTIGA SÄLJTIPS



Passa på att spara ner
denna sammanfattning full
med tips och verktyg för
kommande säljsamtal!



**Snacka
Snyggt**

Lycka till



Jasmin Mohammed
@retorikjasmin
jasmin@snackasnyggt.se
Snacka Snyggt Retorikbyrå

**Snacka
Snyggt**

