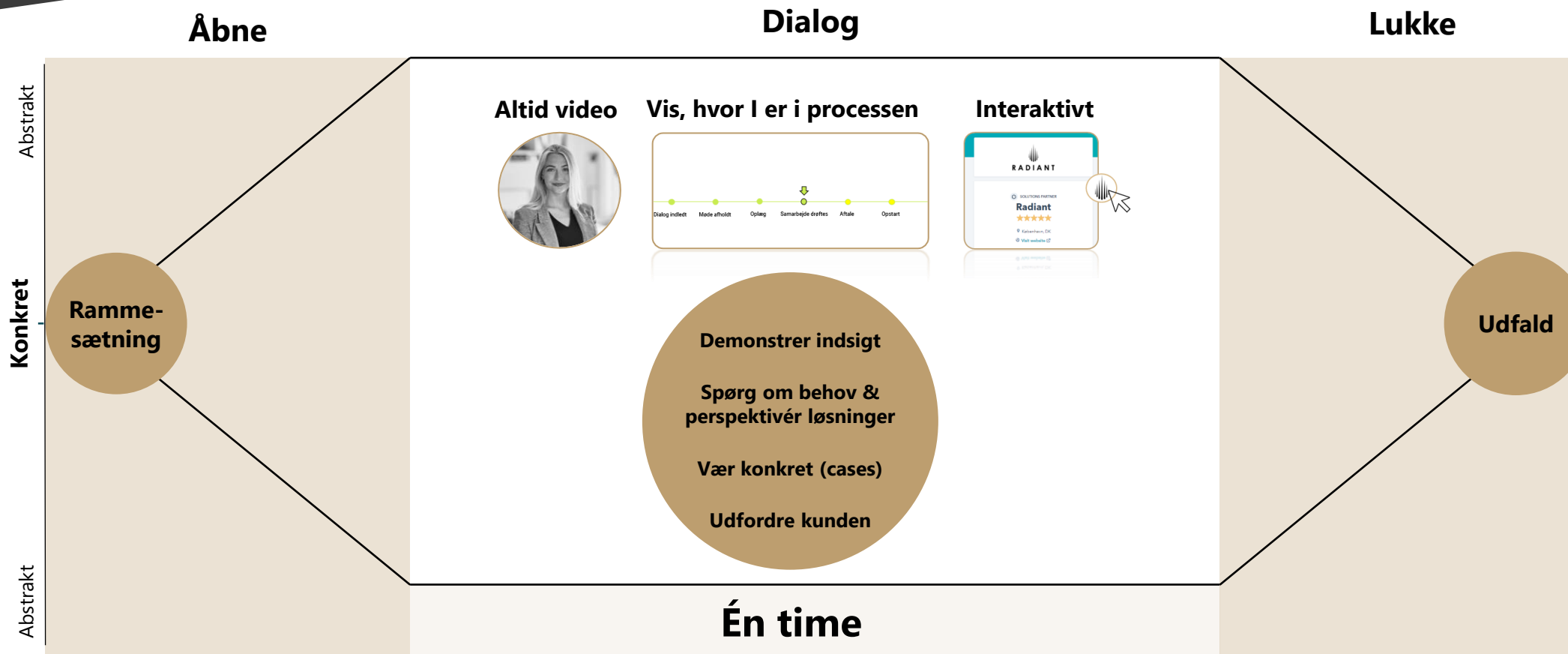


# Det gode online salgsmøde

## Indhold



# Det gode online salgsmøde

## Start

Åbne

Dialog

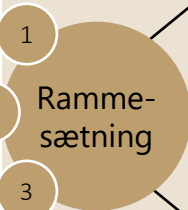
*Gestikuler, kig i kameraet  
og vis din passion*

Salgspræsentation og introduktion – hav den forfinet på forhånd

Fortæl hvorfor du finder kunden interessant – og din intentioner

Agendasætning og forberedelse af 'closing'

*Agendaen er sendt forud for  
mødet i mødeindkaldelsen*



*Lad ikke udenomssnak afspore  
samtalen. Salg er ikke smalltalk*

# Det gode online salgsmøde

## Afslutning

Dialog

Lukke

Udfald

1

Hvis jeg skal udarbejde et oplæg til dig, hvordan skal det så se ud?

2

Så dét jeg hører dig sige, er **[opsummering af vigtigste pointer]**

3

Få en opfølgende aftale i kalenderen – og fortæl om proces herfra



I skal ikke overraskes af tiden og forsømme 'closing'



Lad kunden se, at du skriver noter

Få her en tilkendegivelse fra kunden