

# 7 råd til dit telemarketing

Der findes ikke én opskrift til en succes salgsprocess, men vigtige elementer. Jeg har udvalgt de vigtigste for dig

## Forberedelse og målsætning

Inden du løfter røret, skal du have et overblik over: firmaet, titel beslutningstageren, branche, landsdel mm. Selve salgskaldet er en mindre del af Telemarketing. Det hårde arbejde er i forberedelsen og samtalen. Derudover skal du have sat dig et mål for **hvorfor du ringer ud**, så du kan holde fokus, og ikke lade samtalen løbe af sporet.

## Varm vs kold kanvas

Desværre bruges **kold kanvas** stadig i dag (hvor der ringes til personer uden nogen forudgående aftale eller relation). Det er en ineffektiv salgsmetode, da succesraten er mellem **1-3%**, modsat til **varm kanvas** (op til **30%**, hvis ikke højere). Varm kanvas er også kendt som varme leads (når der ringes til personer, som der er stiftet bekendtskab til, og som har vist en interesse).

Har du svært ved at generere varme leads? Så kan du få praktisk hjælp i online kurset **Telemarketing der skaber salg**. Her går jeg bl.a. i dybden med LinkedIn søgefunktion, og viser dig konkret hvordan du kan gøre.

## Kropssprog, mindset og mentalitet

Inden du ringer ud, skal du have den rigtige mentalitet. Du skal også have fokus på dit kropssprog, som spiller en stor rolle, for selvom modtageren ikke kan se dig, så kan det høres i din stemme: så kom op af stolen, få et smil på læben og brug dit kropssprog. Det gør, at du lyder engageret i samtalen, og så sætter det gang i blodomløbet, som giver masser af energi.

Lad dig ikke slå ud at et afslag, fordi der vil komme mange. Hold i stedet dit humør højt, og motivation oppe, og tro på, at det vil lykkedes. Det kræver "bare" det rigtige mindset og den rigtige mentalitet. Forberedelse, øvelse og vedvarende er vejen frem til de **saftige resultater**

## Aflæs og hav' fokus på modtageren

Spejl dig i modtageren, så du er bedre stillet. Den bedste måde at tilpasse dig samtalen, er ved at **lytte og stille HV-spørgsmål**, holde fokus på kunden og hans/hendes pain points (smertepunkter/udfordringer), og møde kunden i øjenhøjde. Det styrker dig i hele salgsprocessen, fra start til "slut".

## Skab nære relationer

Min undervisning tager udgangspunkt i **KLT-metoden**, som tager afsæt i den menneskelige relation. Hvorfor? Fordi at mennesker køber af mennesker de kender, kan lide og stoler på. Så **skab nærvær, tillid og personlige forhold**, for det er afgørende faktorer, for din succes med telemarketing.

## Manuskript og 80:20 reglen

Et manuskript kan være en guide til at huske din introduktion, spørgsmål og lign. Det vigtigste er at det ikke tager overhånd, og at du ikke lige pludselig sidder med **to A4 sider og lyder som en robot**, der læser op.

Hold fokus og bevar den røde tråd. Fang kundens opmærksomhed og engager kunden. Din intro skal være kort, klar og præcis, og kunden skal fra start vide hvem du er og hvorfor han/hun skal give dig taletid.

Du kan bruge **80:20 reglen**: 80% af tiden på din forberedelse og research, og 20% på den praktiske del, altså opkaldet.

## Din database

Når du udvælger dine kunder, er det vigtigt du har en database, som kan opdateres undervejs. Det er med til at sikre, at du ikke kontakter den samme person to gange, og at du **løbende har et overblik** over indgåede aftaler.

Et Excel ark er en mulighed, i en opstartsfasen, ellers er der CRM-systemer, som kan hjælpe dig med at **centralisere og optimere** dit salgsarbejde.