

Kundeinteraksjonskart

EVERYTHING **DiSC**
SALES

PROFIL TIL HANDLING.

Silje Lund
med kunden
Pål Brattskog

28.03.2017

Denne rapporten er opprettet av:

Your Company Name
123 Main Street
Smithville, MN 54321
612-123-9876
www.yourcompany.com



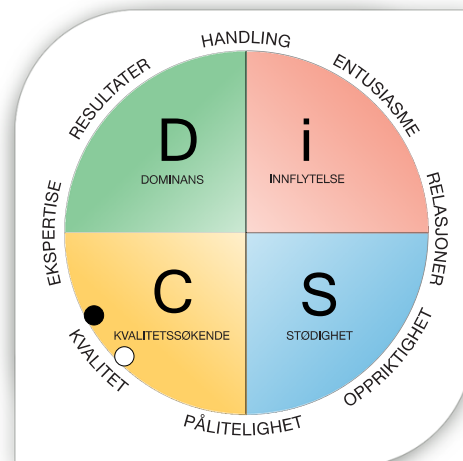
**Ditt företags
logotyp här**

WILEY



Sammenlignet med deg er Pål Brattskog som regel:

- Mer interessert i å opprettholde jevn fremdrift
- Like analytisk og logisk orientert
- Har like sannsynlig høye forventninger
- Kan like gjerne stille spørsmål ved andres konklusjon
- Også interessert i detaljer
- Mindre opptatt av sluttresultater



Strategier for samspill

Du ●
Pål Brattskog ○

Legg vekt på høy kvalitet

«C»-kunder legger stor vekt på kvaliteten til produktet eller tjenesten, noe som passer godt med dine egne høye standarder. Pål Brattskog vil gjerne granske tilbud nøye for å finne feil eller mangler, og du kan oppmuntre ham til å analysere tilbudets kvalitet til han er tilfreds. Preferansen din for å legge frem bevis som støtter påstandene dine, kan gjøre ham mindre bekymret om kvaliteten.

- Ha så mange detaljer og fakta tilgjengelige som mulig.
- Demonstrer dine høye krav til kvalitet.
- Legg vekt på de overlegne sidene ved produktet eller tjenesten.

Vis ekspertise og kompetanse

«C»-kunder forventer et høyt ekspertisenivå fra selgere. Pål Brattskog vil derfor sannsynligvis sette pris på tendensen din til å fokusere på sak og unngå følelsesmessige appeller. Han vil se at du vet hva du driver med og at du kan presentere påstandene dine på en logisk måte uten overdrivelser. Det kan derfor være lurt å vise frem kvalifiseringer og tidligere gode resultater for å overbevise ham om at du vet hva du snakker om.

- Bevis din ekspertise ved å vise til bakgrunn og prestasjoner.
- Gi dem sjansen til å vise egen kompetanse og kunnskap.
- Vinn tilliten og respekten deres ved å vise frem kunnskap og kompetanse.

Ivareta behovet for pålitelighet

«C»-kunder er veldig logiske og rasjonelle, så de vil ha bevis på at produktet eller tjenesten er pålitelig og solid. Selv om det ikke er typisk for stilen CD, deler du Pål Brattskogs fokus på pålitelighet. Som et resultat vil han sannsynligvis sette pris på at du diskuterer alternativene på en metodisk måte for å bevise at tilbudet ditt er pålitelig. Men du må heller ikke gi ham så mye tid at han aldri bestemmer seg.

- Presenter informasjon på en klar og likefrem måte.
- Oppmuntre dem til å analysere og tenke gjennom informasjonen du presenterer.
- Bruk eksempler på pålitelighet fra andre salg.