



MORTEN
BRANDT

www.mortenbrandt.no

Næringsforeningen i Trondheimsregionen

4. desember 2018

FRA SALGSPROSESS TIL KJØPSPROSESS



MORTEN
BRANDT



Morten Brandt

Jobbet med salg og selgere siden 1988.

Har lært av de beste og lært opp de beste.

Tror på handlekraft, mottakelighet og enkelhet.



MORTEN
BRANDT



*Jeg har drevet med salg i 20
år. Hva har du å lære meg?!!*



Å lykkes med ambisjoner



Rammebetingelser



MORTEN
BRANDT

Rammebetingelser

- Kundene er mer informert og oppdaterer seg på egenhånd.
- Kundene er mer skeptisk til info de ikke har bedt om.
- Kundene blir lettere misfornøyd.
- Kundene er mer utålmodig og vil ikke anstrenge seg.
- Kundene deler sine erfaringer med «alle» som vil høre.
- Markedsføring er billigere og dyrere enn noen sinne.





*Verdien av transaksjoner
går mot 0!*



MORTEN
BRANDT

Prestasjoner



MORTEN
BRANDT

Prestasjonsområder

KVALIFIKASJON

KVANTITET

KVALITET



SALGSRESULTATER



MORTEN
BRANDT

Prestasjoner

Å etablere et prestasjonsnivå handler om å endre eller etablere mønstre:

- **HVORDAN - Handlingsmønster (Ferdigheter):**
 - Automatisert atferd, rutiner, vaner, effektivitet og tempo.
- **HVA -Tankemønster (Innsikt):**
 - Tilnærming og tolkning, forståelse, problemløsning, beslutning, beskrivelse og evaluering.
- **HVORFOR - Verdimønster (Holdning):**
 - Prioriteringer, oppmerksomhet, emosjonelle reaksjoner, motivasjon og overbevisninger.



MORTEN
BRANDT



MORTEN
BRANDT

www.mortenbrandt.no