



Höstutskick oktober 2006

Hej Freijor!

Nu närmar vi oss raskt oktobers aktivitet, "**Att ringa kalla kundsamtal**", och vi vill därför ge er en påminnelse och lite mer information inför kvällen.

Många tycker att bland det svåraste som finns är att ringa företag och boka möten. Under kvällen får Du under Gunilla Julins ledning, tillfälle att träna dig i ett av de viktigaste säljverktygen - att ringa "kalla" kundsamtal, d v s någon man inte känner, och att göra det framgångsrikt!

Det är en konst att bli riktigt duktig men med några enkla knep kan man ta sig förbi de vanligaste fallgroparna.

Under kvällen får ni:

- Tips och kunskap om hur man framgångsrikt ringer kalla samtal
- Strukturen för ett fungerande talmanus och handledning i att skriva det

En bra förberedelse är att tänka igenom det budskap man vill framföra på telefon. Då blir det lättare att utforma det egna talmanuset. Fundera igenom vad du vill säga på följande punkter;

- Vad gör/säljer ditt företag?
- Vem vänder du dig till? (d.v.s. vem skall du ringa, vem vill du träffa, vem skall använda dina produkter?)
- Vilka behov/problem löser du åt kunden?
- Vilka är dina bästa säljargument, varför skall kunden köpa av just ditt företag?

Gunilla Julin, Julin Konsult, Lidingö, har stor kunskap och erfarenhet av att ringa s.k. "kalla samtal". Hon har arbetat i det privata näringslivet i över 20 år med försäljning, affärsutveckling och marknadsföring. Under senare år har Gunilla bl.a. arbetat med kvinnliga småföretagare på Lidingö och hållit kurser, workshops och föredrag. Gunilla är civilekonom, certifierad mentor och utbildad inom coaching. För ytterligare information, se www.julinkonsult.se

Du som fortfarande inte anmält dig – skicka din anmälan till katarina@kontenta.nu eller ring Katarina på tfn 070-727 70 50 senast 19 okt.

Tid: **23 oktober kl 18.30- ca 20.30**

Plats: **Roslagens Sparbank, A-salen**

Kostnad: 150 kr för medlem, 180 kr för icke medlem. Dryck och matig smörgås ingår.

VARMT VÄLKOMNA!

Styrelsen