

Kundeinteraksjonskart

EVERYTHING **DiSC**
SALES

PROFIL TIL HANDLING.

Silje Lund
med kunden
Pål Brattskog

16.09.2017

Denne rapporten er opprettet av:

Jan-Ove Sjøholt
InZight AS
Pb 81 Holmenkollen
0712 Oslo
Mobil +47 913 45 066

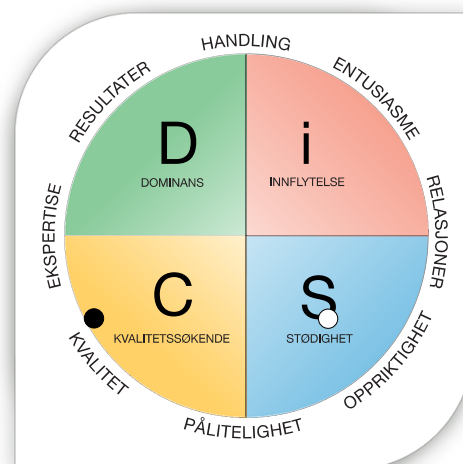
InZight as

WILEY



Sammenlignet med deg er Pål Brattskog som regel:

- Mer fokusert på å bygge opp tillitsfulle relasjoner
- Mer sannsynlig imøtekommende
- Like fokusert på produktets og tjenestens pålitelighet
- Ikke tilbøyelige til å konfrontere problemer på en objektiv måte
- Mindre opptatt av sluttresultater
- Mindre skeptiske til folk



Strategier for samspill

Du ●
Pål Brattskog ○

Ivareta behovet for oppriktighet

«S»-kunder ønsker å vite at du er interessert i å ivareta behovene deres. Du har vanligvis en reservert tilnærming og fokuserer på sluttresultatene, så Pål Brattskog kan få problemer med å tro at du faktisk mener det du sier. Det kan derfor hjelpe om du uttrykker tankene dine på en personlig måte istedenfor å være logisk og fokusere på det forretningsmessige.

- La dem uttrykke følelsene sine.
- Vis at du forstår problemene og bekymringene deres.
- Utforsk hva de tviler på og ta tak i bekymringene deres.

Utvikle en troverdig relasjon

«S»-kunden mener at en viktig del av salgsprosessen er å bli kjent med hverandre, og dette kan komme i konflikt med tendensen din til å fokusere på sluttresultatet. Pål Brattskog må stole på og like personene han inngår avtaler med, mens du gjerne ser på dette som unødvendig eller til og med irrelevant. Det kan være lurt å sette av tid slik at han blir komfortabel med personligheten din før du fører salgsprosessen fremover.

- Still dem spørsmål og la dem snakke.
- Gi forsikringer om støtte under og etter salget.
- Unngå å knytte alt til det forretningsmessige.

Gi forsikringer om pålitelighet

Selv om det ikke er typisk for personer med stilen CD, deler du «S»-kundens fokus på pålitelighet. Tendensen din til å vektlegge nøye planlegging og produktet eller tjenestens pålitelighet kan derfor falle i god jord. Pål Brattskog er mindre interessert i dristige eller vågale ideer, og dette kan du identifisere deg med. Hjelp ham å føle seg komfortabel ved å fokusere på stødige, pålitelige alternativer og vise at du støtter produktet eller tjenesten fullt ut.

- Gi konkrete demonstrasjoner når det passer.
- Gi dem detaljene og dokumentasjonen de trenger.
- Styr oppmerksomheten deres mot garantier som skaper trygghet.