



# Effektiv besöksbokning

## Beskrivning

För att lyckas i personlig försäljning handlar det alltid om att först få kontakt. Konkurrensen om kundernas tid blir allt hårdare. Därför måste du göra ett professionellt intryck i telefonmötet.

Vi hjälper dig att utveckla din besöksbokningsteknik genom att ge dig verktyg, träning, inspiration och praktisk coaching.

Du får både träna i vår besöksbokningssimulator, teoretisk utbildning och ringa på skarpa prospects. Utbildningen inleds med att du först får träna på egen hand i en webbaserad interaktiv träning i besöksbokning. Därefter är det dags för klassrumsdagen som består av teori och övningar på förmiddagen och praktiskt ringande till egna prospects på eftermiddagen. Du skall därför ha med dig en lista på 50 företag/personer att ringa på.

## Vad är simuleringspedagogik?

Du får agera i realistiska situationer via datorn. Beroende på ditt agerande kommer kunden att reagera på olika sätt, precis som i verkligheten. Beroende på Ditt agerande kommer du också att lyckas olika bra.

Till skillnad från verkligheten får du feedback från en virtuell coach och möjligheten att göra om tills du lyckas. Det är krävande, roligt och läroikt, precis som i verkligheten men till betydligt lägre kostnad.

### Detta lär du dig:

- Skapa dina egna samtalsmallar
- Hantera de vanligaste invändningarna
- Hur du motiverar och inspirerar dig själv
- Bedriver bokningen på det effektivaste sättet
- Få återkoppling på ditt eget beteende i telefon
- Ett antal inbokade kundmöten!

### Ur innehållet:

- Vad gör en framgångsrik bokare
- Motivation och mental inställning
- Bokningsprocessen
- Skapa din samtalsmall
- Hantera invändningar
- Hur få effektivitet i bokningsarbetet
- Tips och verktyg
- Praktisk bokning på egna prospects – ringa!
- Medlyssning och återkoppling från tränaren
- Uppföljning av resultat

## Metodik

### Simulatorträning

Webbaserad utbildning  
- Besöksbokning  
- Teori introduktion

### Klassrum 1 dag

- Teori & övningar  
- Praktisk – boka besök  
- Medlyssning - Coaching

### Uppföljning

- Uppföljning och  
återkoppling

<b>Målgrupp:</b>	Alla som bokar besök
<b>Förkunskaper:</b>	Inga
<b>Språk:</b>	Svenska, engelska
<b>Omfattning:</b>	1 timma simulator, 1 dag lärlarled utbildning, uppföljningssamtal, tillgång till interaktiv utbildning under 3 mån.
<b>Anmälan?</b>	Ring eller maila Intermezzon: Telefon 031 408 450, Mail: info@intermezzon.com

*Vi utvecklar människor genom roliga, utmanande och realistiska utbildningar.  
Under 15 år har vi utbildat över 400 000 personer över hela världen.*