

Den \$ælgende kundeservice



Jacob Kjellerup
Kjellerup Kommunikation



Agenda

- 1 | Om Kjellerup Kommunikation
- 2 | Præmis
- 3 | De fire faser
- 4 | Spørgsmål?



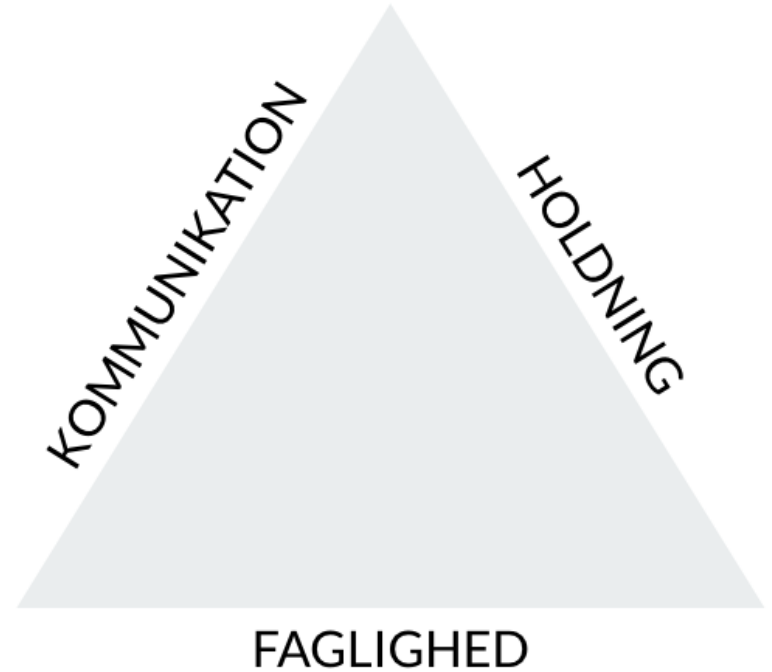
A photograph of four people (three men and one woman) standing in a courtyard with large potted plants in the background. The image is dimly lit and has a dark overlay. The text "Stærkere relationer gennem bedre kommunikation" is superimposed in white. The people are dressed in casual to semi-formal attire. The courtyard floor is paved with bricks.

“Stærkere relationer
gennem bedre
kommunikation”

www.kjellerupkommunikation.dk | Podcast: Servicebrief

“Glade kunder, der anbefaler os til andre
– **og købere mere og oftere**”

Kompetence- trekanten









Behovs-aktivering
gør forskellen

Det gode salg

PRODUCT FIT * RELATION

Når behov møder produkt ganget op med en god relation, opstår magien.



Hvem skal vi vælge?

- Dem der kan ...
- Dem der vil ...
- Dem der har tiden eller kan få tiden ...

MINDSET



4 proaktive skridt

TRIGGERS



LYTTE



BEHOVS-AKTIVERING



4 proaktive skridt

Det dedikerede team



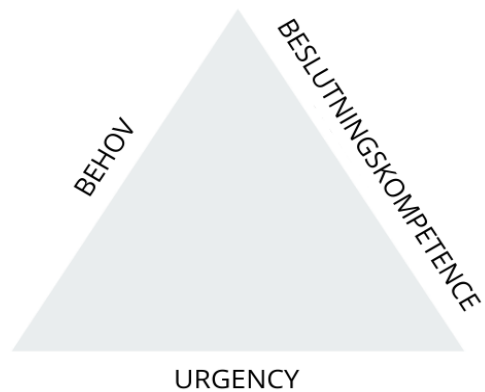
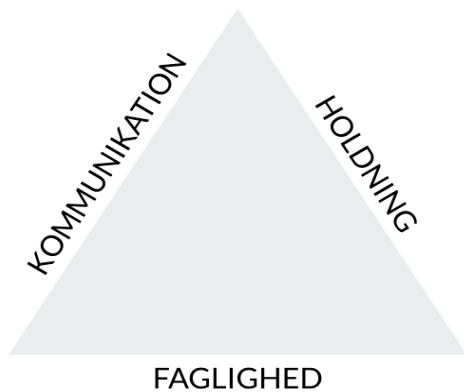
Tre *nye* ting, du skal tage med videre



1 | Fundamentet er afgørende

2 | Vælg de rigtige mennesker

3 | Træn, træn, træn



Tak for i dag

» Er der spørgsmål?

» **Add mig på LinkedIn:**

Jacob Lyhne Kjellerup

» Lyt med på:
Servicebrief 

