

Diagram över kundinteraktionen

EVERYTHING **DiSC**
SALES

PROFIL TILL HANDLING.

Ingrid Olsson
med kunden
Peter Jönsson

28.03.2017

Denna rapport tillhandahålls av:

Your Company Name
123 Main Street
Smithville, MN 54321
612-123-9876
www.yourcompany.com



**Ditt företags
logotyp här**

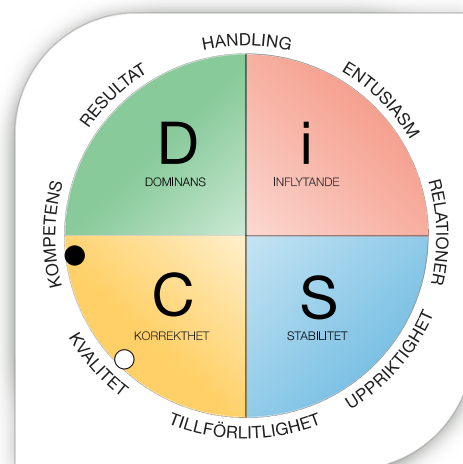
WILEY



BILAGA: SÅ ANPASSAR DU DIG TILL PETER JÖNSSON, DIN C-KUND

Jämfört med dig brukar Peter Jönsson vara:

- Mer intresserad av att ha en kontinuerlig utveckling
- Lika analytisk och logikinriktad
- Lika benägen att ha höga krav
- Lika benägen att ifrågasätta andras slutsatser
- Lika intresserad av detaljer
- Mindre benägen att bry sig om slutresultatet



Strategier för interaktion

Du ●
Peter Jönsson ○

Lägg tonvikt vid hög kvalitet

C-kunder lägger stor vikt vid kvaliteten på en produkt eller tjänst, något som stämmer väl överens med dina egna höga krav. Peter Jönsson kan skärskåda erbjudanden för att hitta fel och brister, och du kanske uppmuntrar honom att försäkra sig om kvaliteten på ditt erbjudande. Dessutom kan din preferens för att lägga fram bevis för dina påståenden skingra eventuella tvivel kring kvalitet hos honom.

- Ha så många detaljer och fakta som möjligt till hands.
- Demonstrera dina höga kvalitetskrav.
- Lyft fram de överlägsna aspekterna av din produkt eller tjänst.

Visa prov på expertkunnande och kompetens

C-kunder förväntar sig en hög nivå av expertkunnande hos säljare. Därför kan Peter Jönsson uppskatta din benägenhet att fokusera på affärerna istället för att vädja till hans känslor. Han vill se att du kan din bransch och klarar av att lägga fram dina påståenden logiskt och utan att överdriva. Därför kan det vara bra att ge bevis för dina meriter eller tidigare framgångar för att visa honom att du verkligen vet vad du pratar om.

- Ge bevis för ditt expertkunnande genom att hänvisa till din bakgrund och dina meriter.
- Ge dem chansen att visa upp sin kompetens och kunskap.
- Vinn deras tillit och respekt genom att visa prov på din kunskap och kompetens.

Tillgodose behovet av tillförlitlighet

C-kunder är väldigt logiska och rationella och vill se bevis för att en produkt eller tjänst är tillförlitlig och felfri. Även om det inte är typiskt för någon med CD-stilen så delar du Peter Jönssons fokus på tillförlitlighet. Därför uppskattar han troligen att du diskuterar olika alternativ på ett metodiskt sätt för att visa att ditt erbjudande är pålitligt i slutändan. Samtidigt bör du vara försiktig så att du inte ger honom så mycket tid att han aldrig bestämmer sig.

- Ge information på ett tydligt och rättframt sätt.
- Uppmuntra dem att analysera och tänka över den information du ger dem.
- Använd tidigare exempel på tillförlitlighet.