

# Diskussionsuppgift - Att hämta accept och ta nästa steg framåt



## Introduktion:

Att gå på avslut innebär kort sagt att man hämtar en accept från kunden att gå vidare till nästa steg, att boka nästa möte eller starta samarbetet. I vissa fall kommer det inte kännas som att du aktivt gör något för att just "gå på avslut". Du har grundligt genomfört behovsanalysen och tydligt grundat din lösning med kunden och avslutet sker nästan automatiskt. Andra gånger kan det kännas svårare att komma vidare i mötet och få kunden att konkret gå vidare till ett samarbete. Hur tyder du signaler som visar att kunden är redo att acceptera ditt erbjudande. Det är du som ansvarar för att föra mötet framåt, men när och hur är det dags att gå på avslut?

## Syfte och mål:

Syftet med diskussionsuppgiften är att reflektera och skapa en nulägesbild kring olika sätt och metoder för att be om affären och att "gå på avslut". Vilket sätt passar bäst kopplat till ert erbjudande beroende på kunden, känslan i mötet och på dig som säljare? Målet är att bygga underlag för att utvecklas i sin avslutsmetodik och att genom ett internt samarbete och erfarenhetsutbyte kunna stötta varandra i att ta steget i att starta fler samarbeten.

**Genomförande:** Övningen utgår från frågeställningar som kan genomföras genom diskussion i grupp, med en kollega, medarbetare eller chef. Man kan även genomföra övningen individuellt som en reflektionsuppgift, alternativt som en kombination av de båda. Att man först på egen hand reflekterar och sedan tar med sina reflektioner och delar dessa tillsammans med arbetsgruppen.

**Ont om tid?** Att göra något är bättre än att göra inget. Om du upplever det svårt att hitta eller att skapa tiden för övningsuppgiften i sin helhet finns en förenklad variant av övningen i slutet av detta kursmaterial.

---

## Reflektionsfrågor

*Det finns många olika sätt och metoder för att be om affären och att "gå på avslut". Vilken tidpunkt och vilket sätt som passar bäst varierar beroende på kunden, känslan i mötet och på dig som säljare. Använd nedanstående frågeställningar och diskutera/reflektera:*

### **DEL 1:**

**Vid vilka lägen kan man i det dagliga arbetet använda sig av avslutsmetoder?**

- Kopplat till kunder/arbetsgivarföretag
- Kopplat till deltagare
- Internt

### **DEL 2:**

**Din och er upplevelse av att ta nästa steg och gå på avslut?**

- Hur medvetet använder du eller ni er av avslutningsmetoder idag när man ska be om affären hos en kund eller fastställa en överenskommelse med en deltagare/arbetssökande?
- I vilka lägen känns det naturligt?
- I vilka lägen känns det obekvämt?

### **DEL 3:**

**I utbildningen nämner vi sex stycken avslutningsmetoder:**

- **Tystnaden**
- **Den självklara**
- **Ge alternativ**
- **Prova på**
- **Sätta en deadline**
- **Skapa en lista**

### **Reflektera:**

- I vilka situationer har du lagt märke till metoden?
  - Har du eller ni någon erfarenhet att ha använt dem i ett möte?
  - När skulle den vara lämplig i ditt arbete, i vilka möten och i vilka matchningar?
  - Vilken eller vilka skulle du vilja träna mer på?
-

## Reflektionsövning i snabbformat:

### **Del 1 - Vid vilka lägen kan du i det dagliga arbetet använda avslutsmetoder ?**

- Kopplat till kunder/arbetsgivarföretag
- Kopplat till deltagare
- Internt

### **Del 2 - I utbildningen nämner vi sex stycken avslutningsmetoder:**

1. Tystnaden
2. Den självklara
3. Ge alternativ
4. Prova på
5. Sätta en deadline
6. Skapa en lista

### **Reflektera:**

Har du eller ni någon erfarenhet att ha använt dessa i ett möte?  
När skulle den vara lämplig i ditt arbete, i vilka möten och i vilka matchningar?  
Vilken eller vilka skulle du vilja träna mer på?