

# Övningsuppgift - Sambesök



**Introduktion:** Oavsett hur din tidigare erfarenhet inom försäljning eller rekrytering ser ut så finns mycket att hämta från dina kollegor och din organisation.

Ett sambesök innebär att man bjuder med en kollega, ett säljstöd eller en chef ut på sitt kundmöte. Redan i din prospektering av kunden kan du fundera på om det kan vara aktuellt med ett sambesök ur ett taktiskt perspektiv.

**Syfte och mål:** Syftet med övningen är att du ska öka din kunskap om när ett sambesök kan vara lämpligt och hur ett sådant möte kan struktureras. Vidare syftar övningen till att du ska få en ökad kännedom om det värde ett planerat sambesök kan ge både kunden men också dig själv och den egna organisationen. Målet med övningen är att du använder sambesöket som en möjlig organisatorisk resurs i dina egna kundmöten för att påbörja eller stärka en kundrelation.

**Genomförande:** Övningen genomförs gemensamt med exempelvis en kollega där du individuellt ansvarar för att planera in ett kundmöte som kollegan blir medbjuden på. Ni ska sedan innan mötet gemensamt planera sambesöket och komma överens om en struktur och ett mål med mötet. Utvärdera sedan tillsammans vad ni fick ut från mötet.

**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.

---

# Genomför ett sambesök

Planera ert gemensamma kundmöte utifrån följande punkter:

- Kom överens om när och var mötet ska hållas och att båda har samma uppfattning om planerad tidsåtgång.
- Vad är syftet med mötet och vad är målet med sambesöket?
- Hur ser samtals-planen ut och vem gör vad?
- Vad kommer ni vilja ha bevakning på under mötet och vad ska ni diskutera efter mötet genomförts?

Utvärdera - Diskutera följande punkter efter ni genomfört kundmötet:

- Hur upplevde ni mötet?
  - Vad tar ni med er från mötet?
  - Vad är nästa steg?
- 

## Övningsuppgift i snabbformat:

### Genomför ett sambesök

1. Boka ett möte med en arbetsgivare
2. Bjud med en kollega till mötet
3. Diskutera hur ni vill lägga upp mötet och vem som ansvarar för vad?
4. Utvärdera, hur gick mötet?