

GUIDE

En nybegynnerguide til å selge online coaching

co-founder Peter
Kristoffersen



I DETTE DOKUMENTET VIL DU LÆRE NOEN AV DE VIKTIGSTE LEKSJONENE OG STRATEGIENE FRA EN SOM HAR BRUKT UTALLIGE TIMER PÅ SALGSSAMTALER – MED OVER 4 000 PERSONER – OG SOLGT TUSENVIS AV ONLINE COACHING-ABONNEMENTER. RESULTATET? MER ENN \$2 100 000 I OMSETNING GENERERT FOR ONLINE COACHER.

Dette rammeverket er en nybegynnergilde, fordi de fleste salgsrammeverk du finner på nett er laget for erfarne og godt trente salgspuffer.

Men for de fleste av dere som leser dette - som kanskje har mellom 5 og 30 online klienter - trenger dere noe som er enkelt, praktisk og som faktisk fungerer i virkeligheten. Kos deg! 😊

Den egentlige grunnen til at du ikke selger flere coachingprogrammer

Hvis jeg spurte deg om å rekke opp hånda hvis du ikke liker å selge - ville du gjort det? Antakeligvis. De fleste online coacher ville det. Og det er nettopp derfor du bør lese videre - for her er sannheten:

Grunnen til at du ikke får flere salg, handler ikke om at du mangler "de rette taktikkene", innvendingssteknikker eller fancy salgsstrategier. Det er fordi du innerst inne tror at salg er galt. Du liker ikke tanken på å "selge". Det føles nesten... kriminelt.

Men hva om jeg fortalte deg at du, som online coach, ikke er på telefonen for å selge noe? Du er der for å diagnostisere problemet deres. Du er der for å lytte. For å hjelpe. For å veilede dem i riktig retning.



When to ask for a written review

Fordi sannheten er: Ikke alle er klare. Dere er kanskje ikke en god match. Kanskje du ikke engang er rett person til å hjelpe dem - og det er helt greit.

Hvorfor er dette viktig?

Fordi når du endrer tankegangen din fra "salg" til "hjelp", letter du et enormt press fra skuldrene dine.

Tenk deg dette:

Hva om hver lege måtte skrive ut medisin - uansett om pasienten trengte det eller ikke - bare fordi sjefen sa det? Det hadde vært utrolig stressende, ikke sant?

Men hvorfor føler leger seg ikke skyldige når de ikke foreskriver noe?

Fordi de har:

- ✓ Vist ekte nysgjerrighet for pasientens situasjon
- ✓ Lyttet nøye
- ✓ Stilt spørsmål før de kommer med forslag

Poenget mitt:

Du må være nysgjerrig. Du må grave dypere. Du må lytte - og la de snakke 80 % av tiden.

"Men skal jeg ikke forklare hvordan programmet mitt fungerer?"

Først og fremst - det bryr de seg ikke om. Tenk deg: Hvis legen brukte 10 minutter på å forklare hvordan en medisin fungerer på cellenivå - hadde du brydd deg? Nope. Du vil bare forklare problemet ditt og kjenne at legen forstår deg. Du stoler på dem fordi de:

- ✓ Anerkjenner problemet ditt
- ✓ Lytter til deg
- ✓ Viser forståelse
- ✓ Til slutt gir deg riktig løsning

Det samme gjelder online coaching. Folk tar beslutninger basert på tillit, ikke produktet.

Tenk på en bilmekaniker

Når du leverer bilen for å fikse dekkene - bryr du deg om hvordan de gjør det? Nei. Det som betyr noe, er at de lytter til problemet ditt og trygt forsikrer deg om at de kan fikse det. Du trenger ikke alle de tekniske detaljene - bare tillit.

Hva bør du gjøre nå:

1. Pust ut. Ta et dypt pust og slapp av. Du legger altfor mye press på deg selv under salgsamtaler.
 2. Skift fokus: Se på rollen din som en "coach og diagnostiker", ikke "selger".
 3. Lag en liste med gode spørsmål
- Disse spørsmålene hjelper deg å forstå personen på andre siden av samtalen:
 - Fortell meg mer om situasjonen din akkurat nå.
 - Hvordan opplever du dette problemet i hverdagen? (f.eks. føler de seg ukomfortable i klærne sine?)
 - Hvor lenge har dette vært et problem for deg?
 - Hvor viktig er det for deg å løse dette? (Nice-to-have eller must-have?)
 - Vet partneren din at dette plager deg?
 - Hvorfor føler du deg klar for hjelp nå - og ikke for seks måneder siden?

Kombiner disse spørsmålene med positiv energi, ekte nysgjerrighet og profesjonalitet, og du er godt i gang. Faktisk handler 70 % av et salg bare om å ha en god samtale. De første minuttene bør bare være småprat og tillitsbygging. Hver gang de svarer på noe, kan du forklare hvorfor strategien deres kanskje ikke fungerer - og hva du ville gjort i stedet.



Hvorfor folk faktisk kjøper coaching fra deg:

- A. De stoler på deg som person
- B. De stoler på deg som coach

Den beste måten å bygge den tilliten på er å:

- A. Vise ekte interesse for problemene deres
- B. Stille relevante spørsmål og følge opp svarene deres med innsikt

Det er enkelt - men ikke nødvendigvis lett. Å sette dette ut i praksis kan føles utfordrende i starten. Men etter 3, 4 eller 5 samtaler? Da begynner det å sitte.

Conclusion

Salg er som dating.

Du går ikke på date med mål om å gifte deg der og da. Du er der for å finne ut om dere matcher i verdier, kjemi og forventninger.

Hvis folk kun datet for å gifte seg umiddelbart, ville de fleste unngått dating helt.

Jeg vil gjerne lære deg hvordan du håndterer innvendinger i selve closing-fasen - når folk sier ting som:

- "Jeg må tenke litt på det."
- "Jeg må snakke med partneren min."
- "Jeg bør vente til etter [sett inn unnskyldning]."

Men sannheten er: De fleste salg avgjøres lenge før closing. Hvis du får mange innvendinger, betyr det sannsynligvis at kunden *aldri ble solgt i utgangspunktet*. Derfor, akkurat nå - i denne fasen av karrieren din - bør du ikke stresse med detaljene i closingen. Fokuser heller på å ha meningsfulle samtaler og bli skikkelig god på det først. Closing-teknikker kommer naturlig etter hvert.