

TALKING POINTS / BUDSKAP

HVA MÅ KUNDEN TRO PÅ FOR Å KJØPE?

HVA MÅ KUNDEN VITE?

HVA ER OVERRASKENDE/MORSOMME/OPPSIKTSVEKKENDE
BIEFFEKTER VED DET DU SELGER / RESULTATET AV DET DU SELGER?

HVA HAR ANDRE FÅTT TIL?

HVA VILLE FÅTT KUNDEN TIL Å KJØPE NÅ?

HVA ER DET MANGE MULIGE KUNDER MISFORSTÅR?

HVA VIL EN KUNDE FORSTÅ "PÅ DEN ANDRE SIDEN" SOM DE
KANSKJE IKKE SER NÅ?

HVOR ER DE NÅ?

HVOR VIL DE?

HVA STÅR I VEIEN PRAKTISK

HVA ER DE REDD FOR AT VIL SKJE? HVA VILLE VÆRT VONDT/FLAUT/
KOSTBART/UBEHAGELIG?

HVA KAN DE OPPLEVE SOM ER "BEYOND" DET DE VIL?