

Skab engagement og begejstring for dine ideer

1

Vævers værktøjskasse:

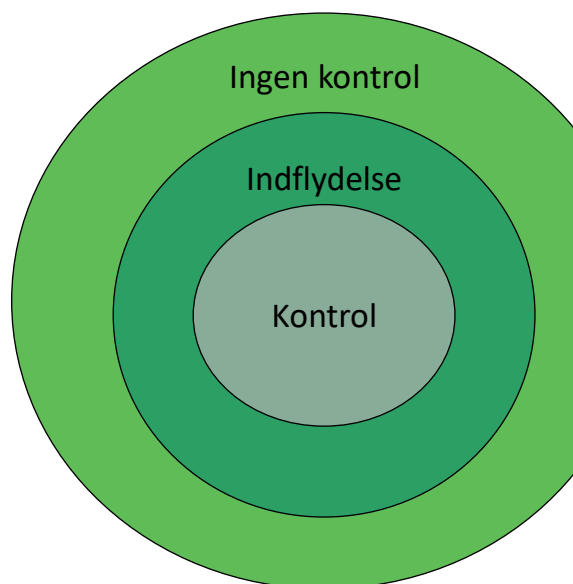
Kommunikation
Synlighed og salg
Ledelse



2

Hvilken ide vil du gerne
have tilslutning til?

3



Hvor vælger du at sætte dit fokus?

4

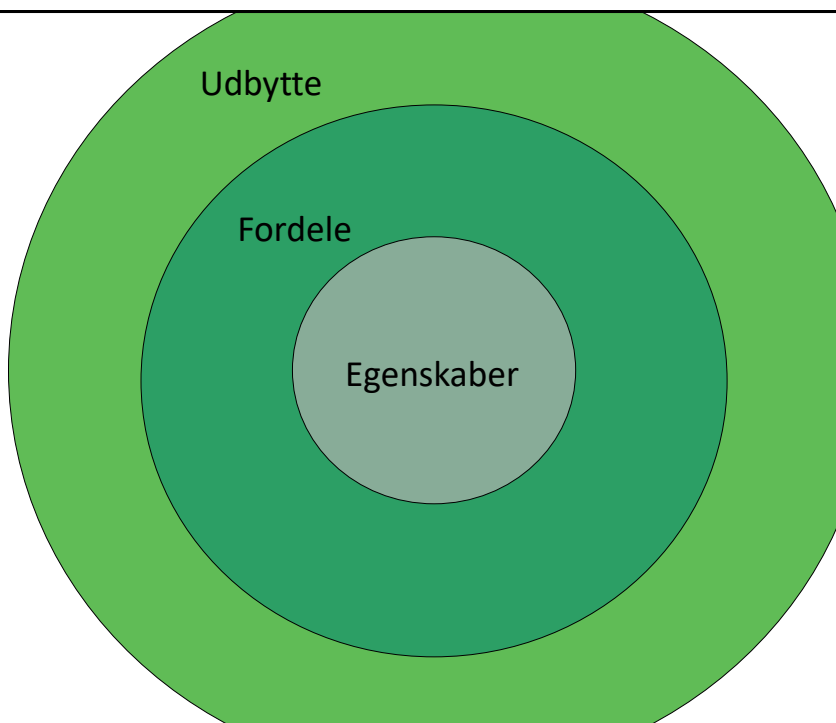
3 NØGLER

1. God kommunikation
2. Gør det let at sige "ja"
3. Hvad du gør, når du har "tabt" ...
4. BONUS



5

EFU-modellen



6

OPGAVE

Skil din idé ad med EFU

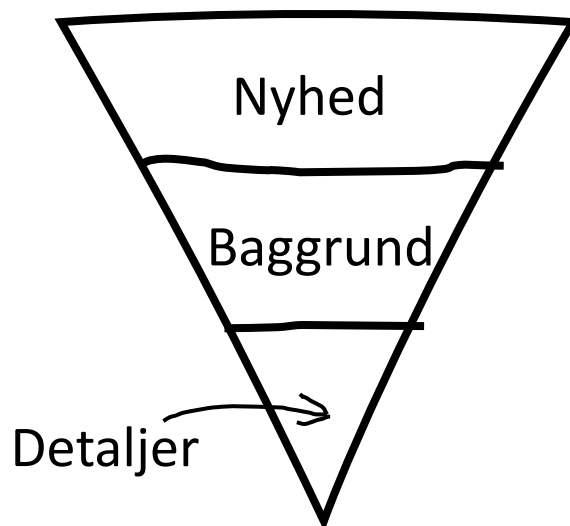
Arbejd sammen 2 og 2

Beskriv din ide med egenskaber, fordele og udbytte

Spørg hinanden "Hvad er udbyttet ved det?"

7

Nyhedstrekanten



8

OPGAVE

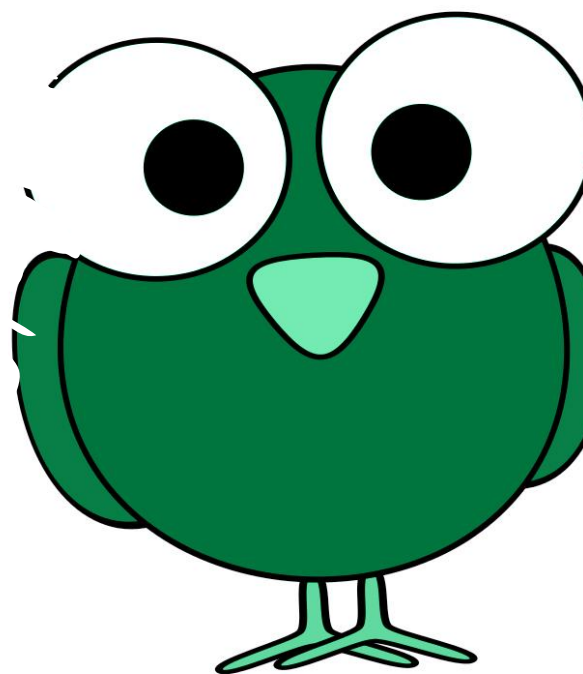
Hvad er det vigtigste,
du kan sige?

Hvad er baggrund og detaljer?

9



10



Nipper > Spiser > Lever

11

Gør det let
at sige "ja"

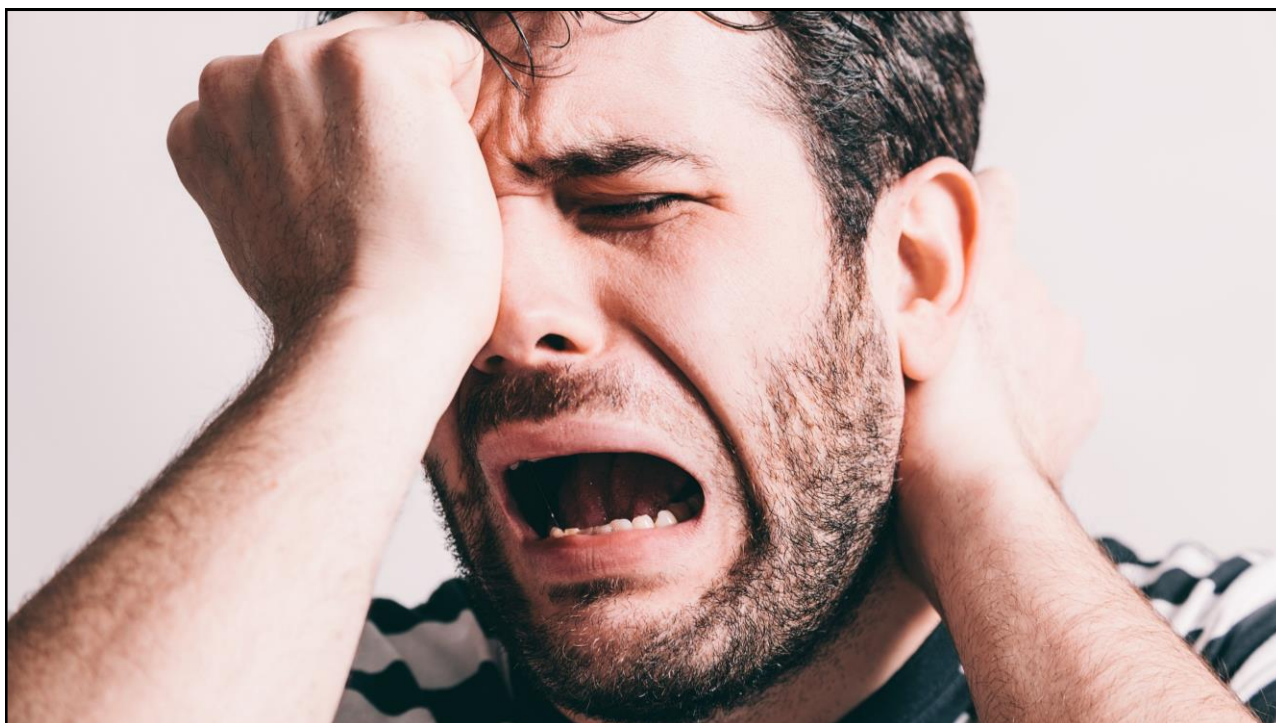
12

OPGAVE

Hvad er det mindste skridt?

Hvilket lille, helt ufarlige, ret attraktive og
tillokkende, lækre, lille, mindste skridt
kan du lokke med?

13



14

Definér dig selv som vinder

15



16

”En sælger i den her branche
kan sælge
40-42 enheder om året”

17

”Det kan jeg jo ikke, for jeg er
jo grim”

18

Positive Reframing Examining the Evidence

19

OPGAVE

Hvilken ide ville du gerne
have tilslutning til?

Tjek din salgstale

Forsøg igen

20

5 x BONUS



21



1

22



23

Giv dig selv et eftersyn

Kan du tænde, hvis ikke du selv brænder?
Brænd for det. Energi smitter.

Spørg med energi.

2

24

Husk det store perspektiv

”Hvis du vil have bygget et skib, skal du ikke kalde folk sammen for at tilvejebringe tommer eller tilvirke redskaber. Du skal ikke uddelegere opgaver til dem eller fordele arbejdet – men du skal vække deres længsel efter oplevelserne på det store åbne hav”

Antoine de Saint-Exupéry

3

25

Involvér

SKAL de købe din ide?

- eller må de forme deres egen?

4

26

Husk at fejre succes'en

Hold en fest – spis noget mad.

- Det er utroligt hvad du kan få folk til, hvis du laver noget mad.

- Og inviter konen eller kæresten med.

5

27

Når du kommer hjem: Hvad skal du så?

Gøre mere af?

Gøre mindre af?

28