

*"Din första kund som konsult" är en fem dagar lång kurs som handlar om nyttan av att träffa rätt människor för att driva ditt företag framåt.*

*Kursen kommer att komma till din inbox varje dag i en hel vecka.*



*Innan vi börjar så vill jag bara säga att du alltid kan klicka på "svara" till de emails som jag skickar.*

*Jag hjälper gärna till.*

*Så vem är då jag? Eftersom vi förmodligen inte känner varandra så tar jag tillfället i akt och presenterar mig själv.*

*Jag heter Johan Nissen och jag började den här firman med en vilja att tillverka mina egna tvålar.*

*Ju mer jag arbetade med det här desto mer insåg jag att jag kunde använda kunskaperna som jag hade skaffat för att hjälpa andra företagare att växa sina företag.*

*Därför skriver jag om saker som kreativitet, självdisciplin och nyttan av*

*att göra saker varje dag på min  
webbsida, [coquilles-hudvard.se](http://coquilles-hudvard.se)*

*Jag skriver flera artiklar i veckan både  
på min blogg och i mitt nyhetsbrev.*

*På min hemsida kan du hitta mina  
senaste artiklar och också mer  
information om mig.*

*Nu är det dags att börja första  
lektionen...*

Email 1:

## **Att komma förbi upprätthållare**

Om du funderar på att jobba som konsult så står du snart inför det första hindret:

Hur ska jag få kontakt med en organisation som jag vill hjälpa?

De har kanske ett telefonnummer dit kunder kan ringa, men det handlar bara om automatiserade teletjänster som på sin höjd leder till kundtjänst och de kommer aldrig att kunna ge dig något jobb.

Det du måste göra är att lära dig använda telefonen på ett annat sätt.

Alla företag har ett telefonnummer till huvudkontoret – ring dit och ställ relevanta frågor till telefonisten.

Därför är det en fördel att veta så mycket om företaget i fråga som möjligt i förväg.

Nu är det så att telefonistens jobb är att skicka folk vidare så om hen har en person på linjen som behöver hjälp med något specifikt så kommer hen att skicka dig vidare till någon som vet mer.

Du får då prata med någon som jobbar inom organisationen, men som förmodligen inte är den du söker.

Eftersom du nu har en första kontakt så kan du be om att bli vidareeskickad till någon som vet mer om området som du specifikt frågar om.

Du kan då upprepa den här processen ända tills du talar med någon som faktiskt vet något om ämnet i fråga.

Det är det bästa sättet att få kontakt med byzantinska organisationer.

# Att ta sig förbi upprätthållare.



Det visar sig emellertid ofta att personen i fråga visserligen är oerhört trevlig, men inte har befogenhet att fatta några beslut.

Du har då fått kontakt med det som jag kallar en *Upprätthållare*.

En *Uppräthållare* är en person som har betalt för att göra en viss typ av jobb och det är naturligtvis helt i sin ordning.

Det är däremot ditt jobb att tala med personen eller personerna som fattar besluten eller kan godkänna betalningar i organisationen så du måste ta dig förbi Uppräthållaren.

Så hur gör du det?

Det gör du genom att fråga.

Frågan du måste ställa är om vederbörande har mandat att fatta



beslut om tjänsten som du försöker sälja eller ej.

Om vederbörande inte har det så har du att göra med någon som inte har en egen budget och inte har befogenhet att fatta beslut.

Här tänkte jag ta upp tre taktiker för att komma förbi:

## **Taktik 1:**

Det första du måste göra är att försöka övertyga personen i fråga om att det inte är rättvist av dig att låta hen fungera som din primära samtalspartner när det egentligen gäller något annat.

Det bästa är därför om du kan smida en plan tillsammans med Upprätthållaren om att du egentligen bör få tala med personen som fattar beslut.

## Taktik 2:

Var slug när du talar med Upprätthållaren. Säg att hur mycket du än gillar personen i fråga så är det inte rättvist att du inte får tala med beslutsfattaren. Du kan säga så här:

*“För att vara säker på att beslutsfattaren inte förväntar sig något som jag inte kan leverera så måste jag tala med hen.”*

Så även om du litar på Upprätthållaren så kan hen inte veta hur Beslutsfattaren resonerar i fråga om tjänsten som du vill sälja och att det

därför är nödvändigt att träffas  
ansikte mot ansikte.

## **Taktik 3:**

De två första taktikerna brukar fungera, men i en del fall så gör de inte det utan du måste då ta till fula knep.

Kontakta Beslutsfattaren direkt genom email eller SMS och säg att du skulle gärna vilja skicka ett prospekt över hur du kan hjälpa firman, men att du inte kan få kontakt med hen.

Att be Beslutsfattaren om att kontakta dig kommer att förstöra förhållandet till Uppräthållaren, men eftersom du ändå inte kommer att kunna göra

affärer med hen så är det här ändå en  
bra sista taktik.

## **Sammanfattning:**

I det här första emaillet har vi talat om vikten av att ta sig fram och få kontakt med rätt person i en organisation som du vill jobba för.

Den första personen som vet något om ämnet i fråga är förmodligen en *Uppräthållare* – en person som inte har befogenhet att fatta några beslut.

Du måste ta dig fram till *Beslutsfattaren* – personen som har den befogenheten.

Vi har också gått i genom tre taktiker för att komma förbi de här personerna utan att skapa konflikter.

**Behöver du hjälp med att komma i kontakt med rätt personer men inte vet vad du ska göra?**

**Då kan du kontakta mig på telefon 0708-918214 eller på email: [coquilles@coquilles-hudvard.se](mailto:coquilles@coquilles-hudvard.se) så hjälper jag till.**



