

Email 2:

Sex gyllene regler för att få jobb som consult.

I dagens email så tänkte jag tala om hur du kan få jobb som konsult och vilka principer som ligger bakom.

Det som krävs kan sammanfattas i sex olika regler eller principer som följer nedan.

Skriv ut dem och sätt upp dem vid ditt skrivbord!

Regel 1:

Att få jobb som konsult bygger på att du kan skapa långvariga förhållanden inom olika organisationer och inte på att sälja en vara eller en tjänst.

Regel 2:

Alla förhållanden byggs med *människor* i organisationen och inte med organisationen själv.

Regel 3:

När du bygger ett förhållande med någon inom en organisation så är det viktigt att tänka som personen i fråga: Vad kan kunden få ut av att ha en kontakt som mig?

Regel 4:

Köparen bryr sig inte om hur bra du är eller vad du har gjort tidigare – köparen är bara intresserad av vad du kan göra för hen.

Regel 5:

Alla förhållanden bygger på förtroende och det här är speciellt viktigt inom

konsultbranschen. Förtroende är känslan som uppstår när personen du arbetar med har ditt bästa för ögonen.

Regel 6:

Att ge värde tidigt är det bästa sättet att skapa långvariga förhållanden. Det här kan också appliceras på email-marketing så att det bästa sättet att få nya följare är att ge bort något (en promemoria, en video eller en kurs) utan kostnad.

Sammanfattning:

Om du vill jobba som konsult så måste du jobba efter vissa principer.

Eftersom det att vara konsult primärt handlar om att bygga relationer med människor inom organisationer så kan konsultverksamheten sammanfattas i sex olika regler.

Vi har försökt skriva ner dem ovan.

Nu när jag har din uppmärksamhet så vill jag gärna tala om hur jag kan hjälpa just dig inom just din branch (vad det nu än månne vara).

Kontakta mig på coquilles-hudvard@gmail.com eller på telefon 0708 - 918214 så kan vi tala mer om hur jag kan hjälpa just ditt företag.