

# Kundeinteraktionskort

---

EVERYTHING **DiSC**  
SALES

*PROFIL TIL HANDLING.*

**Ole Jensen**  
med kunde  
**Oliver Fischer**

28.03.2017

Denne rapport er udleveret af:

Your Company Name  
123 Main Street  
Smithville, MN 54321  
612-123-9876  
[www.yourcompany.com](http://www.yourcompany.com)



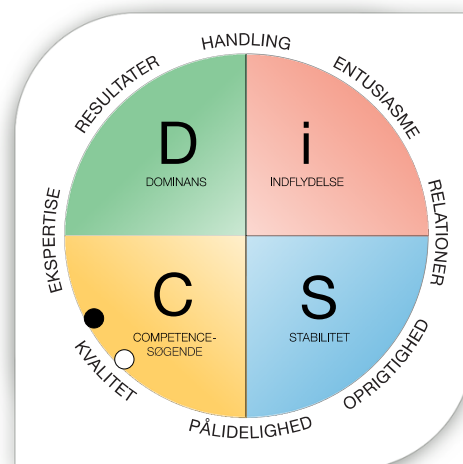
**Ditt företags  
logotyp här**

**WILEY**



Sammenlignet med dig er Oliver Fischer typisk:

- Mere interesseret i at fastholde en stabil fremdrift
- Tilsvarende interesseret i detaljerne
- Tilsvarende tilbøjelig til at have høje forventninger
- Lige så tilbøjelig til at sætte spørgsmålstegn ved andres konklusioner
- Lige så analytisk og fokuseret på logik
- Mindre fokuseret på slutresultater



## Strategier for interaktion

Du ●  
Oliver Fischer ○

### Fremhæv høj kvalitet

Kunder med en C-stil lægger stor vægt på kvaliteten af et produkt eller en ydelse, hvilket stemmer godt overens med dine egne høje standarder. Oliver Fischer gransker muligvis ethvert tilbud for fejl og mangler, og du kan til gengæld anspore ham til at analysere kvaliteten af dit tilbud til hans tilfredshed. Din præference for at præsentere dokumentation, som kan underbygge dine påstande, kan endvidere være med til at fjerne hans bekymringer om kvaliteten.

- Hav så mange detaljer og faktuelle oplysninger parat som muligt.
- Demonstrer dine høje standarder for kvalitet.
- Fremhæv de enestående aspekter ved dit produkt eller din ydelse.

### Udvis kompetence og ekspertise

Kunder med en C-stil forventer, at sælgeren har et højt niveau af ekspertise. Oliver Fischer sætter derfor muligvis pris på din tilbøjelighed til at fokusere på forretning og undgå følelsesmæssige appeller. Han ønsker at se, at du kender din forretning og kan præsentere dine påstande logisk og uden overdrivelse. Det kan derfor være nyttigt at præsentere dokumentation for dine kvalifikationer eller tidligere succeser for at vise ham, at du ved, hvad du taler om.

- Dokumentér din ekspertise ved at henvise til din baggrund og resultater.
- Giv dem chance for at demonstrere deres kompetence og viden.
- Vind deres tillid og respekt ved at vise dem din viden og kompetence.

### Håndter behovet for pålidelighed

Kunder med en C-stil er meget logiske og rationelle, så de ønsker at se dokumentation for, at et produkt eller en ydelse er pålidelig(t) og holdbar(t). Selvom det ikke er typisk for en person med CD-stilen, deler du Oliver Fischers fokus på pålidelighed. Han sætter derfor sikkert pris på det, når du drøfter mulighederne metodisk for at dokumentere, at dit tilbud er så pålideligt, som du siger. Vær dog varsom med ikke at give ham så lang tid, at han aldrig når til en beslutning.

- Præsenter oplysninger på en klar og ligefrem måde.
- Anspor dem til at analysere og overveje de oplysninger, du præsenterer.
- Brug tidligere eksempler på pålidelighed.