BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

Worksheet: Salg uden spidse albuer i 2026

Dette arbejdsark hjælper dig med at omsætte 2. advents træning til konkrete handlinger. Brug det som en personlig transformationsproces – både i dit salg, i dine priser og i din identitet som virksomhedsLEDER.

De fleste ser fejlagtigt _____ fra deres engen vinkel.

De skal i stedet se det fra _____ side.

1. Opdag de skjulte forhindringer & omskriv dine overbevisninger

Sæt ✓ ved dem, der rammer dig:

☐ *"Jeg vil ikke virke pushy."*
☐ *"Jeg vil ikke oversælge."*
☐ *"Jeg vil ikke fylde for meget."*
☐ *"Jeg vil ikke virke pengefokuseret."*
☐ *Jeg frygter at blive afvist.*
☐ *Jeg kan ikke lide at 'forstyrre' nogen.*
☐ *Jeg kan ikke "sælge mig selv"*
Andet:

Svar: Hvad er konsekvensen af at lade dine overbevisninger / frygt holde dig tilbage?

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk

2. Din nye identitet i salg

- *Hvem hjælper du IKKE, når du undlader at sælge?*
- *Hvilke problemer bliver hos dem, fordi du ikke træder tydeligt frem?*
- *Hvis du virkelig troede på dine resultater – hvordan ville du tale om din løsning?*

Svar med 1 sætning: "Når jeg sælger, giver jeg mennesker _____."

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

3. Hæv dine priser markant uden at miste kunder

Hvad ville være din ambitiøse 2026-pris, hvis du ikke var bange?

Din friheds-udregning (indsæt dine egne tal for din bedste ydelse/service):

Aktuel pris: _____ kr. Ny pris: _____ kr.

Månedlig indtjeningsmålsætning (fx 1000.000 kr.): _____ kr.

Hvor mange kunder skal du have på gammel pris? _____

Hvor mange kunder skal du have på ny pris? _____

Hvor mange timers arbejde sparer du?

Hvordan vil den ekstra frihed og økonomi mærkes i din hverdag?

Svar med 1 sætning: "Når jeg hæver min pris, giver jeg mig selv mulighed for at …… og mine kunder mulighed for at…."

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

4. Skab din autentiske og svælgende pitch

Hvad kæmper din drømmekunde med LIGE NU — som koster dem tid, penge, energi eller autoritet?

Reflektér over, hvad din ideelle kunde står midt i, når de møder dig.
• Hvem er de?
• Hvilket problem, ønske eller frustrerende situation har de?
• Hvad gør det svært for dem at løse det selv?

Svar med én klar sætning, der starter med: “Jeg hjælper…”

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

Hvad er den *konkrete transformation*, du hjælper dem med at opnå?

Beskriv ikke dine ydelser endnu — men den forandring de mærker, når de har arbejdet med dig.

- *Hvad kan de pludselig, som de ikke kunne før?*
- *Hvilken følelse, frihed eller effekt får de?*
- *Hvilket resultat er "målet" i dit arbejde?*
- *Hvordan ser andre dem, når de har fået resultatet? Hvad bliver muligt for dem?*

Svar med én sætning, der starter med: "Så de kan…"

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

Hvordan hjælper du dem?

Sæt ord på din ekspertrolle

- *Hvilken unik vinkel/tilgang/evne giver du dem, som andre ikke tilbyder?*
- *Hvad gør du, som skaber resultater?*
- *Hvordan føles det at arbejde med dig?*

Svar med: "Jeg gør det gennem…"

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

Hvorfor skal de vælge dig? (uden CV — kundefokus!)

Hjælp kunden med at forstå, hvorfor de skal vælge dig.

- *Hvad siger dine kunder om dig?*
- *Hvad er du kendt for?*
- *Hvad gør dig anderledes?*
- *Hvad er din signaturstil?*

Svar med en kort præcis sætning om din styrke eller signaturstil.

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

Hvilket næste skridt gør det let for kunden at sige ja?

Her inviterer du – ikke overtaler.
• Hvad er et enkelt og trygt første skridt?
• Hvordan gør du det nemt at komme i gang?

Svar med: "Hvis du vil…, så er næste skridt…"

Hvis du kun havde 6 sekunder — hvad skal folk forstå som det første?

Dette svar former pitchens tone og energi.
Det vigtigste jeg vil have folk til at forstå er:

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

Din unikke pitch

Saml essensen fra dine svar og skriv din færdige pitch her:

Power-refleksion

Det vigtigste, jeg har forstået om salg er:

Fra i dag vælger jeg at være hende der:

© Christiane Meulengracht, bedstmedvilje.dk