



[Hjem](#) > [Promilleafgiftsfonden](#) > [2014](#) > [Bliv skarpere på værktøjerne](#) > **Har dine kunder brug for en Dynamisk Strategi**

## Har dine kunder brug for en Dynamisk Strategi

*Alle landmænd har som udgangspunkt brug for en Dynamisk Strategi, men det store spørgsmål er ofte, hvordan budskabet sælges til landmanden.* Promilleafgiftsfonden for landbrug

Indledningsvis er der visse grundregler i forhold til salg generelt:

### Grundregler som er væk at overholde

- Kom til sagen – lad være med at spille landmandens tid
- Lad være med at tænke for meget på fremtoning – koncentrer dig i stedet for omkring kvaliteten af spørgsmålene som du stiller landmanden
- Lad vær med at tale om løsninger før til sidst – vi vil så gerne snakke om løsninger, men husk, at afdække landmandens behov

Vores erfaringer viser, at landmandens incitament for at køber en strategi ofte er på baggrund af en erkendelsesfase. Det er vigtigt at skabe et behov og en erkendelse af behovet for at købe en Dynamisk Strategi. Måden hvorpå at du kan skabe incitamentet ved landmanden, er ofte på baggrund af få gode spørgsmål.

Nedenfor vises eksempler på 5 gode spørgsmål som kan bringes i spil ved salg af Dynamisk Strategi:

### De gode spørgsmål

- Hvordan ser din bedrift ud om 3 år?
- Hvilke tiltag skal der til for at nå der hen?
- Hvorfor vil du opnå dette mål?
- Har det indflydelse på andre mål på bedriften samt din nuværende arbejdsituation?
- Hvilke fravalg er du parat til, for at nå dit mål?

Der er forskellige metoder, hvorpå rådgivningsvirksomhederne har solgt Dynamisk Strategi. Flere af virksomhederne har gode erfaring med, at lade økonomiasistenten udfører den indledende salgssamtale.

Vores erfaringer viser, at prisen ofte er afgørende for om landmanden vælger at investere i en Dynamisk Strategi. Prisen er som udgangspunkt et dårligt salgsargument. Det er derimod vigtigt, at fremhæve udbyttet af Dynamisk Strategi i stedet for. Nedenfor vises eksempler på forskellige argumenter for udbyttet af Dynamisk Strategi:

### Udbytte

- Du bliver "klædt på" til mødet med banken
- Du får overblik over potentialer og udfordringer for virksomheden
- Du får defineret mål for virksomheden på strategisk, taktisk og operationelt niveau
- Dynamisk Strategi skaber erkendelser, overblik og tryghed
- Handlinger bliver afstemt i forhold til mål
- Grundlag for opfølgning på mål
- Det bliver lettere at kommunikere din strategi både internt og eksternt

Held og lykken med salg af Dynamisk Strategi til dine kunder.