
SALGSSAMTALE

1. Hils kunden velkommen, prat litt løst og fast. Fortell litt om deg selv, hva du driver med osv.

2. Drei samtalen over på kunden, og gi ham/henne mulighet til å fortelle om seg selv. Spør om hun/han har prøvd å gå ned i vekt tidligere. Hva har fungert/ikke fungert ved metoden(e) som har vært utprøvd tidligere.

3. Her blir det naturlig å dreie samtalen over på hva Livea er. Fortell kort og presist.
- Livea er delt opp i 4 faser. I første fase benytter man måltidserstattere + grønnsaker. Utover i de ulike fasene introduserer man gradvis ett og ett nytt måltid, for tilslutt å kun spise vanlig mat i siste fase.
- Presenter produktsortimentet (eget ark). Vi har 8 VLCD måltidserstattere, og 5 LCD måltidserstattere. Det er kun VLCD produktene som benyttes når man er i ketosefasen.
Produktene selges enkeltvis, og vi opererer med kvantumsrabatt.
VLCD: 1-10 stk = 30 kr stk, 11-20 stk = 25 kr stk, over 20 stk = 20 kr stk.
LCD: 1-15 stk = kr 35 pr stk, over 15 stk= kr 30 pr stk.
- Treffes i gruppe èn gang i uken i 16 uker. Her blir det fellestrening tilrettelagt deltakerne, leksjon og diskusjon. Etter de 16 ukene blir oppfølgingen mer individuell, hvor deltaker og kursleder møtes for samtale, planlegging og evaluering. Det blir til sammen 4 samtaler med ca 6 ukers mellomrom. Oppmøteplikt på gruppetreffene.
På selve kursdagen: 30 min trening, 20 min diskusjon, 30-40 min leksjon, 30 min veiing.
Gi kunden mulighet til å stille spørsmål vedrørende selve kursoppsettet.

4. Etter at man har forklart kunden Liveas oppbygging og oppsett må man kartlegge om opplegget er passende for kunden, både mentalt og fysisk. Har kunden tenkt godt over hva det egentlig vil si å begi seg ut på en livsstilsendring? Er man mentalt innstilt på utfordringer man kan møte på veien? Klarer man å prioritere tid? Her bør man også avdekke om kunden har sykdomstilstander som gjør at man ikke bør komme i ketose, eller om det er spesielle medisiner kunden går på. I så tilfelle må det vurderes om kunden kan benytte seg av måltidserstattere og komme i ketose. Kan det gjøres tilpasninger? Ved sykdomstilfeller og ved medisinbruk er det viktig å informere om at kunden og lege må ha en god dialog, følge opp med blodprøver, vurdere dosejusteringer osv i løpet av vektreduksjonsfasen.
Her kan det også flettes inn at vi har inngått samarbeidsavtale med Volvat Medisinske Senter, og at lege der kan også kontaktes ved ønske om det.
Gi kunden rom til å stille spørsmål, og vær sikker på at han/hun har forstått hva kurset innebærer.

5. Tilslutt prater man om hva selve kurset koster.
Pris er kr. 1200,- pr mnd, i 12 mnd. Ingen innmelding eller andre avgifter. Er kunden ikke medlem på senteret, får han/hun nøkkelkortet inkludert i prisen. Har man andre kampanjer gående på senteret i perioden, vil dette ikke påvirke prisen på Livea kurset. Prisen er 1200,- uansett. Trekk på avtalegiro hver mnd, ev betaling av hele summen ved kursstart.

6. Informer om at det ca en uke før kursstart vil være et Livea infotreff, hvor alle kursdeltakere og kursledere er tilstede. Her vil man få mulighet til å bli litt kjent, få informasjon om kurset og få mulighet til å delta på en lett treningsøkt. Gi ev dato på dette om det er fastsatt.

7. Skriv kontrakt. Selve kontrakten fylles ut, og denne legges inn i datasystemet i etterkant. Avtalegiro og kopi av kontrakt (og ev nøkkelkort) leveres ut på infotreffet.

8. Man fyller så ut feltet «Fylles ut av kursholder» i helsejournalen. Registrer vekt, fettprosent, midjemål, blodtrykk osv.
Kunden får så helsejournalen med seg hjem, med beskjed om å gå nøye igjennom denne og fylle ut. Denne skal medbringes på infotreffet.

9. Om kunden er ny på senteret skal han/hun vises rundt på senteret. Takk så for en hyggelig samtale, og at du ser frem til å sees på infotreffet. (SMS kan ev sendes ut som påminnelse før infotreffet).