



“

Det er vigtigt for os, at det er erfarne personer med en vis autoritet, der ringer ud, da kontaktpersonerne sidder i høje stillinger.

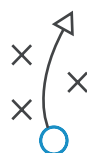
”

Adam Lefeuvre Høyer  
Strategisk Konsulent,  
Raffinaderiet

# Mødebooking

## - Din vej ind på markedet

Hvis du bruger Valeur A/S til at arrangere møder for din virksomhed, får du en samarbejdspartner, der har:



**En strategisk tilgang til mødebooking**



**Fokus på kvalitet frem for kvantitet**



**Et gennemtestet koncept, der virker**



**Konsulenter med livs- og erhvervs erfaring**



**Konsulenter med livs- og erhvervs erfaring**



**Konsulenter med livs- og erhvervs erfaring**

Mødebooking og opsøgende arbejde handler om menneskelig og forretningsmæssig kontakt, og vores erfarne og modne medarbejdere ved, hvad der skal til for at arrangere det rigtige møde, på det rigtige tidspunkt uanset branche, sektor og formål.

Hos Valeur A/S arbejder vi ud fra en politik om, at det ikke udelukkende er et spørgsmål om at ringe til så mange som muligt, men derimod et spørgsmål om at ringe til de rigtige folk, på det rigtige tidspunkt - det er formlen for gode kvalitative møder.

### Dit første møde med Valeur

Et samarbejde med Valeur A/S starter med et møde, hvor kunden i dialog med vores salgsafdeling definerer opgaven. Ved dette møde optræder Valeur A/S som den rådgivende samarbejdspartner, der kan vejlede jeres virksomhed i strategien for det opsøgende arbejde.

“Valeur har den rette erfaring indenfor telemarketing og mødebooking, hvilket

vi ikke selv har, og de er hele tiden en sideløbende rådgiver, der fører os på rette spor.”

Louise Hauge, Sales Manager,  
Dynamic Hotels.

### Sammen kvalificerer vi de relevante emner

Før selve mødebookingen går i gang, leverer vi en emnesøgning, som nøje gennemgås af begge parter, så de helt rigtige emner udvælges. Sidder du selv med de helt rigtige emner, bruges de naturligvis.

Hos Valeur A/S har vi de nødvendige redskaber og ikke mindst den fornødne viden til at definere den rigtige målgruppe og endeligt at frembringe en komplet liste over potentielle kunder.

### Samarbejdet med din mødebooking-konsulent

Det sidste skridt, før udringningen starter, er et opstartsmøde.

Et opstartsmøde har flere formål:

- **Mulighed for virksomhed og konsulent til at lære hinanden at kende**
- **Gøre konsulenten fortrolig med din virksomhed og ikke mindst jeres kultur, så konsulenten kan fremstå som del af virksomheden**
- **Gøre konsulenten fortrolig med dit produkt/ydelse**
- **Praktisk koordinering af mødefrekvens, længde af møder osv.**

Vi anbefaler et tæt samarbejde mellem vores kunder og konsulenten, da det ofte kræver løbende tilpasning at nå frem til lige nøjagtig den vinkel og praktik, der virker. Samtidig oplever vi simpelthen de bedste resultater, når konsulenten og kunden har et tæt samarbejde.

“ Grundet den tætte kontakt, vi har med Kurt, føler vi faktisk, at Kurt er en af vores egne ansatte og ikke en ekstern samarbejdspartner. ”

Anne-Mette Christensen, Salgschef, InfoSuite.

#### Værdien af modne medarbejdere

Vores medarbejdere har en gennemsnitsalder på 45 år og har erfaring fra erhvervslivet, hvilket gør dem i stand til at sætte sig i dit sted og føre en dialog, der i sidste ende giver din virksomhed et dybdegående indblik i dit marked og

selvfølgelig et arrangeret møde, der hvor et møde giver mening nu og her.

“ Det er vigtigt for os, at det er erfarne personer med en vis autoritet, der ringer ud, da kontaktpersonerne sidder i høje stillinger. ”

Adam Lefeuvre Høyer,  
Strategisk Konsulent, Raffinaderiet

#### Det strategiske salgsarbejde

Når vi er i indledende dialog med en potentiel Valeur-kunde, oplever vi ofte, at kundens succeskriterie er antallet af møder.

Hos Valeur A/S har vi imidlertid en anden tilgang til telemarketing – en tilgang, der gør, at vi hellere bruger begrebet opsøgende salgsarbejde end telemarketing.

Denne tilgang gør også, at vi ikke betegner vores medarbejdere som phonere, telefonsælgere eller lignende, men som specialiserede konsulenter i opsøgende salgsarbejde.

#### Vi finder salgspotentialet

Når vi arbejder med mødebooking for din virksomhed, ligger fokus ikke udelukkende på at arrangere en masse møder. Vores fokus ligger i at arrangere et møde, hvor der er et regulært her-og-nu-salgspotentiale for dig og din virksomhed.

Med andre ord: Vores succeskriterie er ikke, hvor mange møder vi arrangerer for dig, men hvad du får ud af de møder vi arrangerer for din virksomhed.

Derfor er et længerevarende samarbejde som regel en nødvendighed, da vi arrangerer møderne på det rette tidspunkt, når dine potentielle kunder er modne til en dybere dialog om din løsning.

Indtil da skaber vores konsulenter gennem dialog et tillidsforhold mellem din virksomhed og din potentielle kunde, så det bliver en nem beslutning at høre mere om din virksomheds ydelser, når tiden er rigtig.

#### Vi presser ikke møder igennem

Tilgangen til vores opsøgende salgsarbejde er opbygget gennem 25 år på markedet. Alle vores konsulenter er fastlønnede, da vi ikke ønsker tvivlsspørgsmål om, hvorvidt et møde er presset igennem, som man ofte ser, når medarbejderne er provisionslønnede.

Vores medarbejdere sætter en ære i at kende og forstå din virksomhed for dermed at kunne repræsentere din virksomhed så troværdigt som muligt og være i stand til at vurdere et potentielt kundeemnes sande potentiale.

Vi har klare holdninger til opsøgende salg, og vores afdelinger i København og Aarhus gør en dyd ud af god B2B-telemarketing.

**Kontakt os i dag til en uforpligtende snak om, hvordan vi kan hjælpe din virksomhed med opsøgende salg**