

Skabelon: Den gode elevatortale

For at lave en god elevatortale kan du med fordel stille dig selv disse spørgsmål:

Hvor og hvem?

- Hvad er situationen?
- Hvem henvender du dig til?

Indholdet af elevatortalen

- Hvem er du?
- Hvad arbejder du med?
- Hvilke resultater har du skabt? Hvordan skaber du værdi?
- Hvad vil du gerne i fremtiden?

Udfyldt eksempel: Den gode elevatortale

Hvor og hvem?

- Hvad er situationen?
En jobsamtale på en type stilling, der matcher det seneste job.
- Hvem henvender du dig til?
En mulig kommende leder og kollegaer.

Indholdet af elevatortalen

- Hvem er du?
Jeg hedder Ruth Ruthsen, og jeg har mere end X års erfaring med at yde topprofessionel kundeservice og rådgivning.
- Hvad arbejder du med?
Jeg har de seneste 5 år arbejdet i XX Lamper og haft ansvaret for, at vores kunder får de rigtige løsninger, med rette belysning i indretningen af deres kontor.
- Hvilke resultater har du har skabt? Hvordan skaber du værdi?
Jeg brænder for at give kunderne en rådgivning, der overstiger deres forventninger og som bidrager til loyale kunder. Det skaber mersalg i forretningen.
I år har jeg været med til at fastholde og vinde markedsandele og få en række nye storkunder. Min faglige indsigt indenfor belysning skinner igennem i mødet med kunden. Jeg er nemlig god til at lytte og afdække deres behov, så jeg sikrer dem den rette belysning.
- Hvad vil du gerne i fremtiden?
Jeg vil gerne fortsætte min karriere hos jer med indgående fokus på at have mange berøringsflader – både med kollegaer og kunder. I jobbet vil jeg bidrage i hele salgsarbejdet lige fra første henvendelse til det afsluttende opfølgingsopkald. Jeg vil foreslå, at vi udarbejder en proceslinje for alle ny indkommende kundehenvendelser for optimering af jeres bruttosalg; det vil skabe vækstende aktiviteter.