

En naturlig selvfølge er: at du identificerer dig med det samme, ellers bliver det en utrolig kort samtale.

**“Goddag, du taler med Morten .Jeg kontakter dig da Jeg kunne forstå at det er dig, der er den personaleansvarlige, er det korrekt?”**

Disse spørgsmål udviser respekt for personens tid, og forståelse for, at den du taler med, har andre ting at tage sig til end at sidde og snakke med dig.

**“Har du et øjeblik? Har jeg fanget dig på et godt tidspunkt?”** Denne sætning gør det muligt for dig at fortsætte samtalen, på trods af modtagerens svar til det sidste spørgsmål.

**“Jeg er sikker på, at du har travlt og derfor vil jeg ikke bruge mere af din tid end nødvendigt” Kan du hjælpe mig med en Virksomhedspraktik således jeg kan styrke mine kompetencer inden for området xxxx !**

Formålet med nedenstående sætning er, at du skaber en attraktiv grund til, at kunden ønsker at høre mere.

**Kort om mig selv: Salg B2C , B2C , kampanger, salgsbreve , mail shrimp, kundeservice , it knowledge , infrastruktur, systemejer, administration, sikkerhed af it systemer , bruger som data sikkerhed - kan det være kompetencer I lægger vægt på... Og kan de komme i spil hos jer?**

Med denne sætning eliminerer du salgstalen, og i stedet fokuserer udelukkende på kundens interesser/behov. Du forbinder også formålet bag din kontakt med den værdi som kunden kan opnå derved.

**“ Hvis jeg sender mit CV – vil du give lidt feedback - Hvilke kompetencer jeg evt skal dygtiggøre mig i**

- **du skal ikke love mig noget –**
- sætningen gør at virksomheden ikke skal forpligte sig og dermed at få et JA –
- det koster jo os ikke noget -
- **Lykken vil være at vi kan lave en praktik hvor vi lære hinanden at kende til en evt mulighed i fremtiden – det er uden økonomi for jer**