



SÆLGENDE UDEN AT VÆRE PUSHY

Det er ikke dovenskab, der holder dygtige sælgere tilbage. Det er frygten for at virke pushy — og prisen betaler kunden, ikke du. **Du hjælper ikke nogen ved at lade være med at sælge.**

Arbejdsark til episode 37. Episoden handler om relationssælgerens blinde vinkel, Cialdinis autoritet og commitment, og hvad din DISC-profil gør ved dine salgsmønstre.

01 DET, DU IKKE FÅR SAGT

SKRIV DET OM, FØR DU STÅR I DET

SÆTNINGEN DU UNDGAÅR	HVAD DU SIGER I STEDET

02 FIRE TING, DU SKYLDER KUNDEN

SÆT KRYDS, NÅR DU GØR DEM HVER GANG

- ☐ **At sige din anbefaling højt**
Ikke «hvad tænker du selv?». Du er den, der har set hundrede af den slags — det er dét, autoritet er.
- ☐ **At bede om en beslutning**
En dato eller et ja. «Jeg vender tilbage» er ikke et skridt, det er en udsættelse.
- ☐ **At bede om et lille ja først**
Commitment virker fremad: den, der siger ja til et møde, siger lettere ja til næste skridt.
- ☐ **At blive i spørgsmålet**
Når kunden tøver, så spørg hvorfor — i stedet for at trække dig for at redde stemningen.

03 UGENS MÅLING

ÉT TAL, DER IKKE KAN DISKUTERES

DAG	BAD DU OM ORDREN?	HVAD SAGDE DU — ORDRET
Mandag		
Tirsdag		
Onsdag		
Torsdag		
Fredag		

HVIS DU KUN RETTER ÉN TING

Tæl ugen ud. **De fleste opdager, at tallet er nul eller ét** — og at de hver gang havde en god grund. Grundene ligner hinanden, og de er alle sammen omsorg for dit eget ubehag, ikke for kundens.