



LÆSEPLANEN

Femten bøger, fire spor. Læs ikke oppefra og ned — vælg det spor, der rammer det, du er i gang med lige nu, og tag den, der er mærket **start her**.

Bøgerne er dem, Nikolaj anbefaler i episode 35. Sporene og linjerne under hver bog er lagt til her, så listen kan bruges som en plan og ikke kun som en liste.

01 HÅNDVÆRKET

NÅR DU VIL SÆLGE BEDRE I DENNE UGE

- ☐ **Fanatical Prospecting** · Jeb Blount [START HER](#)
Om at opsøge nye kunder, når man ikke har lyst. Den mest praktiske bog på listen — og den, der flytter et tal hurtigst.
- ☐ **The Challenger Sale** · Matthew Dixon & Brent Adamson
Hvorfor de bedste sælgere lærer kunden noget nyt i stedet for at spørge til hans behov. Grundlaget under udfordrersalg.
- ☐ **Why We Buy** · Paco Underhill
Hvad folk gør, når de køber — observeret, ikke gættet. Læs den for øjnene, ikke for metoden.

02 PSYKOLOGIEN BAG ET JA

NÅR DU VIL FORSTÅ, HVORFOR DET VIRKEDE

- ☐ **Influence** · Robert Cialdini [START HER](#)
De seks principper, alt andet salgslitteratur låner fra. Læser du kun én bog om påvirkning, er det denne.
- ☐ **Pre-Suasion** · Robert Cialdini
Efterfølgeren: det, der sker *før* du fremsætter dit budskab, afgør, hvordan det lander. Læs Influence først.
- ☐ **Thinking, Fast and Slow** · Daniel Kahneman
Tung, men den forklarer hvorfor. To tankesystemer — og et kundemøde kører på det hurtige.

03 DIG SELV

NÅR DET IKKE ER TEKNIKKEN, DER MANGLER

- ☐ **Atomic Habits** · James Clear [START HER](#)
Vaner slår viljestyrke. «Hver handling er en stemme på den type menneske, du vil være» — sætningen bag arbejdsarket til episode 41.
- ☐ **Mindset** · Carol Dweck
Forskellen på at tro, evner er givet, og at tro, de kan trænes. Afgør, hvad et nej gør ved dig.
- ☐ **De 7 gode vaner** · Stephen R. Covey
Den gamle. Vigtigst for sælgere: forskellen på det, der haster, og det, der betyder noget.
- ☐ **Outliers** · Malcolm Gladwell
Bogen bag 10.000 timers-reglen — som episode 40 tager fat i. Læs den, og hør så episoden.
- ☐ **Can't Hurt Me** · David Goggins
Om at gøre det ubehagelige med vilje. Rå, og ikke for alle — men den rammer, hvis du er ved at give op.
- ☐ **Never Finished** · David Goggins
Fortsættelsen. Tag den kun, hvis den første virkede på dig.

04 FORRETNINGEN OMKRING SALGET

NÅR DU SELV SKAL BYGGE NOGET

- ☐ **\$100M Offers · Leads · Sales** · Alex Hormozi [START HER](#)
Tre bøger, samme system: byg tilbuddet, skaf henvendelserne, luk dem. Begynd med *Offers*.
- ☐ **The Five Dysfunctions of a Team** · Patrick Lencioni
Hvorfor dygtige mennesker leverer dårligt sammen. For salgschefen — og for sælgeren, der undrer sig.
- ☐ **Rich Dad Poor Dad** · Robert Kiyosaki
Omdiskuteret, og med god grund. Værdien ligger i ét spørgsmål: arbejder dine penge, eller arbejder kun du?

HVIS DU KUN LÆSER TRE

Fanatical Prospecting for håndværket, **Influence** for psykologien og **Atomic Habits** for at få det til at sidde fast. De tre dækker det meste af, hvad de andre tolv siger — og de kan læses på en måned.