

# Försäljning för Livrädda™

by  
**PARTY  
MARKETING**



## Bakgrund

Många egna företagare har ångest när man ska sälja sin produkt eller tjänst till nya kunder. Syftet med alla företag är ju att sälja sina produkter eller tjänster. Med anledning av detta borde försäljning vara högprioriterat hos alla i företaget. Allt fler företag vill få hela sin personal att bli mer säljinriktade. Men oftast stannar det bara vid ord, ambitioner och ångest hos de inblandade. Varför är det så?

## Fördomar & Valda sanningar styr.

Enligt en undersökning har vi ofta en fel bild av vad försäljning egentligen är. Vi kan inte identifiera oss med försäljning och försäljare. Vi tycker att försäljare är oseriösa, pratar mycket utan att lyssna och bara vill "pracka" på mig sin produkt eller tjänst. Dessutom har någon räknat ut att vi innan 5 års ålder, har utsatts för 40.000 NEJ eller avvisande. Vad får detta för konsekvenser?

## Attityd ...?

Kan det alltså vara så att det i huvudsak är en fråga om attityd? Man är egentligen inte rädd för att sälja, utan för att få ett NEJ och "tappa ansiktet". Precis som i privatlivet, när man exempelvis är på krogen och ska "ragga". Man bestämmer alltså ofta från början att det kommer att "gå åt skogen!".

## Skifta fokus.

För att göra det enklare kan man därför skifta inställning / attityd till försäljning. Med Försäljning för Livrädda™ ger vi verktyg för att göra det mindre "läskigt" att våga sälja företagets produkter eller tjänster.

## Erbjudande.

Vi erbjuder flera olika upplägg:

- Föreläsning
- Workshop
- "Droppen & Stenen" Utbildning / Process.

## Kontakt.

För mer information och kostnadsuppskattning, kontakta Harald Moe på

Tel: 0707 - 67 77 76

E-mail: harald@partymarketing.com