

# De 3 grundregler ved salg

## 1. Kendskab

Kend dig selv - dit produkt - dit marked - dine konkurrenter  
- priserne - kunderne - leverandørerne - alt der påvirker  
jeres interaktion.

## 2. Udfordr dine antagelser

Vid hvad kunderne tænker - konkurrenterne gør - produktet kan  
- hvad der påvirker dig. Lav antagelser om til viden.

## 3. Fasthold beslutningen

Giv dine beslutninger tid til at virke, før du laver dem om.  
Ubeslutsomhed er enhver forretnings største fjende.

