

De 3 grundregler ved salg

1. Kendskab

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

Eksempel

2. Udfordr dine antagelser

Eksempel

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

3. Fasthold beslutningen

Eksempel

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

