



Business Smart®



Licensierad av
BelBin Svenska AB

SVARA PÅ FRÅGORNA NEDAN OCH FÅ EN INDIKATION OM DU HAR NÅGOT SOM KAN STOPPA ELLER MINSKA DIN FÖRSÄLJNING!

OBS! Detta är en Behovsindikator för Sales Call Reluctance® - Säljhinder - för företagare eller säljande personal. Detta ska ej förväxlas med ett riktigt säljhindertest, men är en indikator på om du kan ha något som stoppar och minskar din försäljning. För att få ett helt korrekt resultat och ett personligt åtgärdsprogram som minskar dina säljhinder och ökar din försäljning behöver du göra ett säljhindertest och få coaching.

Kryssa för JA-rutan om följande påståenden stämmer för Dig just nu.

JA

- 1. Jag tillbringar troligen mer tid med att planera för att marknadsföra och sälja mig själv än jag gör i verkligheten..
- 2. Jag försöker nog inte på allvar marknadsföra mig själv eller mina produkter eller tjänster, så bra som jag skulle kunna eftersom jag inte är säker på att det längre är värt obehaget.
- 3. Jag försöker nog inte så hårt som jag skulle kunna eller borde att initiera kontakt med inflytelserika personer i min kommun som skulle kunna vara potentiella kunder för mina produkter eller tjänster.
- 4. Jag tenderar att känna mig obehaglig till mods när jag måste ringa någon som jag inte känner och som inte väntar sig samtalet för att be dem göra något de kanske inte vill göra.
- 5. Personligen tycker jag att det är förnedrande att behöva ringa personer jag inte känner och som inte väntar sig ett samtal från mig för att promota och marknadsföra mig själv eller mina produkter/tjänster.
- 6. Personligen så stör jag mig inte på personlig marknadsföring/ self-promotion. Jag går helt enkelt inte in för det tillräckligt intensivt/ konsekvent.
- 7. Om jag kunde, skulle jag undvika att göra presentationer inför grupper.
- 8. Egentligen stör jag mig inte på att leta nya kunder. Jag skulle kunna initiera fler kontakter om jag inte vore involverad i så många andra saker.
- 9. Jag upptäcker ofta att jag tvekar när det blir dags att fråga efter referenser hos en befintlig kund.
- 10. Jag verkar behöva tid för att peppa mig själv innan jag kan arbeta med att hitta fler kunder.

Får endast användas av Licensierad Säljhinderkonsult.
© Copyright Belbin Svenska AB med tillstånd av BSRP Inc. All rights reserved.



Business Smart®



Licensierad av
BelBin Svenska AB

- (_) 11. Jag brukar använda mycket tid till att sortera, planera, prioritera och organisera mitt arbete eller namnen på mina potentiella kundlistor (eller kort) innan jag de facto använder dem.
- (_) 12. Att ringa kalla samtal (ringa till personer jag inte känner, som inte väntar sig ett samtal och som kanske inte vill tala med mig) skulle vara mycket svårt för mig.
- (_) 13. Jag tenderar att känna en smula obehag när jag ska marknadsföra mig själv eftersom jag innerst inne nog tycker att personlig marknadsföring/ self-promotion egentligen inte är respektabelt eller OK.
- (_) 14. För mig vore det oacceptabelt att göra en säljpresentation för mina vänner eftersom det skulle se ut som jag försökte utnyttja deras vänskap.
- (_) 15. Jag känner ofta att jag tränger mig på människor när jag letar efter nya kunder.
- (_) 16. För mig vore det otänkbart att göra säljpresentationer för personer i min egen familj eftersom det skulle verka som om jag försökte utnyttja mina egna släktingar.
- (_) 17. För mig är det mycket viktigt att hitta nya alternativa sätt till att hitta fler nya kunder och sälja mig själv på, som är mer sofistikerade än de metoder andra säljare använder.
- (_) 18. Jag tror att det tär mera på mig känslomässigt att leta nya kunder än det gör på andra företagare eller säljare.
- (_) 19. Jag skulle nog kunna göra bra ifrån mig öga mot öga, men skulle nog bli rätt nervös om jag upptäckte att jag måste göra en sälj- eller produkt presentation för en stor grupp människor.
- (_) 20. Jag tenderar att bli "störd" av högt utbildade, professionella personer som advokater och läkare så jag försöker inte initiera kontakt med dem i marknadsföringssyfte även om jag troligen skulle kunna om jag ville.

Totalt antal Ja-svar: ___

Får endast användas av Licensierad Säljhinderkonsult.
© Copyright Belbin Svenska AB med tillstånd av BSRP Inc. All rights reserved.