



**Business Smart®**



Licensierad av  
BelBin Svenska AB

## **POÄNG OCH UTV ÄRDERING BEHOVSINDIKATOR** **Sales Call Reluctance® - Säljhinder - för företagare eller säljande personal**

Poäng och Nuvarande Behov av åtgärd kring potentiellt säljhinder

**Totalt antal Ja-svar: \_\_\_\_**

**1-2 FÖREBYGGANDE** – Indikerar ett av två alternativ.

Antingen har du inte längre några känslomässiga problem associerat med prospektering (att marknadsföra sig själv) just nu eller så upplever du problem men är ovillig att känna efter hur mycket. Förebyggande åtgärder kan identifiera problemen och förebygga vidare utveckling.

**3-4 HANTERBARA** – Visar att du är som de flesta andra säljare. Rädslan för att marknadsföra sig själv finns men bara i en låg, ej giftig dos. Den kan störa ibland men sannolikt blir det inte allvarligt om den stannar på den här nivån. Den kan hanteras genom att du helt enkelt förstärker de marknadsförings- och prospekteringstekniker du trivs bäst med och undviker de som är mest känsliga. Mätning av ökade säljaktiviteter kan vara till hjälp.

**5-6 LÅG DOS AV GIFT** – Du kan ha måttliga doser av Call Reluctance – Säljhinder just nu. En eller flera former av säljhinder begränsar just nu ditt prospekterande till en nivå under din förmåga. Ditt prospekteringsarbete ligger troligen inte i nivå med din marknadspotential. Bristande säljaktivitet i relation till marknadsmöjligheter är tillräckligt allvarligt för att kräva omedelbara korrigeringsåtgärder.

**7-8 HÖG GRAD AV GIFT** – Dina svar visar på en större mängd Call Reluctance – Säljhinder just nu. Ditt prospekteringsarbete är troligen enbart skuggan av vad det skulle kunna eller borde vara. Men deppa inte. Istället ska du spänna fast säkerhetsbältet och göra dig beredd för en seriös konfrontation med dig själv. Korrigeringsåtgärder bör sättas in genast.

**9 eller mer. ALLVARLIG DOS GIFT** - Detta kan vara tillräckliga säljhinder för att sätta stopp för en mindre armé. Om dina svar på allvar visar din attityd till att hitta nya kunder och personlig marknadsföring/self-promotion, bör du överväga att omedelbart vidta korrigeringsåtgärder. Är du företagare analysera vad du bör göra åt situationen. Diskutera ärligt och öppet problemen med dig själv, företaget, din försäljningschef eller säljtränare.. Det är viktigt. Se till att noggrant följa instruktionerna du får.

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

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

**ViviAnn Labba | Säljare & Företagscoach | Business Smart | 070-5457592 | [www.ViviAnnLabba.se](http://www.ViviAnnLabba.se)**