

Vill du bli en vass säljare?

Eller vill du vara en medelmåtta?

En vass säljare har

- Framtidstro
- Passion
- Rätt mental inställning
- Intelligens och kunnande
- Glimten i ögat
- Aktiv lyssnare
- Välrakad
- Näsa för affärer
- Huvudet på skaft
- Positiv attityd
- Ett hjärta som klappar för kunden
- Vårdad och anpassad klädsel
- Ett säkert handslag
- Planerad och utrustad
- God fysiskt och psykiskt trim
- Fötterna på jorden
- Välputsade skor



Säljarens arbetsdag består av:

Restid	39%
Säljtid	16%
"Socialt samtal "	15%
Väntetid	13%
Pauser	11%
Administration	6%


Reklam
z-reklam.se

Värt ett besök!