

# Nu skal akademikerne lære at sælge

**NY BOG:** Arkitekter, ingeniører og konsulenter skal også kunne sælge, men det har mange svært ved. En ny guide hjælper dem til at få det lært.

**BOGANMELDelse**  
**LISE TERKILDSen**  
"HÅNDBOG I SALG, DER VIRKER I HVERDAGEN"  
www.liseterkildsen.dk  
175 sider  
199 kr. eks. moms

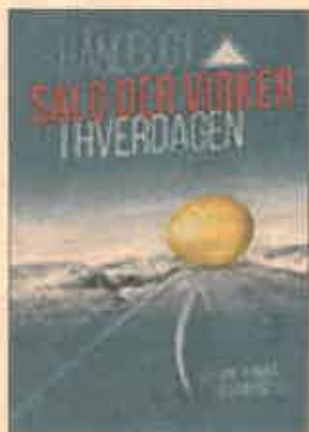


**ULLA BECHSGAARD**  
www.ledersucces.dk

**Kravene til** vidensrådgivere – ingeniører, arkitekter og konsulenter – stiger i takt med øget konkurrence og indtjeningskrav. Virksomhederne forventer, at rådgiverne både kan rådgive og sælge. Vidensrådgiverne mener ofte, at deres opgave udelukkende er at rådgive. Salg har mange en aversion imod.

Lise Terkildsen fra LTe i Silkeborg er selv ingeniør og syntes, at der manglede en bog om emnet på markedet. Nu har hun skrevet en glimrende en af slagsen: "Håndbog i salg, der virker i hverdagen – led dine kunder den rigtige vej", som hun sælger fra egen hjemmeside.

**Håndbogen** består af salgsværktøjer, tjekklister, relevante spørgsmål, hjælpeskemaer, salgstips og gode råd og eksempler fra hverdagen. Bogen er en udmærket guide, nem at slå op i og nem at bruge. Ud over ingeniører



og arkitekter er den relevant for teknologer, jurister, revisorer m.fl.

Lad os starte med aversionen mod salg. Hvordan sætter en vidensrådgiver sig ud over den? Lise Terkildsen tværer ikke rundt i modstanden mod salg, men hun giver så mange tip undervejs, at aversionen for de fleste vil forsvinde af sig selv. Videns fremmer forståelsen og lysten til at prøve.

Kundetilfredshedsundersøgelser viser ofte, ifølge forfatteren, at stort set alle kunder ønsker – ja, de forventer faktisk, at deres (hus)rådgiver helt af sig selv informerer dem om nye eller andre tiltag/tydelser. Virksomhederne vil rigtig gerne deres rådgiver, hævder Lise Terkildsen og opfordrer: »Så hold dig endelig ikke tilbage – bare gør det ordentligt«.

**Enhver rådgiver**, som også vil have en chance for at sælge, skal gøre følgende:

- Komme til tiden – være venlig og imødekommende og løse sin faglige opgave kompetent.

- Altid melde sin ankomst til rette vedkommende og altid sige farvel, inden man forlader virksomheden/anlægget.

- Undervejs stille et par spørgsmål, som kan åbne for flere og nye muligheder.

- Tage et par relevante nyheder (salgsmateriale) med i tasken – noget som man på forhånd ved, at kunden vil have glæde af.

Lise Terkildsen er hele vejen igennem meget praktisk. Efter ovenstående opremsning giver hun en række eksempler på typiske spørgsmål, som kan åbne for mer- og krydssalg, f.eks. »Hvad har du ellers i støbeskeen, som du skal have hjælp til?« eller »Jeg har en ny kollega, som jeg synes, du skal møde. Jeg tror, han kan noget, som I kan have glæde af«.

Hun kommer også med



forslag til, hvordan man bedst afslutter og følger op på et møde.

Summa summarum: For at kunden skal føle sig tilfreds med sin rådgiver, er det vigtigt, at rådgiveren støtter og servicerer ham/hende under hele forløbet både under mødet og indtil opgaven/projektet er løst. Der skal knyttes stærke bånd mellem kunden og rådgiveren, og det gøres bedst ved at:

- Vedligeholde kunderrelationen.
- Fremstå troværdig, det vil sige at gøre det, man siger.
- Give kunden succes.

**Begrebet salg** bliver grundigt afmystificeret i bogen, som fungerer fint som opslagsværk og appetitvækker til at få salg ind under huden. Bogen tilbyder bl.a. viden om følgende emner: tillid & tro-

Nu forventer virksomhederne, at bl.a. konsulenter også kan sælge varen. Modelfoto: Fancy

værdighed, effektiv kommunikation, spørgeteknik til at afdække kundens behov, behandling af indvendinger, strategisk salg i praksis, tilbudsskrivning og prisberegning. Desuden har den en god salgsværktøjskasse med en række hjælpeværktøjer/manualer lige til at bruge.

**12 leveregler** for sælgere bliver der også plads til:

- Du har to ører og én mund – brug dem i det forhold: Lyt – lyt – lyt.
- Hvis du ikke passer med kunden, så erkend det og lad en kollega overtage.
- Brug ordet samarbejdspartner i stedet for kunde.
- Lad være med at klogte dig på ting, du ikke ved noget om.
- Et smil åbner døre – sådan er det bare.
- Oversælg ikke dig selv og din ydelse.

- Forberedelse giver ro i maven og virker professionelt.

- Det giver respekt at turde indrømme sine fejl – det kaldes erfaring.

- Inviter kunden hjem.
- Tænk køb i stedet for salg.
- Kend din kundes kunder.
- Virkeligheden vinder altid.

#### Om forfatteren

Lise Terkildsen er uddannet akademiingeniør og har supplerende efteruddannelse i salg og ledelse samt flere end 20 års erfaring med salg, personale- og projektledelse i rådgiver- og konsulentbranchen.

Hun er indehaver af rådgiver og kursusrådgiver LTe.

www.liseterkildsen.dk

#### BØGER

Erhvervsbøger til anmeldelse sendes til:  
Ulla Bechsgaard  
Engblommevej 63  
2400 NV