15 Ett ofelbart sätt att få kunden emot sig är att använda sig av avslutstekniker i ett tidigt skede av försäljningen.

1 ☐ instämmer starkt
2 ☐ instämmer
3 ☐ vet ej
4 ☐ instämmer ej
5 ☐ instämmer definitivt inte

Hur man beräknar poängsumman

Man beräknar poängsumman genom att lägga samman de siffror mellan 1 och 5 som man fått för varje enskilt påstående.

Teoretiskt motsvarar 45 poäng en absolut neutral inställning. En högre summa visar en positiv attityd till avslut medan en lägre summa tyder på en negativ attityd. I praktiken brukar de flesta säljare ligga litet över 45 poäng, vilket vi i vår studie tog hänsyn till när vi beslöt betrakta 50 poäng och däröver som tecken på en gynnsam attityd till avslut.

Vad innebär poängsumman?

I den studie som beskrevs i kapitel 10 var det de säljare som uppnått låga poäng (under 50 = negativ attityd) som uppvisade de bästa resultaten.

Som framhölls i ovannämnda kapitel, var det dock så att avslutstekniker har olika effekt vid olika typer av försäljning. Om du sysslar med

- produkter eller tjänster av lågpristyp
- oerfarna kunder
- affärsrelationer som upphör så snart försäljningen är avslutad

så kan en positiv attityd till avslut vara väl motiverad utifrån din säljsituation. Om du däremot uppnådde mer än 50 poäng och dina arbetsuppgifter involverar komplex försäljning till erfarna köpare samt fortsatta kundrelationer när själva försäljningen är avslutad, ber jag dig noga läsa kapitel 10. Inom komplex försäljning gör avslutstekniker oftast mera skada än nytta.

Sidan 212 (saknas i den tryckta boken)
Personlig försäljning ISBN 978-91-47-04628-7 Liber 1999