

Salgsarbejdet skal tages dybt seriøst

VIRKSOMHEDS-DRIFT: Ny bog fra erfarne erhvervsmand sætter fingren på et ømt punkt i mange virksomheder.

Han har en lang karriere bag sig som erhvervsmand og er i dag bestyrelsesformand i en række virksom-

heder. Nu har Jørn Martin Bank nedfældet sine erfaringer med salg i en bog, hvor han på godt 200 sider redegør for, hvordan en seriøs salgsindsats kan fordoble omsætningen:

- Jeg har ved mange lejligheder oplevet, at virksomhedsejere forbinder salg med noget negativt og ligefrem upålideligt. Det er en besynderlig holdning, fordi det jo er med salget, det hele

begynder. De fleste vil gerne gøre en god handel, hvis de som privatpersoner skal købe eller sælge en vare. Men når det gælder en virksomheds salg af produkter eller serviceydelser, mister mange respekten for denne fundamentale disciplin. Det vil jeg gerne gøre noget for at rette op på med min nye bog, der indeholder en 5-punkts plan til bedre salg, siger Jørn Martin Bank.

I sin bog går han ned i de mange detaljer, der fører til et godt salg, herunder betydningen af de personlige egenskaber hos sælgeren:

- Vi har alle oplevet at stå over for en god sælger. En af de egenskaber, som jeg fremhæver ved en dygtig sælger, er vigtigheden af at have sine meningers mod. En sælger skal naturligvis kunne lukke en handel, men han skal også kunne vejlede og i visse tilfælde opstille alternativer til de tanker, som kunderne oprindeligt mødte op med. Det vækker respekt og fortæller køberne, at de står over for en person, der er oprigtigt interesseret i at hjælpe dem frem til en god løsning.

Bogen fra Jørn Martin Bank udmærker sig blandt andet ved at indeholde kon-

» Vi har alle oplevet en god sælger. En af de egenskaber, som jeg fremhæver ved en dygtig sælger, er vigtigheden af at have sine meningers mod.



Der er mange omsætningskroner at hente, hvis bare virksomheden tager sit salgsarbejde seriøst. Det er konklusionen i den seneste bog fra erhvervsmanden Jørn Martin Bank.

Foto: Peter Jarvad

krete eksempler fra forfatterens egen karriere. En af dem er historien om en mistet ordre på trods af, at både produkt og pris var langt de mest favorable for kunden:

- Da jeg spurgte kunden om årsagen, svarede han, at min konkurrent havde været langt mere om sig og meget mere synlig. Læren er, at produkt og pris ikke gør det alene - den menneskelige faktor er lige så vigtig. Det er ét af de mange budskaber i min bog.

sl

FAKTA

- Jørn Martin Bank, MBCS CITP, er fuldtids bestyrelsesformand i danske og udenlandske virksomheder.
- Før dette var han i en årrække strategisk ledelseskonsulent og coach som en direkte følge af en årelang karriere som direktør i danske og udenlandske selskaber.
- Inden den erhvervs-mæssige karriere tilbragte Jørn Martin Bank seks år i militæret, afsluttende som tjenestegørende i Slædepatruljen Sirius, der opererer i Nordøstgrønland.
- Jørn Martin Bank har grundlagt virksomheden BB3, der leverer professionelle bestyrelsesmedlemmer til danske og udenlandske virksomheder.

ACONTO SELSKABSSKAT I MARTS

- kan det betale sig?

GLB REVISION

GLB.DK | KØGE TLF: 56 65 52 52 | KBH. TLF: 38 87 99 11



Udlejning af kontorer og mødelokaler i ErhvervsCentret

Lyse og venlige kontorer

Driv virksomhed fra attraktiv adresse med højt serviceniveau, ideel beliggenhed, gode parkeringsforhold og gode naboer.

Værdifulde kvadratmeter

Erhvervscentret tilbyder fleksible kontorløsninger fra 14-150 m² i et stort centralt beliggende erhvervshus. Reception og loungeområder, mødelokaler, kantine og frokostordning.

Naturskønt og centralt

Den arkitektonisk smukke bygning har udsigt over engen og ligger tæt på motorvejen med kun 20 min. til København og lufthavnen.

Et fornuftigt valg

Vælg mellem eget kontor eller delekontor - servicen er den samme. Mulighed for postadresse og telefonservice.

Ring i dag og få en rundvisning af Henriette Sindlev Andersen
Tlf.: 3691 5009, hsa@greve.dk

Komfortable, nystandsatte mødelokaler

Perfekte rammer til møder og kurser - lej fx på timebasis til ansættelses- og MUS-samtaler eller kundemøder.

Møder og konferencer

- Lokaler med plads til 2-50 personer.
- Lyse, professionelle og komfortable møde- og konferencelokaler i præsentabelt erhvervshus.
- Central beliggenhed tæt på motorvejen, København og lufthavnen.
- Moderne AV-udstyr og aircondition.
- Velegnet til fx interne møder, ansættelsessamtaler, kundemøder, netværksmøder, undervisning, kurser og konferencer.

Fornuftige priser

Med priser fra 195 kr./timen kan alle være med. Fleksible mødepakker. Forplejning efter behov. Høj service og gratis parkering lige ved døren.

Book dit møde hos
Winnie Spoon
Tlf.: 3691 5006, ws@greve.dk



ERHVERVSCENTRET
Greve Kommune

ErhvervsCentret · Korskindelund 6 · 2670 Greve
Tlf. 36 91 50 00 · erhvervscentret@greve.dk

Få mere information på
erhvervscentret.greve.dk