

Harry MOTOR Jensen

BORGEN

Succes som sælger



»Succes er det mest
uselviske mål
du kan sætte dig.
For du kan ikke få succes
uden at hjælpe andre«

Dine konkurrenter

Hvis du ikke kan vinde, så sørg for, at ham lige foran dig sætter ny rekord.

HJ

DINE KONKURRENTERS evner må aldrig undervurderes. Beretningerne om konkurser i Danmark er fuld af historier om firmaer og sælgere, der undervurderede konkurrenterne.

DINE KONKURRENTER forsøger af alle kræfter at finde på nye måder at yde deres kunder bedre og større service. Når det lykkes, er det din opgave at finde nyere og endnu mere interessante former at tilfredsstille kunderne på.

DINE KONKURRENTER gør ofte mere for dig end dine venner. Vennerne er for tilbageholdende og generte til at slå på dine svagheder, mens konkurrenterne vil sætte dem i avisen og betale for at få den rundkastet.

DINE KONKURRENTER nyder godt af svagheder i din organisation. Er der dårlig betjening, kommunikation eller service hos dig, flytter kunderne over til konkurrenterne, hvor de bliver modtaget med åbne arme.

DINE KONKURRENTER kan ofte være svære at leve med, men det ville være endnu sværere uden dem. Business ville stagnere, ensretningen brede sig og den frie konkurrence i et frit samfund ville blot blive noget, man kunne læse om i historiebøgerne.

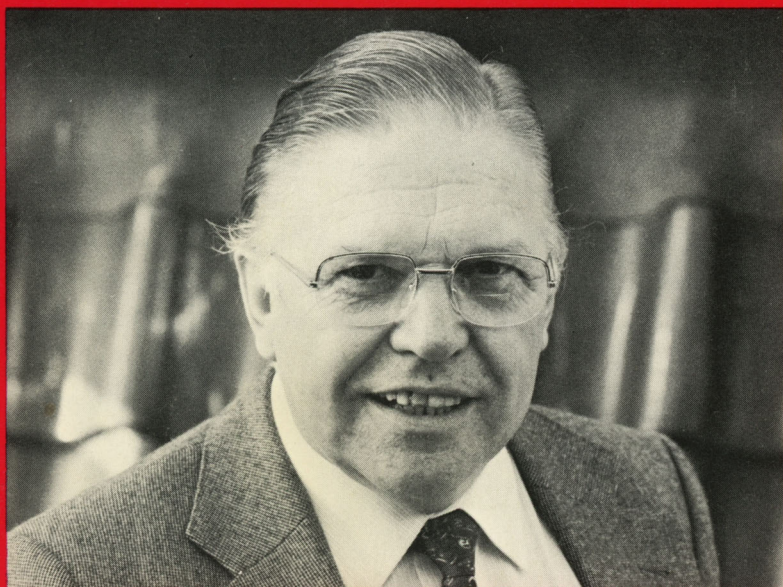
DINE KONKURRENTER holder dig vågen og i form. **Uden konkurrencen ville udfordringerne udeblive**, og udfordringer er brændstof for den professionelle sælger.

Men hvad med taberne?

HUSK ALTID, at formålet med enhver konkurrence, også i forretningslivet, er at bringe det bedste frem i alle deltagere.

Før denne bog blev trykt, læste 29 professionelle topsælgere indholdet. De sagde:
»Den mest fantastiske oplevelse man kan få på et stykke papir i dag . . .!«

Harry MOTOR, den tidligere danske og internationale Volvo-chef, kender opskriften på **SUCCESSION SOM SÆLGER**.



Sokrates sagde: »Den korteste og sikreste vej mod at leve ærefuldt i denne verden er virkelig at være den, man er.«

Harry MOTOR tilføjer: »Vær ikke urolig over, at en kollega går i dine fodspor. Så længe han går dér, kan han ikke overhale dig!«