

# Indhold

Konklusioner	Side 2
Metode	Side 3
Sælgertyper	Side 4 - 6
Det er vigtigt for at performe som sælger	Side 7
Kurser inden for personlig udvikling	Side 8-17
Det får sælgeren ros for	Side 18-19

# Konklusioner

- 76 pct. af de adspurgte mener, at chefen ser dem som empatiske og relationsskabende sælgere, mens 24 pct. tror chefen ser dem, som den mere pågående sælger med fokus på ordren og gennemslagskraft.
- Kun 5 pct. ser sig selv som en decideret ordrehunter, selv om 23 pct. af arbejdsgiverne gerne så, at de var det.
- 3 ud af 4 sælgere beskæftiger sig med længerevarende salg.
- De adspurgte mener praktisk erfaring er vigtigere end uddannelse, for at klare sig godt som sælger.
- Sælgere finder kurser inden for salgpsykologi interessant, mens lederne finder Ledercoaching interessant.
- Udbyttet af kurserne inden for personlig udvikling er hovedsageligt bedre forståelse af kunder og andre mennesker generelt.
- Lederne mener, at et kursus i personlig udvikling både påvirker medarbejderens personlige og faglige kompetencer positivt.

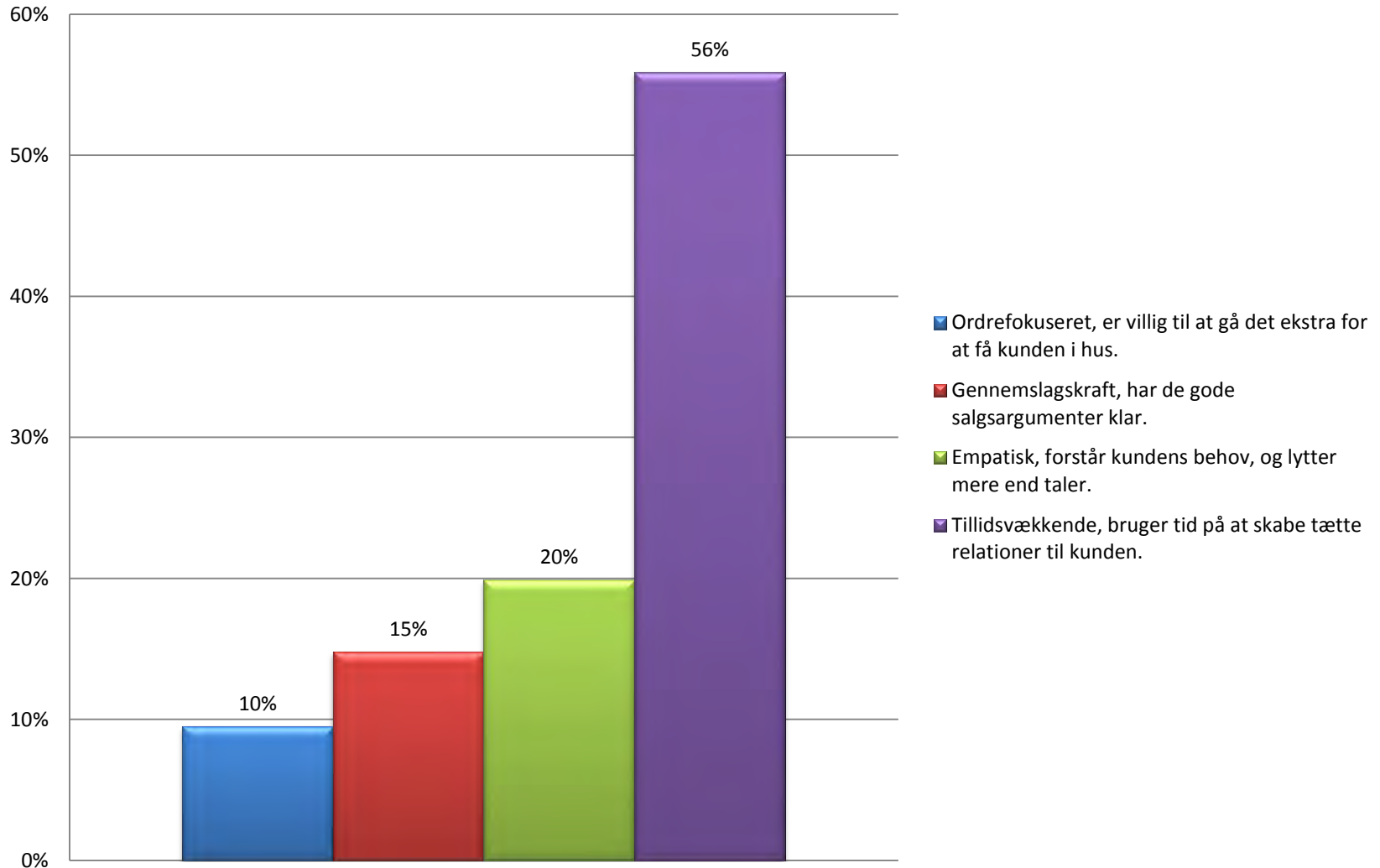
# Undersøgelsens svarprocent

	Antal	Procent
Bruttoliste	2.195	100,0 %
Intet svar	1.480	67,4 %
Ønsker ikke at deltage	57	2,6 %
Ufuldstændige besvarelser	55	2,5 %
<b>Gennemførte interviews</b>	<b>603</b>	<b>27,5 %</b>

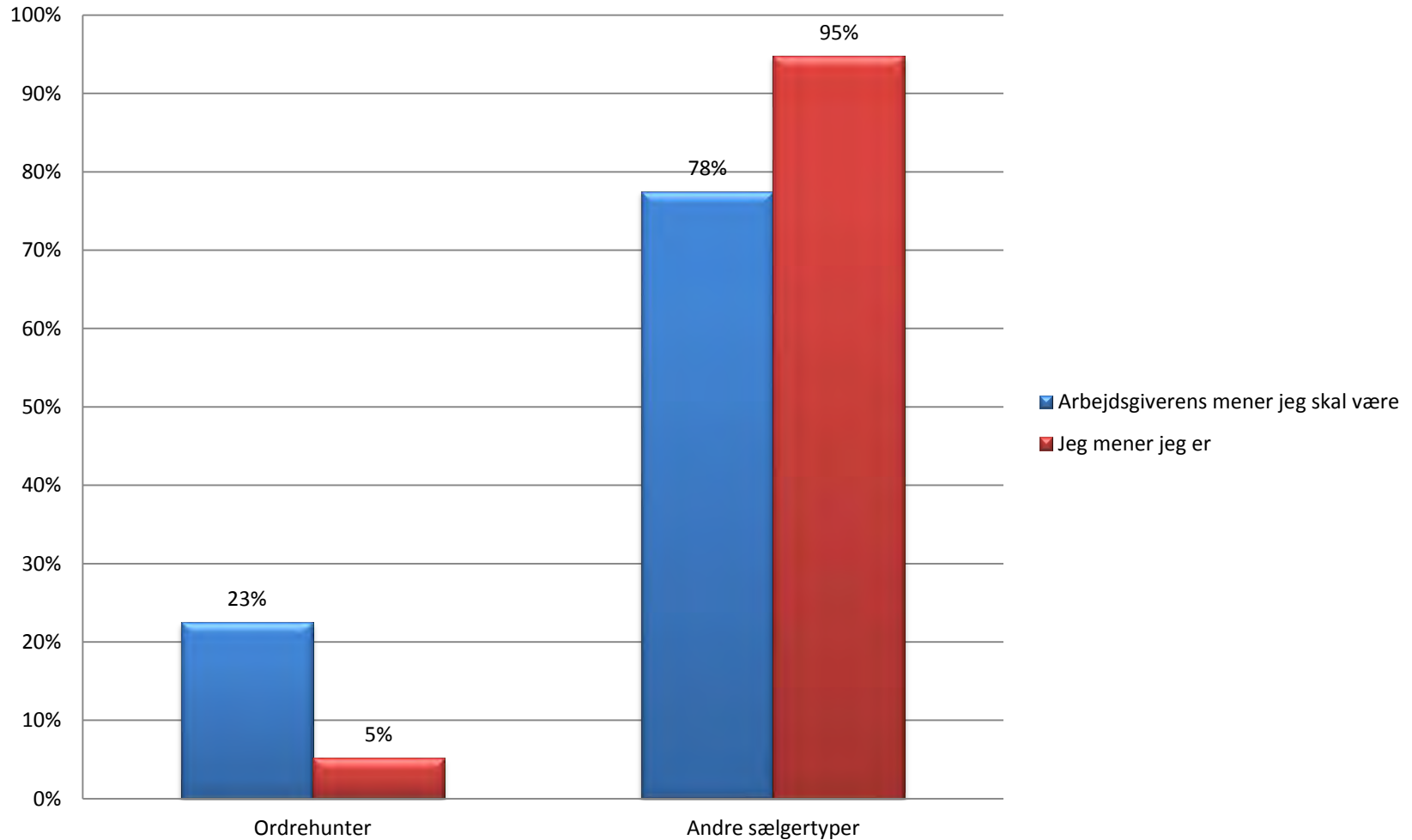
Undersøgelsen er udsendt til Business Danmarks medlemspanel 6. december 2012. Der blev udsendt en påmindelsesmail 11. december 2012.

Dækningsgraden i forhold til hele foreningen er 2,7 %.

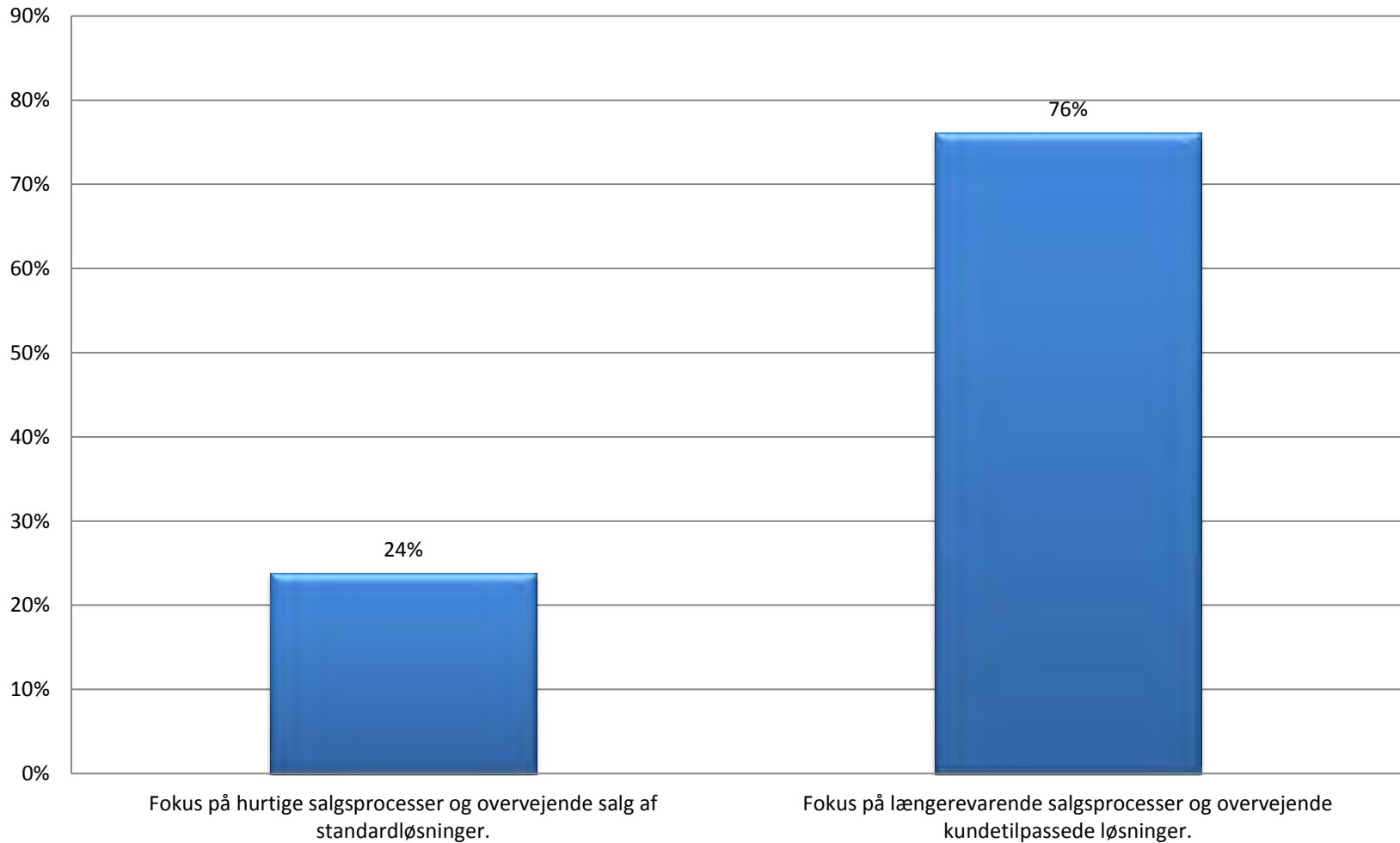
## Hvis din nærmeste chef skulle beskrive dig som sælger, hvilke af nedenstående ord tror du han ville vælge?



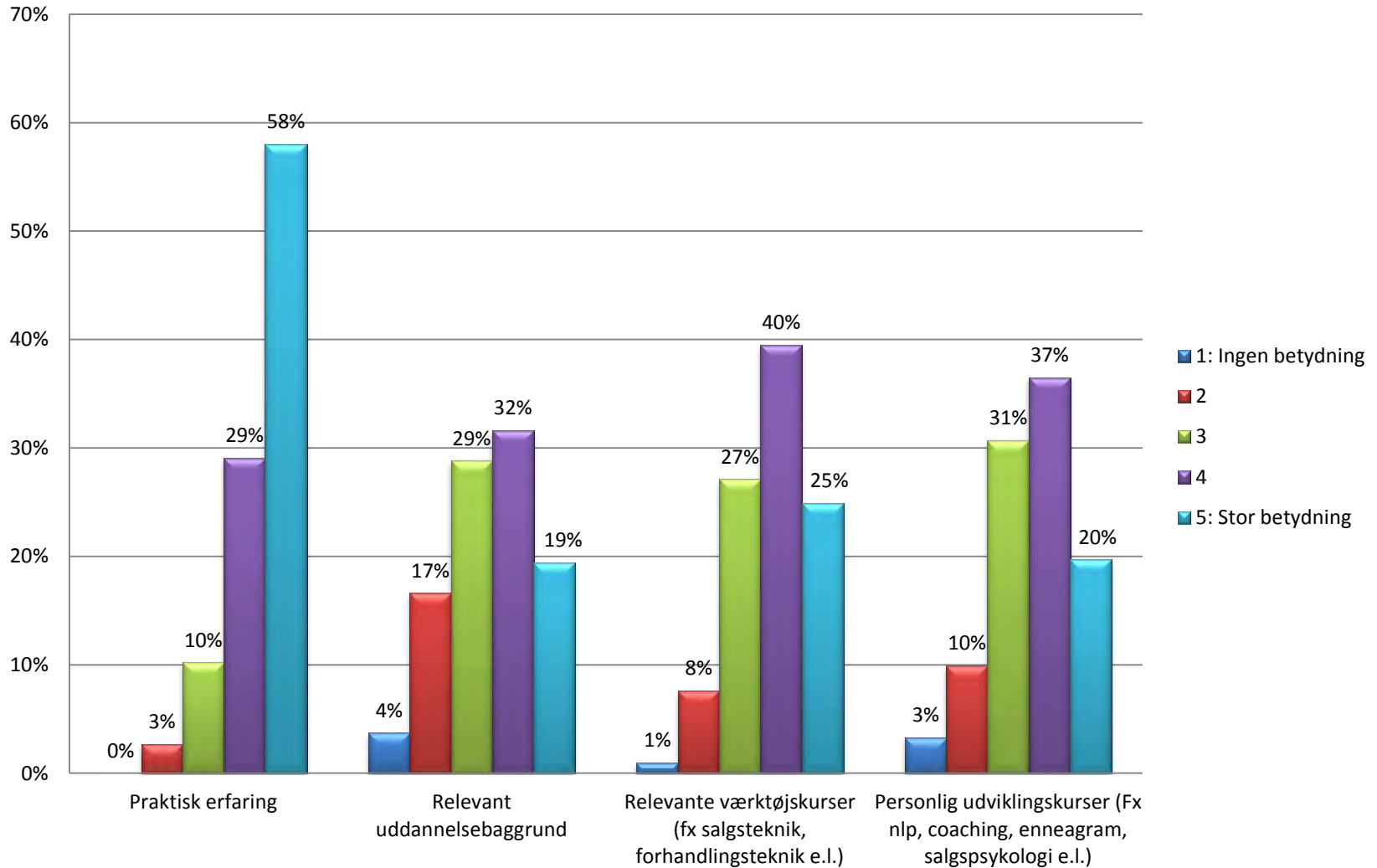
## Hvilke af ovenstående sælgertyper mener din arbejdsgiver du skal være, og hvilken af ovenstående sælgertyper mener du, passer bedst til dig?



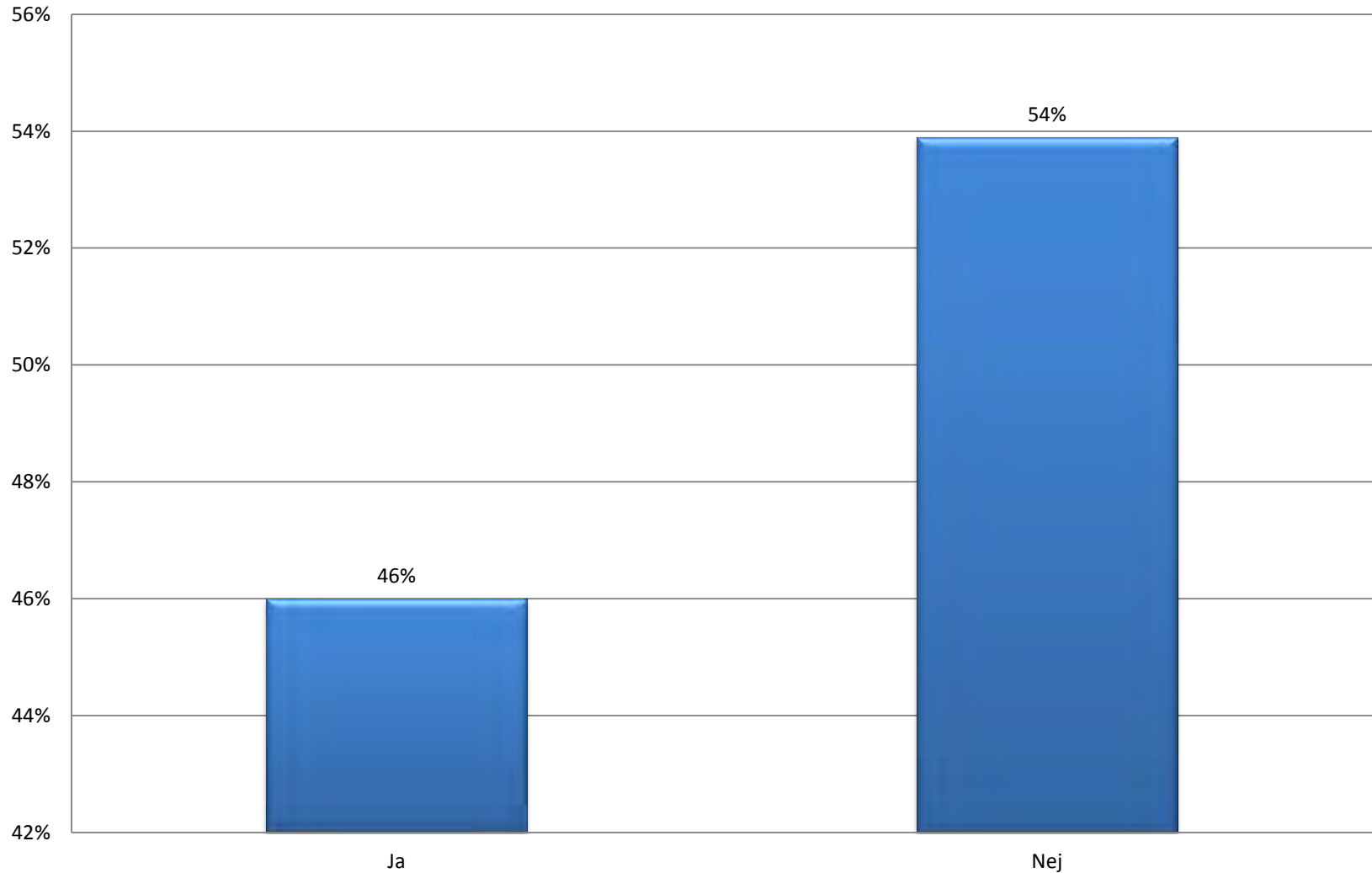
## Hvis du skal betegne dit nuværende salgsjob, hvilke nedenstående udsagn passer så bedst i forhold til din fordeling af arbejdstid?



## Hvad mener du, der skal til for, at du performer godt i dit fag og i dit job?

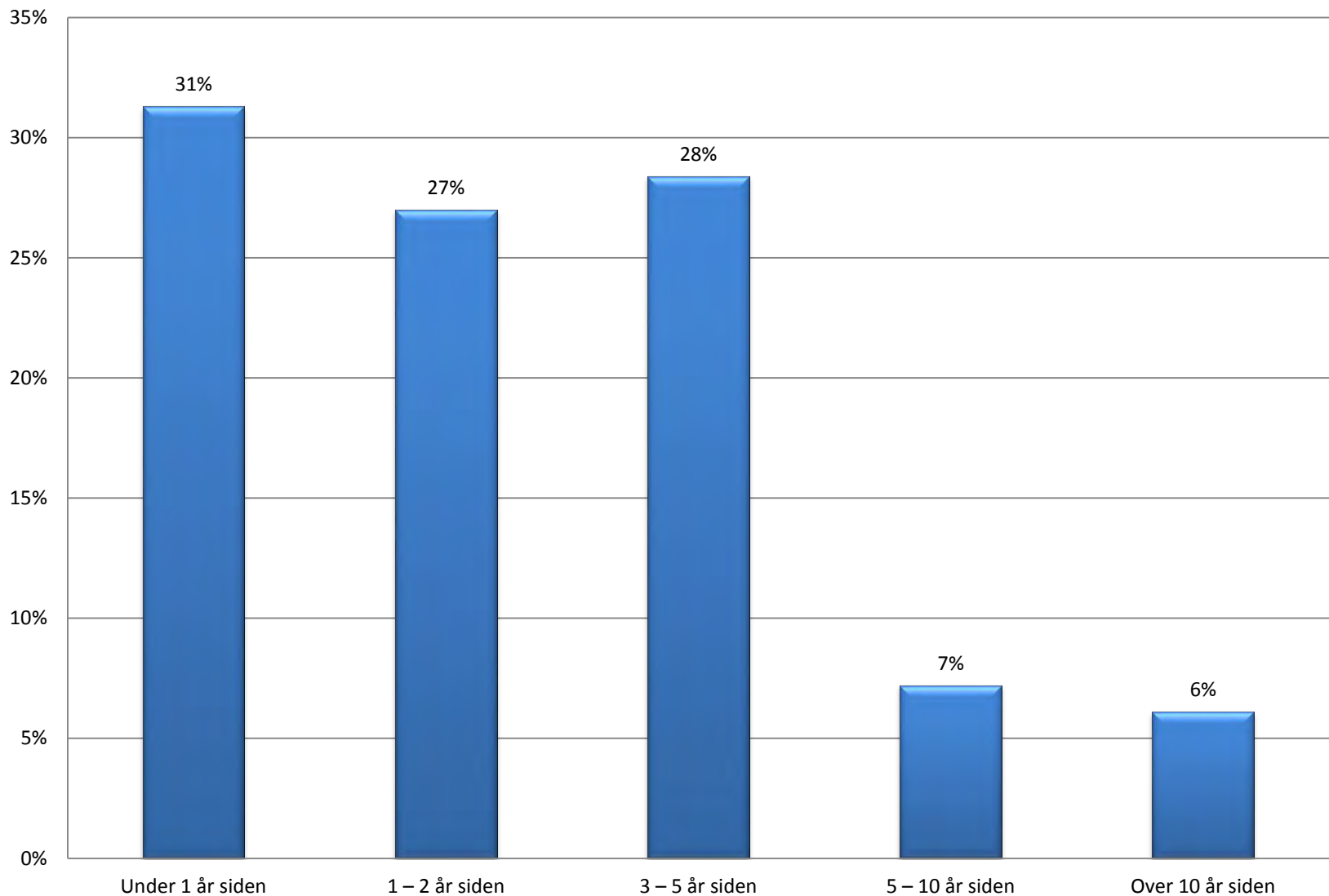


## Har du taget kurser indenfor personlig udvikling? (Fx nlp, enneagram, salgpsykologi, mindfulness og stresshåndtering e.l.)

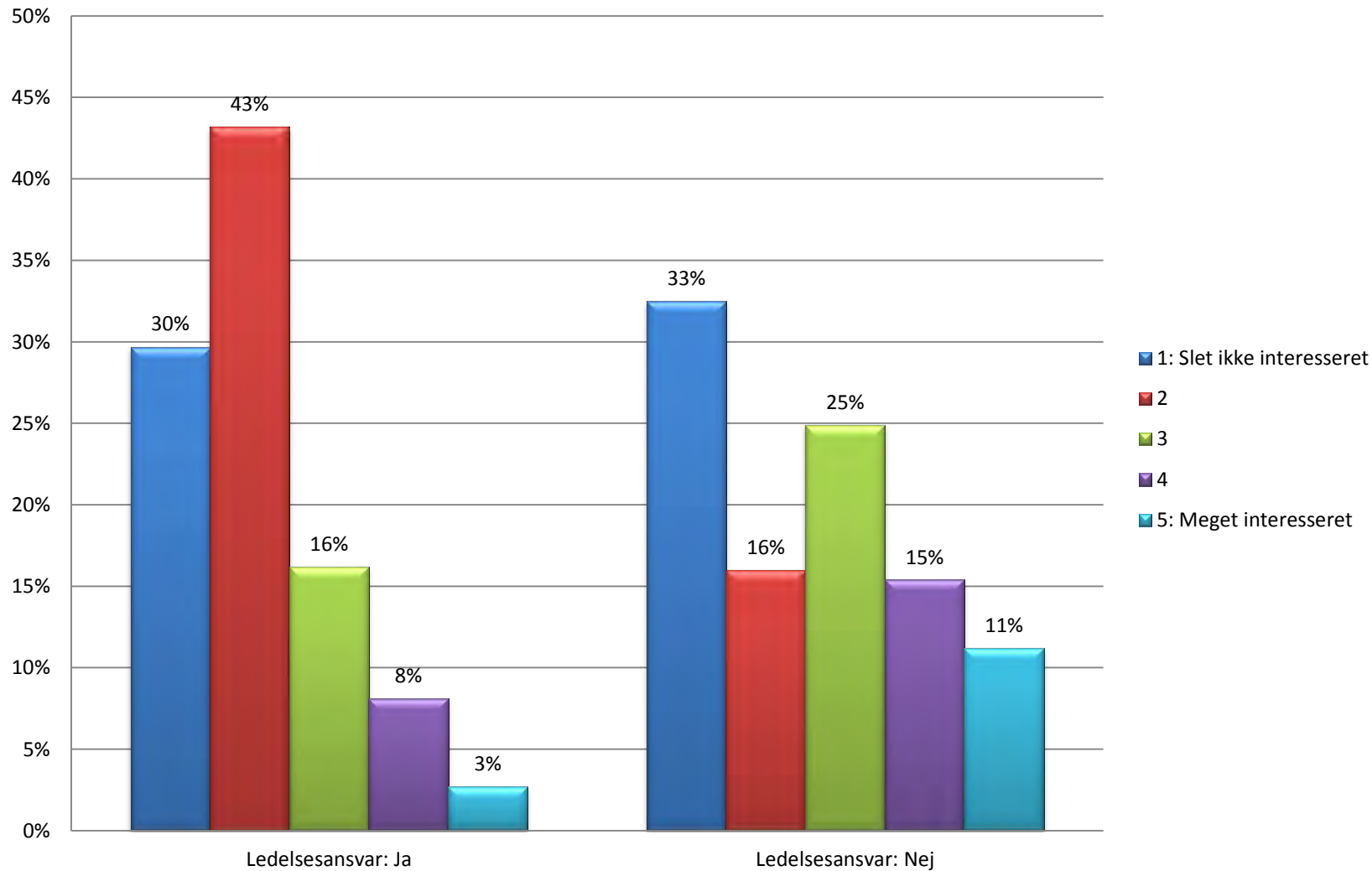




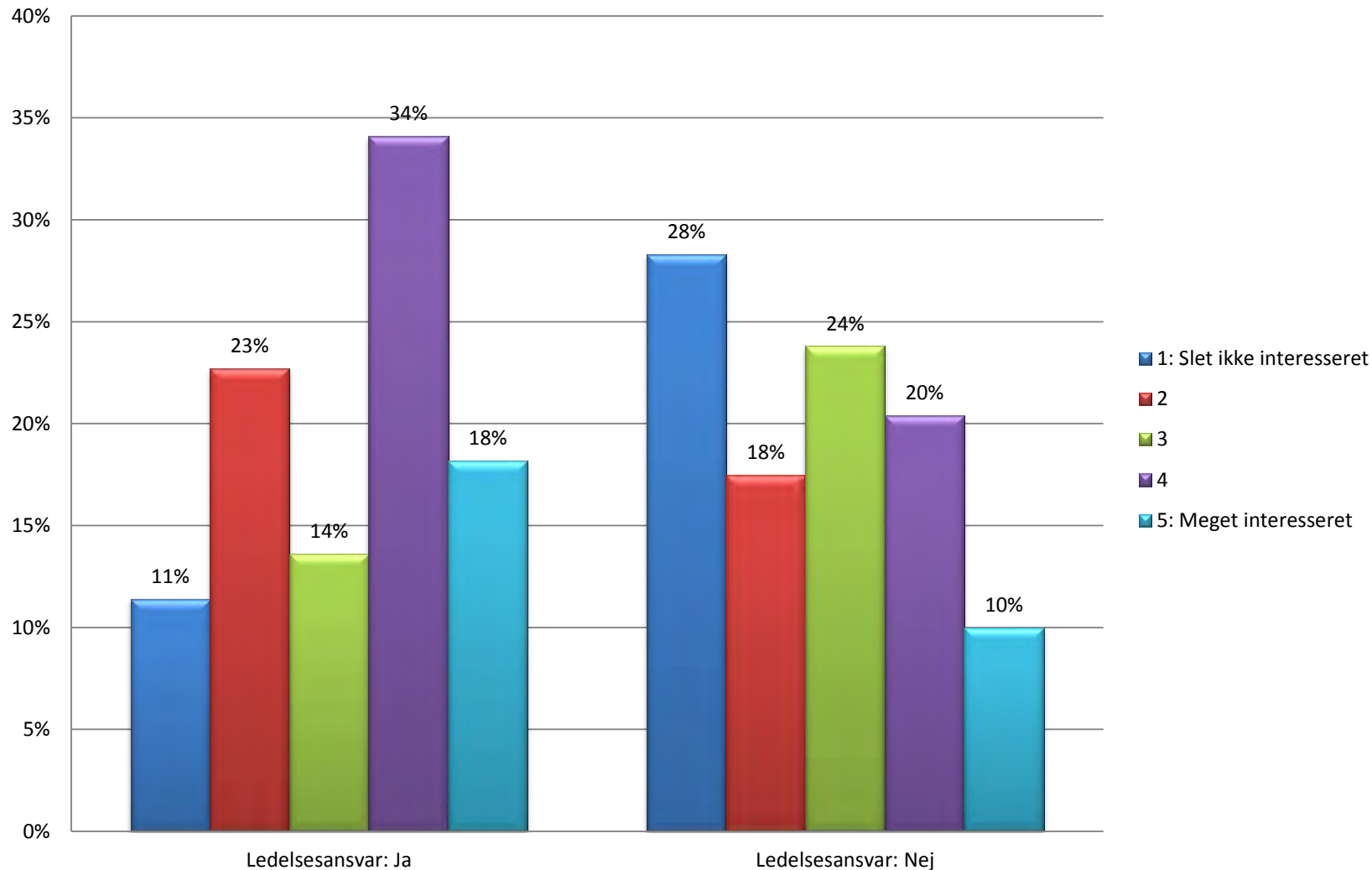
## Hvornår var du sidst på kursus indenfor personlig udvikling?



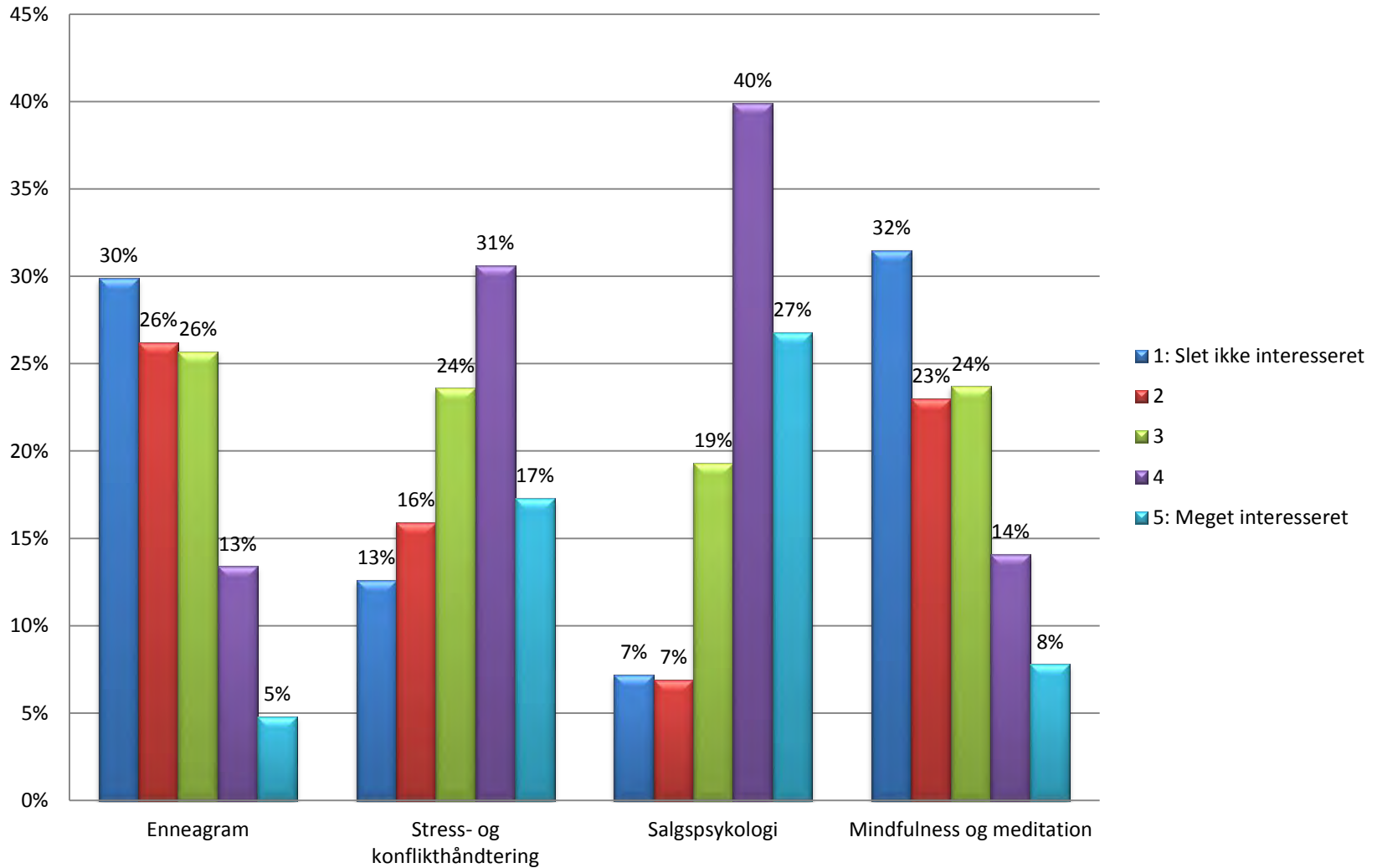
## Er du interesseret i nedenstående kurser indenfor personlig udvikling? NLP



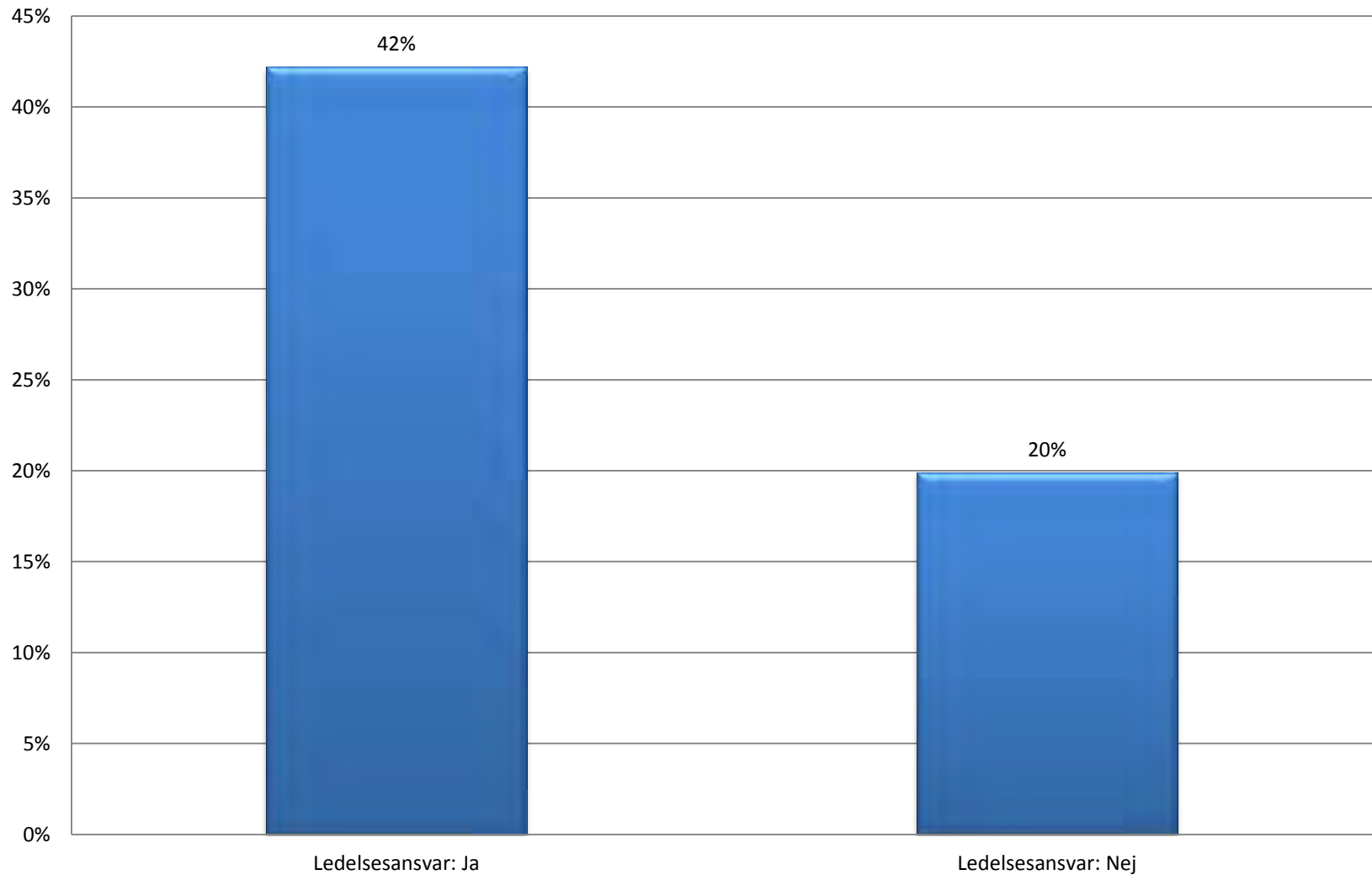
## Er du interesseret i nedenstående kurser indenfor personlig udvikling? Ledercoaching



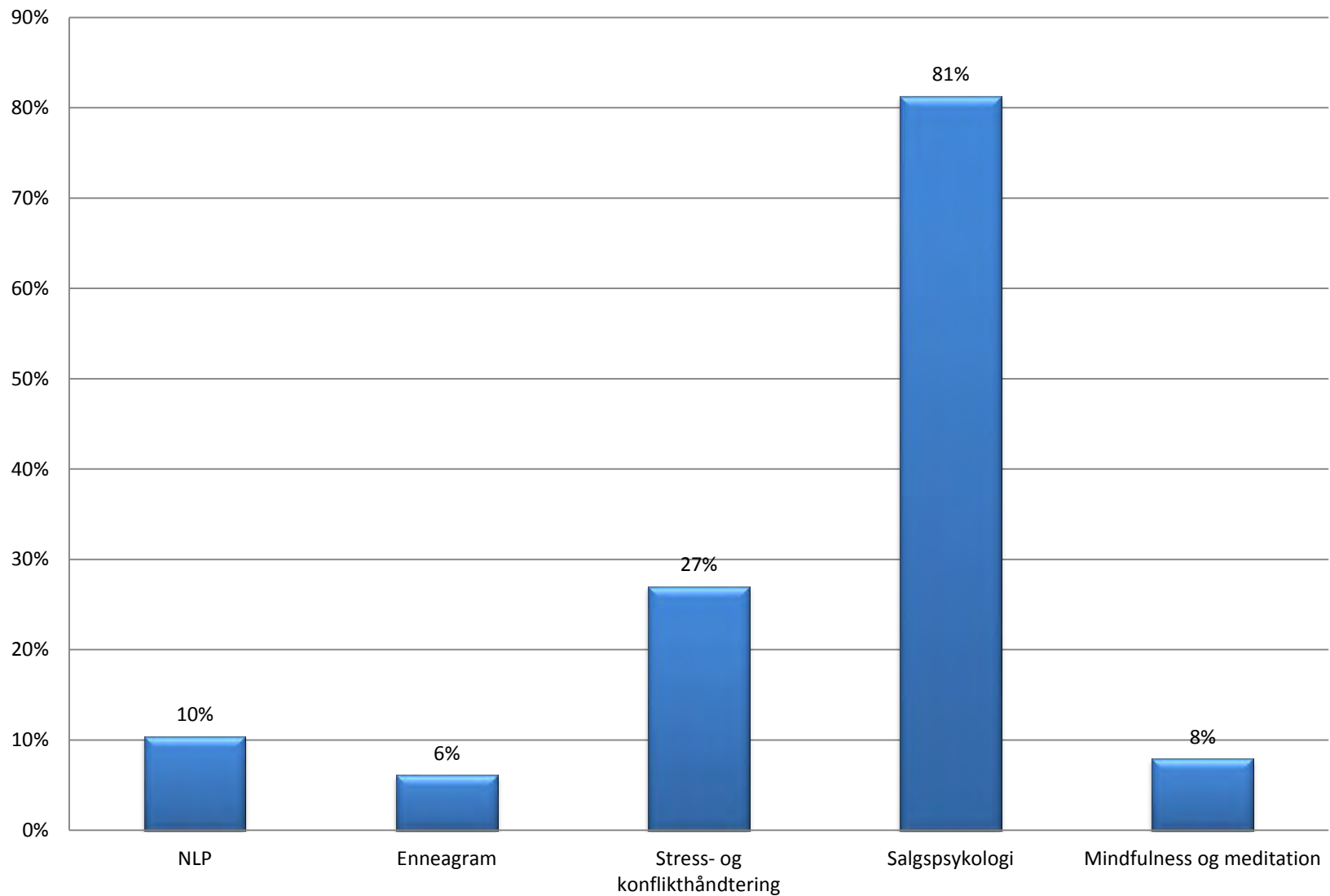
## Er du interesseret i nedenstående kurser indenfor personlig udvikling?



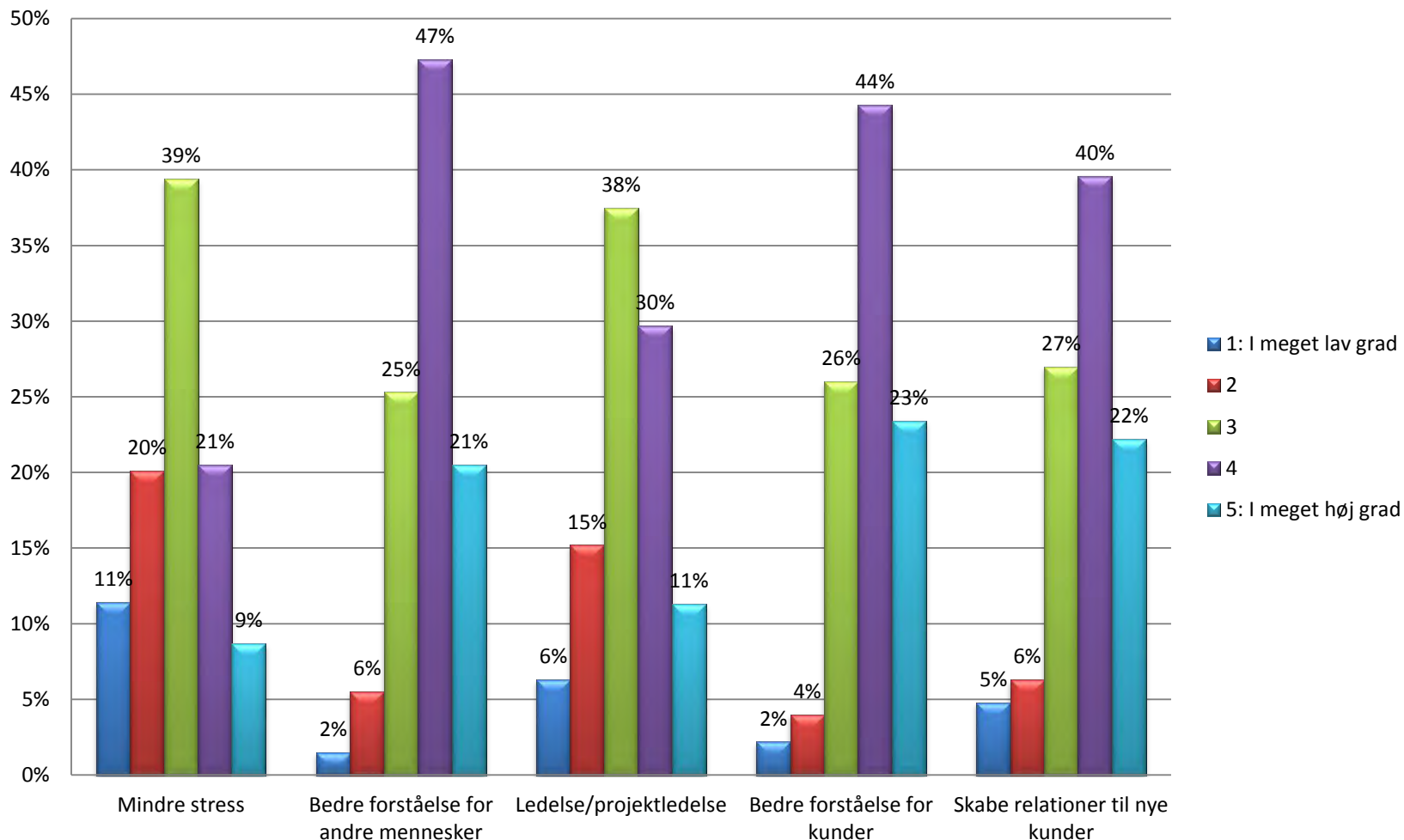
## Hvilke kurser indenfor personlig udvikling har du gennemført? Ledercoaching



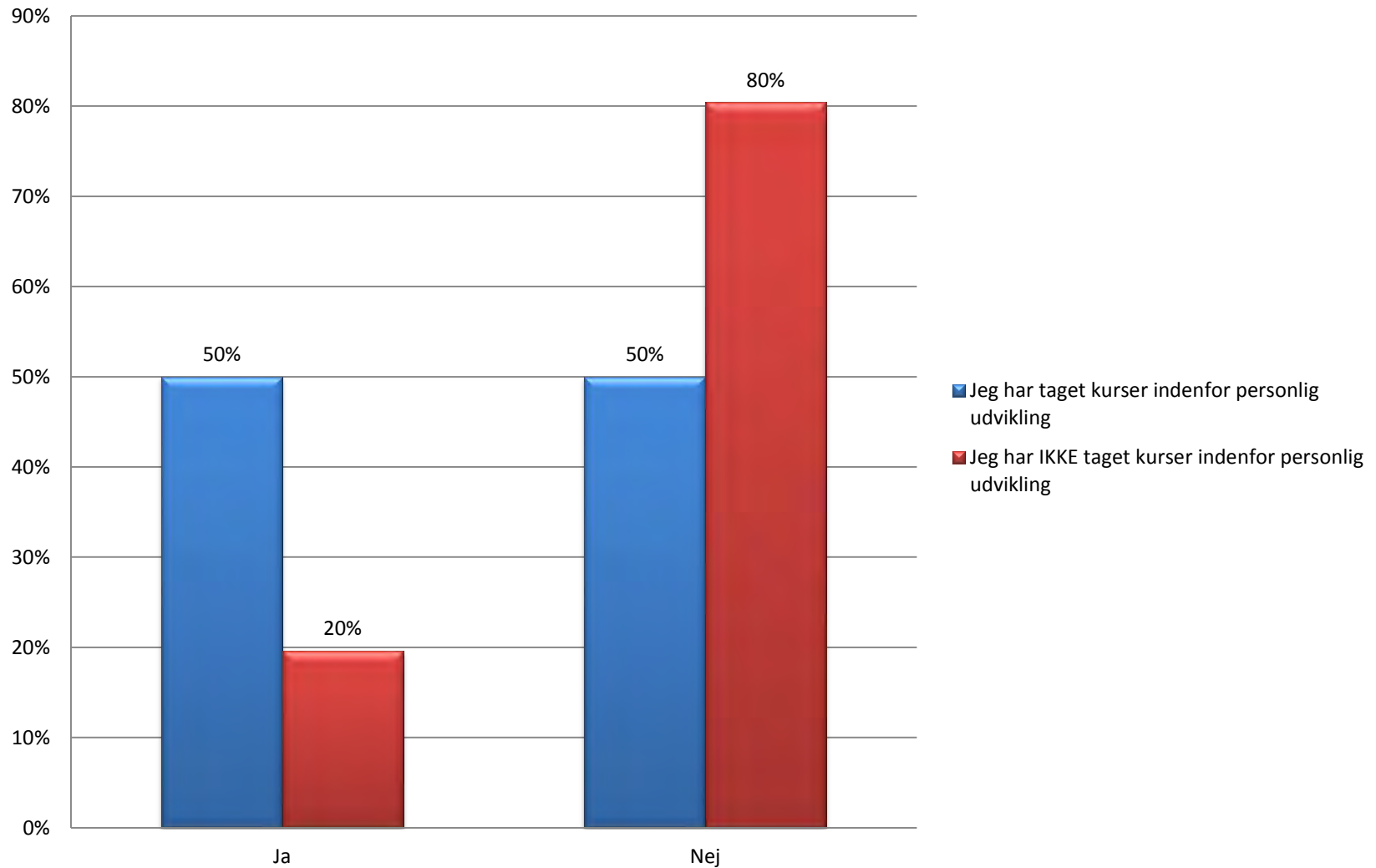
## Hvilke kurser indenfor personlig udvikling har du gennemført?



## Mener du, at kurset/kurserne indenfor personlig udvikling har forbedret dine evner og kompetencer både på det personlige plan og i dit professionelle arbejdsliv?

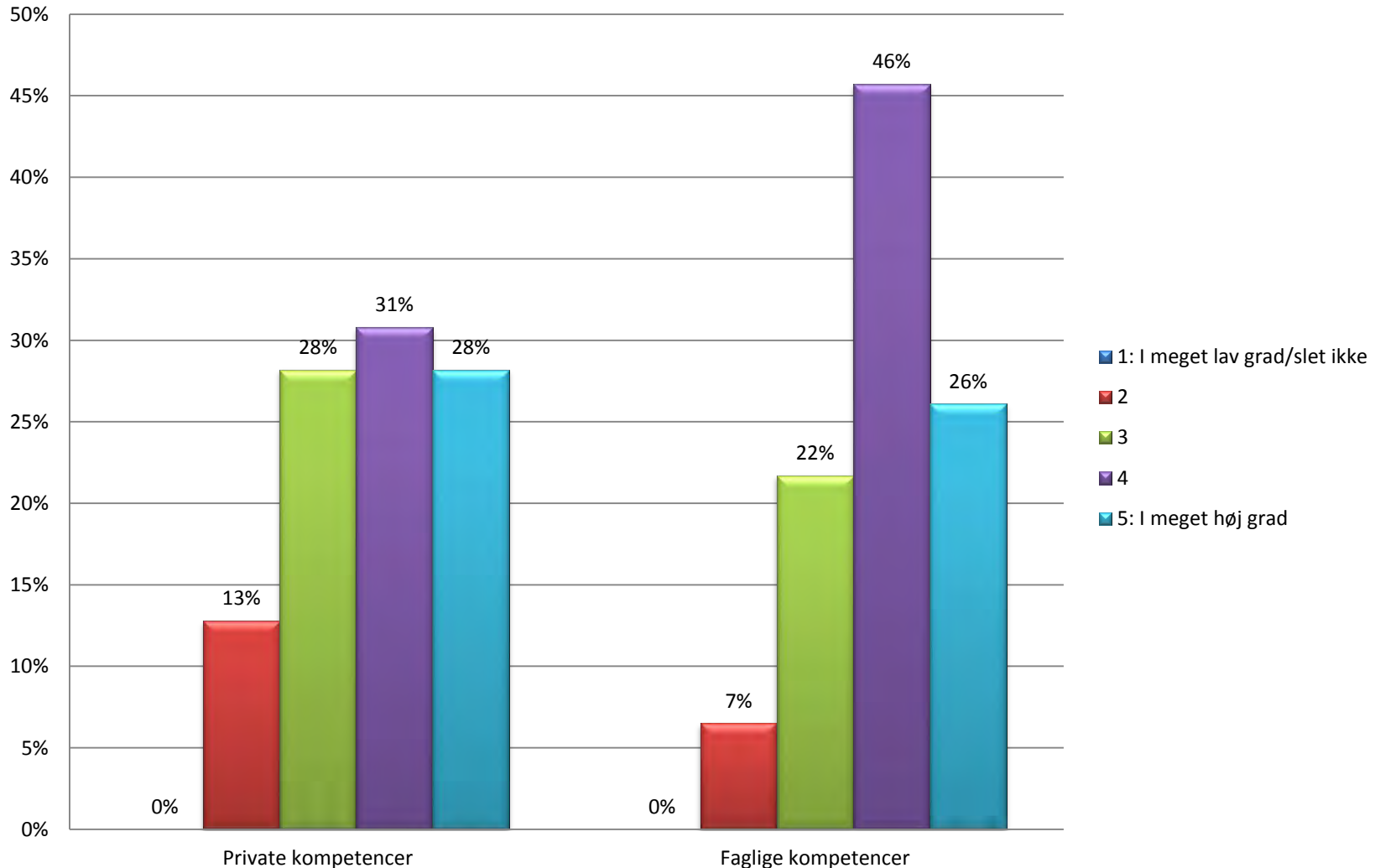


## Har du som ansvarlig for virksomhedens salgsafdeling sendt nogle af dine medarbejdere på et kursus i personlig udvikling?

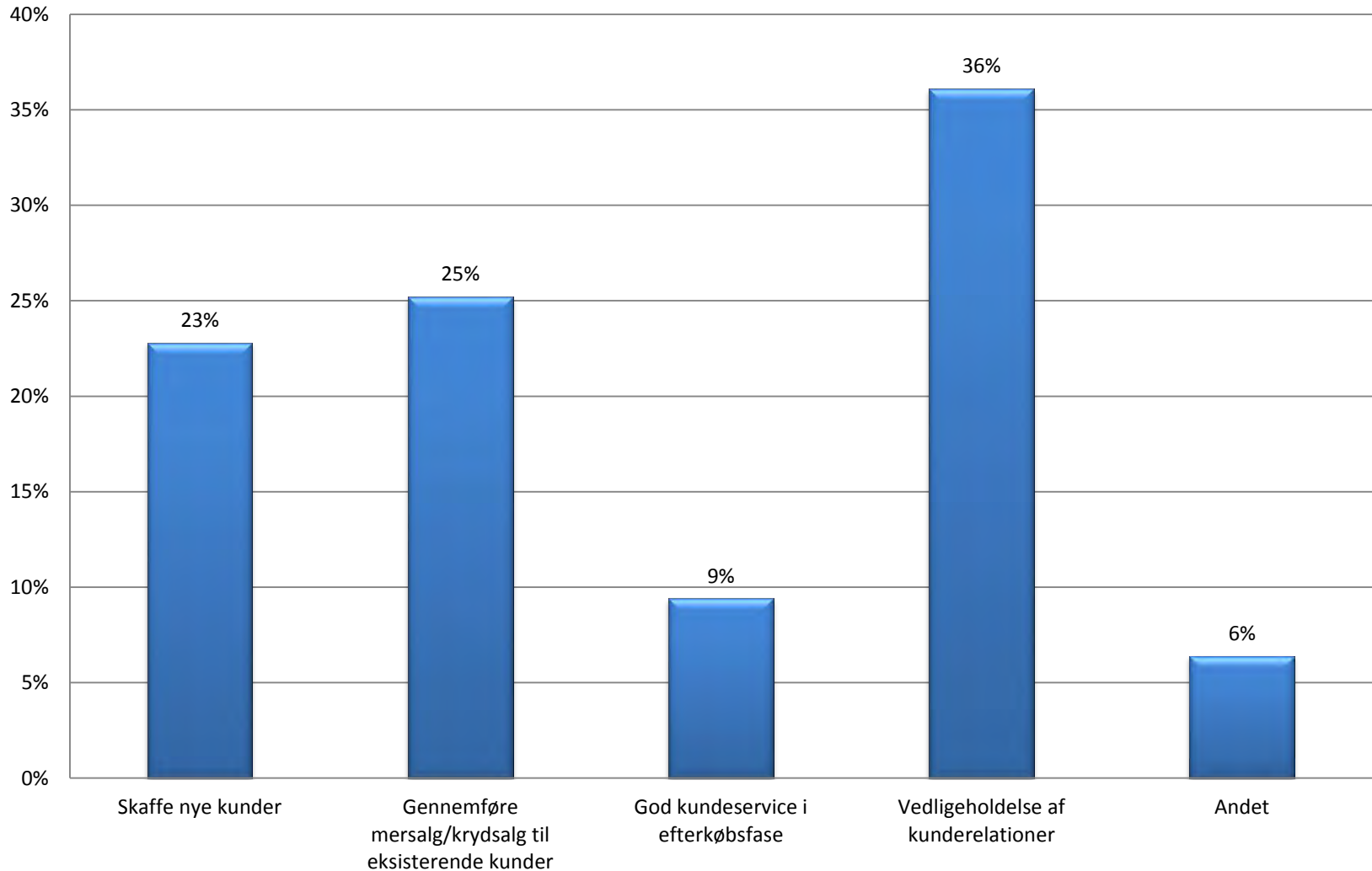




## Vil du mene, at kurserne indenfor personlig udvikling har forbedret dine ansattes private og faglige kompetencer?



## Hvad synes du selv, du får mest ros for i forhold til dit arbejde? (Ledelsesansvar: Nej)



## Hvad synes du selv, du får mest ros for i forhold til dit arbejde? (Ledelsesansvar: Ja)

