Indeks Wymówek

99%

60%

25%

10%

Aldona W

Jeśli ma coś jeszcze innego do zrobienia, to zrobi to najpierw; a jeśli nie, wymyśli sobie zadanie, aby uniknąć sprzedawania

Nie lubi większości aspektów sprzedaży i nie czuje się komfortowo w roli sprzedawcy

Magdalena P, Mateusz N

Widzi siebie bardziej w roli wsparcia dla sprzedawców niż kogoś odpowiedzialnego za sprzedaż

Woli robić prawie wszystko poza bezpośrednim zaangażowaniem się w działania związane ze sprzedażą

Może priorytetyzować mniej pilne zadania i w związku z tym niedokańczać zadań związanych ze sprzedażą

Czarek S

Martyna S

Woli, aby sprzedaż była jedynym obowiązkiem, ponieważ kosztuje ona dużo energii

Nie uważa się za „urodzonego", aktywnego handlowca

Woli nie mieć przydzielonych obowiązków związanych ze sprzedażą, które wymagają inicjatywy

Ewa P

Jan P, Iwona D

Nie waha się podejmować działań i kontaktować z potencjalnymi klientami

Dobrze się czuje podczas sprzedaży, zwłaszcza jeśli sprzedaje znany sobie produkt/usługę

Woli sprzedawać potencjalnym klientom o wyrażonej potrzebie niż tym, którzy mają potrzebę ukrytą

Traktuje sprzedaż priorytetowo w stosunku do większości innych zadań, ponieważ rozumie znaczenie sprzedaży i możliwości, jakie ona stwarza

Uważa się za sprzedawcę, który może sprzedać wszystko – nie boi się żadnych przeszkód