

High lights fra Majbritt Lunds salgskursus

Lønmodtagermindset

- Siger "chef", "løn" og "er blevet ansat"
- Sætter ikke selv prisen
- Vil tjene penge før de bruger penge
- Fokuserer på småpenge ved engangskøb
- Tænker ikke over at egen tid også koster

Firmamindset

- Siger nej til dårlig aftale
- Villig til at investere evt. med tab
- Satser langsigtet
- Uddelegerer gerne

Eksempel på timeprisberegning

- Vil tjene: 400.000 kroner
- Udgifter: 100.000 kroner
- Hvis du kan fakturere 50 % af 1482 timer, har du 741 timer at sælge til dine kunder.
- Resultat 500.000 kroner / 741 timer = 674 kroner
- Hvis du kan fakturere 80% af 1482 timer, har du 1185 timer at sælge til dine kunder
- Resultat: 500.000 kroner / 1185 = 421 kroner

Hav i baghovedet

- Kundens økonomi er ikke dit problem
- Forhandling avler forhandling
- Andre får overenskomstmæssig løn
- Køber kun, hvis de tror du er pengene værd