

Tilmeld dig vores  
**GRATIS nyhedsbrev!**

Du får en bred faglig viden på



**Licitationen**

Byggeriets Dagblad



[www.licitationen.dk](http://www.licitationen.dk)

## BOGANMELDELSE

# Kunsten at sælge i den virkelige verden

Akademiingeniør Lise Terkildsen har skrevet lettilgængelig drejebog til et bedre salg i rådgiverbranchen

At Peter Kargaard  
kargaard@licitationen.dk



**ANMELDelse** Allerede før indholdsfortegnelsen – hvor isbn-nummer og info om omslag og tryk normalt står – har Lise Terkildsen i sin bog "Salg der virker i hverdagen" skrevet en hilsen, der viser, at vi har at gøre med en helt usædvanlig praktisk orienteret forfatter.

Normalt står der, at kopiering ikke er tilladt. Men ikke denne gang.

"Hvis du er fædig studerende, så er kopiering af denne bog tilladt. Jeg skal nok klare mig", skriver hun.

Så allerede før vi går i gang med at rode i værktøjer som de ni spørgsmålstyper, kundernes købsmøtiver og dine egne kompetencer, har du som læser fået et smil på læben.

Herefter er det bare ud i overhalingssånen med tillidskabende lytte- og spørgeteknikker, med mødebooking, med strategisk salg og med kunsten at identificere dine netværk, både de stærke og de svage.

### Uden kompromis

Bogen er skrevet af akademiingeniør Lise Terkildsen, som har mere end tyve års erfaring med salg og projektdelise i rådgiver- og konsulentbranchen.

Hun driver kursusvirksomheden LTe, som er specialiseret i salgstræning målrettet viderrådgiverbranchen, det vil sige ingeniører, arkitekter, entreprenører, advokater og revisorer.

Hendes bog, der i flere stræk nærmest ligner en brugsanvisning til kommende supersælgere, ønsker at vise, hvordan

man som viderrådgiver får salg til at fungere – uden at gå på kompromis med sin faglighed, som forfatteren pointerer flere gange.

### Gamle krigsprincipper

Formålet er at vise, hvordan salg på en naturlig og effektiv måde kan integreres i hverdagen med kunderne, så det bliver både nemmere og sjovere.

Der handler med andre ord om, at kunden skal opleve dig som troværdig og værdifuld.

Men tag ikke fejl. Det er business og blodig alvor. Derfor inddrager forfatteren sågar den kinesiske militær ekspert Sun Tzu, der for 2.500 år siden gjorde livet surt for sine fjender med en overlegen strategi og 10 principper, der kan bruges den dag i dag.

De handler blandt andet om at vælge sine kampe med omhu, om at være målbevidst som leder, om at planlægge, om ikke at undervurdere fjenden/konkurrenten, om at satse på udvikling og om at holde sine kort ind til kroppen.

### Mange rådgivningssituationer

I bogen nydriker det med salgsteknikker fulgt tæt op af eksempler fra hverdagen samt tjekklister, forberedelsesskemaer og salgsværktøjer.

"Alt er enkelt, velafprøvet og lige til at gå til; en guide, der kan benyttes i forskellige rådgivnings- og kundesituationer", skriver forfatteren.

Håndbogen bliver dermed en drejebog for, hvordan praktikerne kan angribe det gode salg fra start til slut.

Leder du efter litterære kvaliteter, går du forgæves. Til gengæld er bogen fyldt med energi i sin egen ret, og forfatteren

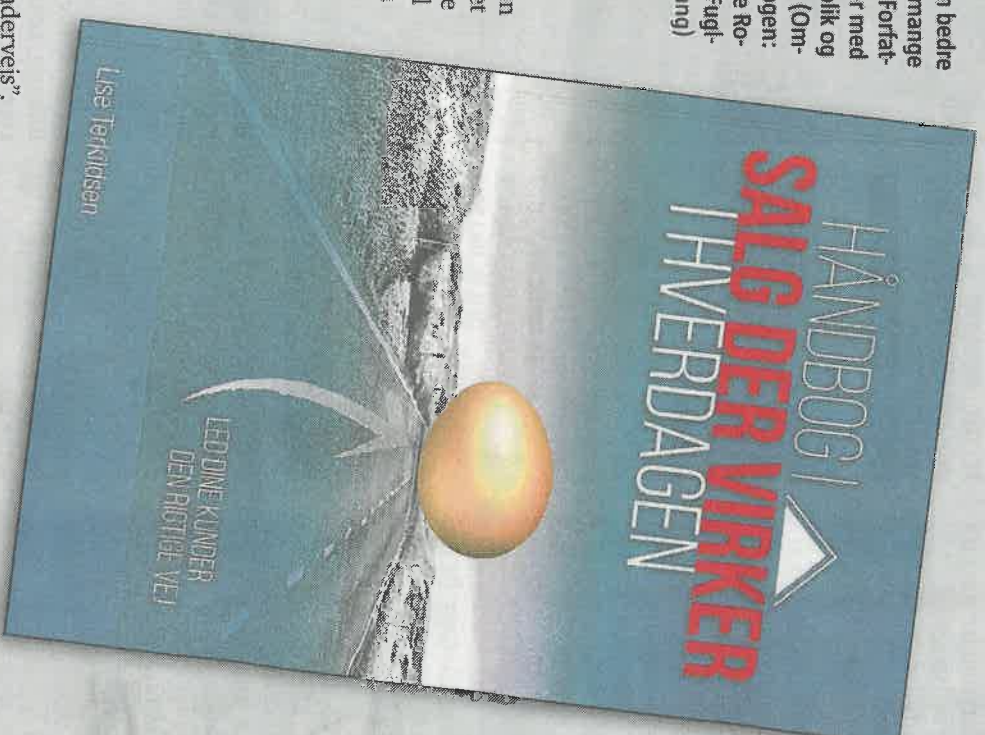
Ny bog om bedre salg giver mange jordnære råd. Forfatteren fortæller med både overblik og praktisk sans. (Omslag fra bogen: Ronnie Rosentrantz Fuglsang)

har da også på sin hjemmeside fået flere dygtige branchefolk til at fortælle om bogen.

Anne Hasløv Stæhr, adm. direktør hos Dansk Standard, siger blandt andet om bogen, "at den har en tilgang, som ikke støder praktikerne fra sig undervejs".

Også direktør i Orbicon A/S, civilingeniør Henrik Klinge, har roser med på vejen:

"Salg i vidensvirksomheder er på en gang både rigtig svært og helt simpelt, og her har vi en praktisk og lettilgængelig bog, der anviser gode og brugbare metoder til, hvordan man griber salg an i den virkelige verden".



"Håndbog i salg der virker i hverdagen" 176 sider 199 kroner Er udkommet Kan bestilles via [www.liseterkildsen.dk](http://www.liseterkildsen.dk)

2011  
GÅVTILLE  
**AK** Entreprenør  
Service  
Entreprenør & aut. kloakmester

• NEDRIVNING • MILJØ SANERING  
• JORDFORURENING • KLOAK & ANLÆG



Tlf. 22 52 55 80  
[www.ak-es.dk](http://www.ak-es.dk)

Betonelementer til  
komplekse byggerier



BYGGERI OG ANLÆG · AAU, AALBORG

Fårig Betonvirkstoft leveret betonsk  
elementer til Byggeri og Anlæg,  
AAU, Aalborg.

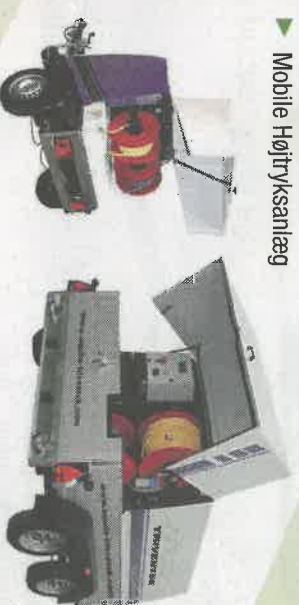
**B** FÅRUP  
BETON  
[www.faarup-beton.dk](http://www.faarup-beton.dk)

**DiS**  
Danish Industri Service A/S

Generatorvej 17 · 2860 Søborg  
Tlf. 70 20 70 15  
[www.industri-service.dk](http://www.industri-service.dk)

**Mobile højtryksanlæg**

- ▶ Udlejning
  - ▶ Reparation
  - ▶ Salg & Service
  - ▶ Mobile Højtryksanlæg
- Miljøvenlige anlæg fra  
200bar 16 l/min. - 1200bar 30 l/min.



Aquila Triventek A/S · Industrivej 9 · 5580 Nørre Åby  
Tlf. 70 22 12 92 · [www.aquila-triventek.com](http://www.aquila-triventek.com)