

## Säljvitamin (9)

### Din förmåga att nätverka avgör din affärsframgång!

Att bli ännu bättre på att nätverka kommer att ge dig:

- Fler affärskontakter
- Mer försäljning
- Ökad affärskunskap

Att vara med på olika aktiviteter för att vårda befintliga kontakter och skapa nya gör vi säljare i en mängd olika sammanhang. Exempel på detta kan vara på mässor, kundträffar, seminarier, branschträffar, tävlingar osv...

Här följer 8 bra frågor att ställa till dig själv beträffande din förmåga att nätverka:

1. Var nätverkar du idag?
2. Var borde du nätverka?
3. Var nätverkar dina bästa kunder?
4. Vilka tre organisationer/klubbar bör du undersöka mer och eventuellt gå med i?
5. Vilka fem personer vill du träffa som har störst betydelse för din fortsatta säljframgång?
6. Har du förmågan som krävs att nätverka effektivt?
7. Hur många timmar per vecka lägger du på att nätverka?
8. Vilken är din inställning till att nätverka?

*Nästa vecka fortsätter vi på samma tema men med fokus på tips hur du effektivt kan skapa kontakter under ett event...*