



SMAÅ KORN



AXPLOCK MED RÅD OCH RÖN FRÅN FÖRSÄLJNINGEN, RESEBYRÅN STOCKHOLM

SÄLJTÄVLINGEN SLUTRAPPORT!



Så var det dags för slutrapportering av vår säljtävling med sista tävlingsdag den 30. 9. 1971. Att döma av många uttalanden från tävlingsdeltagarna har tävlingen bedömts som rolig och intressant och varit en liten krydda i den dagliga säljrutinen. Kanske är det något att satsa på även framdeles?? Ge oss din mening- skriv några rader i all enkelhet om din syn på tävlingar. (Du behöver inte ens skriva under med ditt namn om du inte vill.) Adressen är: Försäljningen, Fack., Stockholm Tull.

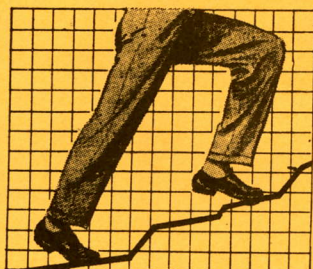


Kolla upp att din försäljningssumma är riktig i vår resultatredovisning och att du erhållit en lott för varje 10.000-tal kronor du sålt av det tävlingsberättigade säljsortimentet. Har inga protester kommit oss tillhanda senast måndagen den 25 okt betraktas följande resultatlista som slutgiltig.



**VI ÄR PÅ RÄTT
VÄG!**

TACK FÖR GOD KAMP
LYCKA TILL



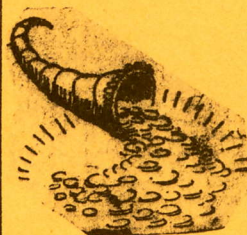
Resultatlistan!



Först de tre främsta försäljarna i "säljallsvenskan" som har att vänta sig fina resepriser för sina prestationer.

1. Ingemar Ringtorp Farsta 256.643
2. Einar Johansson Farsta 204.709
3. Nils-Erik Edenbert Vällingb 157.350

Vi gratulerar och önskar en trevlig resa. Beundransvärt med två så starka Farstakort i topp.



Många fler har lyckats mycket bra. Hur bra - många gånger beroende på hur mycket tid man har kunnat ägna just sällskapsreseförsäljning. Bland följande säljare lottas 12 resor ut vid vår träff den 10. 11. 71.

Håkan Johansson	Osterm	130 353
Mikko Lotvonen	Götgat	117 492
Erik Forsman	Välling	113 424
Kjell Mattsson	Hantve	108 775
Olle Erliksson	Täby	98 241
Gerd Svensson	P U B	96 479
Kerstin Jansson	Högdal	96 449
Kitty Gurb	Solna	96 301
Bo Franzén	Hägers	95 021
Knut Jonsson	Högdal	88 155
Hans Söderström	Högdal	86 541
Börje Johansson	Radioh	80 912
Sven Dahlgren	Hantve	80 707
Åke Berg	Jakobs	79 535



Man får ingenting gratis här i livet... Det gäller att sikta högt--- och ha näbben full av säljargument. Men det skall vara vet-tiga argument och förslag, byggda på kundens behov. Glöm ej BEHOVSANALYSEN....

Roger Gustavsson	Skärh	75 817
Rune Blomberg	Ostern	73 606
Lars Andersson	Hägers	70 496
Ulla Ingvall	Högdal	70 372
Ann-Sofi Hamrin	P U B	69 337
Britt-Mari Geidenmark	P U B	68 771
Margit Olsson	Odeng	67 661
Evert Fridh	Götgat	66 036
Lena Gustafsson	Götgat	65 996
Jan Stolpe	Solna	63 005
Arne Sundin	Hägers	62 859
Hadar Grönkvist	Skärh	62 149
Ulla-Britt Sörholm	Välling	61 300
Monica Prodanovic	Götgat	61 207
Arne Lundgren	Odeng	54 812
Gerd Johannesson	Hantve	54 595



Det är inte alltid man lyckas och det skall man inte heller begära... Men tänk alltid efter: Varför köpte inte kunden? Vad gjorde jag för fel??? Föreslå inte en koja till en slottsherre... Lär av misstagen. SÖK I DITT REGISTER.

Tomas Lindfors	Ostern	54 403
Åke Bjureborg	Farsta	53 143
Britt Andersson	Täby	52 740
Birgitta Gadde-Karlsson	Hägers	52 142
Sten Hansson	Välling	51 716
Anne-Marie Torndahl	Farsta	50 121
Egon Ohlsson	Kanslih	49 963
Anita Wiklund	Odeng	45 759
Christina Edlind	Täby	45 578
Agneta Kreuger	Sundby	44 154
Mona Grandin	Farsta	42 517
Karin Palmgren	Vattenf	40 530
Per Wänggren	Solna	40 371

Rune Lindgren	Sundby	37 078
Eva Nordström	Götgat	36 184
Anders Fors	Solna	35 722
Inger Andersson	Hantve	35 604
Hubert Öhlander	Ostern	35 515
Birgitta Karlsson	Radioh	34 799
Marie Lundgren	P U B	34 632
Ulf Johansson	Solna	34 571
Eva Porsman	Välling	33 935
Arne Lind	P U B	33 657
Evert Magander	Täby	32 537
Gunilla Nordstedt	Vattenf	32 494



Ge aldrig upp - var optimist. Nya idéer väntar att bli kläckta-- Nya kunder finns runt hörnet och alla har semester minst en gång om året... Härlig säljsituation... Härliga valmöjligheter bland vårt säljsortiment... Hjälp kunden med VAL AV ALTERNATIV.

Tore Lindström	Skärh	31 530
Marie-Louise Holtsjö	Götgat	31 476
Åke Koch	Solna	30 705
Anders Groth	Kanslih	30 451
Evy Hjertstrand	Konstf	30 150
Sigvard Blom	Ostern	28 759
Gösta Segefalk	Elektro	28 140
Evert Lövgren	Vattenf	26 975
Margareta Gustavsson	Telev	25 745
Gunnar Vikström	Sundby	24 551
Kurt Carlestål	Välling	24 045
Monica Sandström	Ostern	22 915
Stefan Carlsson	Konstf	22 763
Monica Eriksson	Jakobs	22 017
Moniqa Westrin	Elektro	21 821
Solveig Pilestad	Skärh	21 379
Harry Svensson	P U B	21 107



Glöm ej PRESENTATION av ditt förslag till kunden. Men ös inte på ur ditt kunskapsförråd utan ta endast i näbben de argument och faktabeskrivningar som intresserar kunden och som lockar fram köpsignaler för säljavslut.



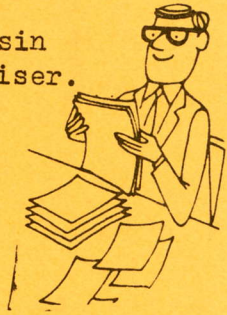
Vi har hjälpt många kunder till många och minnesvärda semesterresor under den här tävlingstiden. Det är en skön känsla att veta att det är min egen kunskap och mina råd som ligger till grund när kunden flaxar mot sydligare nejder.

Vasagatan har som vi vet haft sin egen tävling vad det gäller priser.

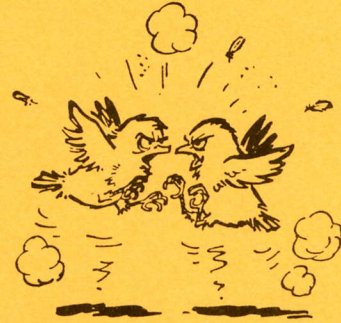
SEGRARE

STIG ARKSÄTER SÄLLSK 518.947

Vi gratulerar till segern och därmed också prisresan.



Kampen har varit jämn och spännande och resultatlistan innehåller många finfina prestationer.



Bland nedanstående storsäljare kommer två resor att utlottas vid vår träff den 10.11.71

Anna-Stina Persson	Odeng	20 589
Curt Coronius	P U B	19 223
Evert Serninger	Solna	18 765
Ulrick Dohage	Välling	17 794
Sture Zederfeldt	Telev	15 631
Lars-Erik Tillberg	Ostern	15 533
Eva Stenman	Solna	14 392
Hjalmar Molin	Radioh	13 944
Mari Nygårds-Kertz	Vattenf	13 600
Ingegerd Hillerström	Kanslih	12 362
Renée Krok	Hantve	12 351
Bengt Kerger	Konstf	11 686
Bengt-Uno Pergel	Jakobs	11 631
Agneta Haglund	Konstf	11 225
Eva Lindén	Telev	10 572
Britt-Marie Elm	Götgat	10 213



Att tänka konstruktivt

— det är att se det som är rätt och det som är fel i samma perspektiv.

— det är att kavla upp skjortärmarna när man möter svårigheter.

— det är att kritisera positivt för att visa hur saker och ting kan göras bättre.

— det är att vänta med ett omdöme tills man fått alla fakta i målet.

— det är att inte betrakta enstaka fall som typiska.

— det är att lyssna på båda parter i en tvist.

— det är att söka de positiva sidorna hos andra.

— det är att söka skapa en fin kamratkänsla i företaget.

— det är att uppmuntra till framgång och inte fästa någon vikt vid små misslyckanden.

Att tänka negativt

— det är att se allt som är fel och blunda för allt det som är bra.

— det är att se svårigheterna som anledning till att inte göra något.

— det är att kritisera och göra ned allt och alla (utom sig själv).

— det är att döma snabbt och hårt utan att kontrollera rätta förhållandet.

— det är att dra generella slutsatser från ett enda fall

— det är att döma efter ena partens utsago när det finns två meningar.

— det är att förstora andras fel.

— det är att tala illa om andra och försöka slå ned mot det på sina medtävlare.

— det är att dela med sig av sina bekymmer (men inte glädjeämnen) och tigga medlidande.

Britt Martens	Sällsk	417 421
Kari Kaipainen	Sällsk	346 952
Arne Rasmak	Sällsk	340 823
Hans Bäckman	Semest	137 360
Karl-Göran Kurtsson	Affärsr	123 495
Marianne Svedin	Semest	107 512
Åke Karlsson	Semest	102 419
Annika Eriksson	Semest	97 839
Siv Edenrud	Sällsk	77 152
Eva Gudmundsson	Semest	71 804
Christina Lybert	Semest	57 154
Per-Arne Allensten	Affärsr	51 944
Karin Le Juge	Affärs	38 434
Rolf Pettersson	Affärsr	31 786
Katarina Lingqvist	Affärsr	19 781
Mary Jensen	Affärsr	18 930
Carina Johansson	Semest	17 916
Margot Johansson	Affärsr	15 688
Herman Berggren	Affärsr	13 678
Karl Jandmo	Affärsr	13 495
Ingrid Axelsson	Sällsk	13 259

