

**Lektørdtalelse (10/16) 2 819 433 1 (V)**

**Salisbury, Frank:** Salgstræning : en guide til udvikling af effektive sælgere. - Birmar. - 238 sider. - DK 65.54

**Anvendelse/målgruppe/niveau**

En bog der grundigt beskriver relationerne sælger-køber, salgsteknik og sælgertræningens optimale placering i en virksomhedsorganisation. Målgruppen er mellemledere, ansatte i salgsafdelinger og salgstrænere i større virksomheder - samt sælgere på gulvet med interesse for de klassiske salgsteorier.

**Beskrivelse**

Den engelske forfatters indgang til emnet er kontroversiel og kritisk. Han trækker på egne erfaringer som almindelig sælger og som mangeårig konsulent inden for salgstræningsbranchen. I bogen instruerer han både i praktisk adfærd for sælgere, coaching og i forskellige salgstræningsprogrammer. I hans vejledning lægges der megen vægt på i firmaerne at styrke salgstræningsfunktionen, ved at placere den hos salgscheferne og tæt på den øverste ledelse.

**Sammenligning**

Den oprindelige engelske udgave er fra 1992 og har en enkelt dansk lokaliserings. Siden er der udkommet en del på dansk om salg og salgstræning, og sælgertrænerne har med resultaterne fra den nye hjerneforskning og den udbredte E-handel trukket nye elementer ind i uddannelsen af sælgere. Bogen her har sin styrke i gennemgangen af de grundlæggende salgstræningsmetoder og henvisningerne i tekst og litteraturfortegnelse til den omfattende engelske litteratur om salg.

**Samlet konklusion**

En solid og velargumenteret vejledning i salg og salgstræning, der kan bruges som en introduktion til salgstræningsarbejdet i større virksomheder for ansatte i salgs-, vejlednings- og ledelsesfunktioner.

*Knud Weile*