

BEVARANDE SÄLJARE

DRIVFAKTORER

Prestationsorientering	A								
Självhävdelse	B								
Energianvändning	C								

P
Hög
Låg
Låg

SOCIALA FAKTORER

Känslokontroll	D								
Social kontakt	E								
Tilltro	F								

Mellan
Mellan
Mellan

ARBETSSTIL

Detaljorientering	G								
Säkerhet	H								
Abstrakt orientering	I								

Hög
Hög
Hög

Criteria

- Bevarande säljare - MPA Criteria
Skapad av: Susanna Berntling
Väl genomtänkt och förberedd. Skapar förtroende mellan kunden och sig själv. Följer upp och är uppmärksam.
Arbetar långsiktigt med kundens behov i fokus.