

UPPSÖKANDE SÄLJARE

DRIVFAKTORER

Prestationsorientering	A									
Självhävdelse	B									
Energianvändning	C									

P
Hög
Hög
Hög

SOCIALA FAKTORER

Känslokontroll	D									
Social kontakt	E									
Tilltro	F									

Mellan
Mellan
Mellan

ARBETSSTIL

Detaljorientering	G									
Säkerhet	H									
Abstrakt orientering	I									

Låg
Låg
Låg

Criteria

- Uppsökande säljare - MPA Criteria
Skapad av: Susanna Berntling
Igångsättande och bra på att etablera kontakt på ett entusiastiskt och övertygande sätt. Arbetar kortsiktigt med fokus på kvantitet.