

PERHEPEHMO (Emotionally Unemancipated™):

Näkee perheelle ja sukulaisille myymisen epäeettisenä.

Vaikuttaa myyjään silloinkin kuin omaiset eivät edes ole lähistöllä.

Tämän esteen omaavat myyjät näkevät perheelle ja sukulaisille myymisen mahdottomaksi, samoin kuin avun pyytämisen oman myyntiverkoston rakentamiseksi.

Henkilöt jotka normaalisti ovat sujuvasanaisia, kyvykkäitä ja osaavia muuttuvat omaistensa läheisyydessä lapsiksi. He kuvittelevat, että kukaan heidän perheessään ei ottaisi myyntiesitystä vakavasti jos sen suorittaa henkilö jonka he ovat tunteneet lapsuudesta asti.

REFERENSSI-INHO (Referral Aversion™):

Eivät mielellään pyydä asiakkailtaan mahdollisten toisten asiakkaiden ja kontaktien nimiä. Referenssit ovat siis sellaisten potentiaalisten asiakkaiden nimiä joita et vielä tunne ja joita (u)t niiltä joita tunnet. Useimmat myyntivalmentajat yhtyvät näkemykseen, että referenssit ovat suurin tie myynnin lisäämiseen.

Niitä voi (u)da milloin vain, mutta pitää pyytää!

Useimmat tyytyväiset asiakku kertovat mielellään he nkilöiden nimiä joihin kannattaa olla yhteydessä. Useimmille myyjille referen