

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V
1																						
2			MDU	TLY	KTH	CBL	MLY	JMA	RWI	LCH	MRE	SNI	TFR	JHT	PPU	CNO	BTS	KKP	NPR	TJO	SNIT	
3																						
4		Den Professionelle Sælger	70	55	41	69	55	44	80	51	42	55	42	46	31	41	44	51	49	68	51,89	
5		Sådan øges din telefon effektivitet	48	86	32	75	66	65	72	76	81	72	61	91	74	51	67	77	71	42	67,06	
6		Spørgeteknik og behovsanalyse	52	48	53	28	85	80	64	61	42	46	31	66	53	65	51	67	56	34	54,56	
7		Præsentationsteknik	42	64	37	72	86	92	47	64	49	22	56	65	72	76	81	56	34	42	58,72	
8		Effektiv indvending behandling	70	81	75	66	65	72	76	81	72	73	63	75	71	66	53	65	74	86	71,33	
9		Sådan overvinder du din egen prisangst	73	70	77	71	X	63	80	64	61	91	74	51	67	56	73	84	80	72	71,00	
10		Købssig., testafslut. og den end.afslutning	38	62	57	37	72	86	74	51	67	56	32	75	66	65	22	46	86	76	59,33	
11		Forhandlingsteknik	72	49	64	38	74	45	52	85	24	53	56	76	45	46	76	82	82	73	60,67	
12		Kundeloya. via en exceptionel kundeservice	56	35	74	34	56	64	52	64	34	74	82	64	38	29	69	91	67	45	57,11	
13																						
14		MIDDEL over alle 9 moduler	57,89	61,11	56,67	54,44	69,88	67,89	66,33	66,33	52,44	60,22	55,22	67,67	57,44	55,00	59,56	68,78	66,56	59,78	61,30	
15																						
16																						
17																						
18																						
19																						
20																						
21																						
22																						
23																						
24																						
25																						
26																						
27																						
28																						
29																						
30																						
31																						
32																						
33																						
34																						
35																						
36																						
37																						
38																						
39																						
40																						
41																						
42																						
43																						
44																						
45																						
46																						
47																						
48																						
49																						
50																						
51																						
52																						
53																						
54																						
55																						
56																						

Rating

- 0-25% Uacceptabelt, seminaret skal gennemgås igen.
- 26-40% Under middel, fordel at gennemgå seminaret igen.
- 41-60% Bestået. Husk at genopfriske seminaret.
- 61-80% Over middel.
- 81-100% Meget flot og kan sidestilles med en professionel sælger.