

Protosell tipsar

- 5 Tips för att lyckas med säljet i Danmark



Var förberedd

Danska kunder är ofta snabba, effektiva och rakt på sak, till skillnad från svenska som gärna börjar affärssamtal med kallprat och strävar efter konsensus.



Ha kul

Ironi och humor är vanligt och uppskattat i Danmark, även i affärssammanhang, vilket inte skall tolkas som att man inte tar samarbetet på allvar eller försöker luras.



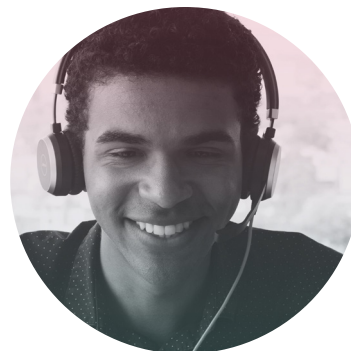
Våga ta beslut

Konsensus är inte lika viktigt i Danmark som i Sverige. I Danmark räcker det med 51 % majoritet för att fatta beslut, medan svenskar ofta strävar efter att alla skall tycka som vi innan vi tar beslut.



Snabbhet

Danskar är kända för att vara snabba till beslut (och det gillar ju alla säljare). Sträva därför att fatta snabba beslut. Och förbered dig på att förhandla in i det sista.



Håll kontakten

Du ansvarar för att hålla regelbunden kontakt – om ni avtalat att återuppta kontakten längre fram ska du inte förvänta att dansken kontaktar dig först.