



Roberto Picornell



Anders Torelm

2023-04-18 09:00 CEST

Försäljning – den första heltäckande boken på svenska

Litteraturen inom försäljning har länge fokuserat på personliga exempel eller specifika metoder. Nu kommer den första boken på svenska som tar ett helhetsgrepp om ämnet. Boken täcker försäljningsyrkets hela område, från praktiska exempel till strategisk planering.

Försäljning – metoder, modeller och säljteknik är avsedd för studerande på högskolor, affärsskolor, yrkeshögskolor samt säljutbildningar inom svenskt näringsliv. Men den passar alla som vill lära sig mer om försäljning och utveckla sin säljkompetens, oavsett bransch och yrke. Boken förklarar hur

man säljer till företag (Business-to-Business) och till konsumenter (Business-to-Consumer), både vid enklare och mer komplex försäljning. Boken presenterar dessutom metoder, modeller och praktiska verktyg, baserade på aktuell forskning, för att möta digitaliseringen och globaliseringen på bästa sätt.

- Syftet med boken är att främja utvecklingen av professionella och kompetenta säljare till svenskt näringsliv. Genom att använda etablerade metoder och säljtekniker med hög evidens kan nya säljare snabbare komma till en grundläggande yrkesskicklighet och mer erfarna säljare utveckla och komplettera sina kunskaper, säger Roberto Picornell.

Med basen i såväl forskning som praktisk erfarenhet introduceras ett nytt ramverk för en professionell och situationsanpassad försäljning. Ramverket består bland annat av en ny ”metamodell”, META-situationsanpassad försäljning. META ger en grund för val av effektiva metoder och för utvecklat säljbeteende.

- Professionellt försäljningsarbete bör luta sig mot en strategisk grund och vetenskap. Vi vill lyfta yrkets status på marknaden och öka förståelsen för rollen som säljare, en kvalificerad yrkesprofession som kräver hög kompetens med fokus på kund och affärsmässighet, säger Roberto Picornell.

Inom ämnet finns sedan tidigare ett flertal böcker. Många böcker bygger på att lyckosamma personer berättar sin historia och hur de har blivit framgångsrika. Andra böcker beskriver en metod som baseras på att någon paketerat specifika handlingssätt.

- Utmaningen är dock att förstå i vilka situationer en specifik erfarenhet eller metod är tillämpbar. Dessutom genomgår också handel och försäljning dramatiska förändringar på grund av globalisering och digitalisering. Behovet av uppdaterade kunskaper och metoder är därför stort, säger Anders Torelm.

Försäljning – metoder, modeller och säljteknik täcker på ett tydligt och överskådligt sätt försäljningsyrkets hela område.

Författare är **Roberto Picornell** som är marknadsekonom, säljare, affärskonsult och lärare på bland annat IHM Business School och FEI

(Företagsekonomiska institutet), tillsammans med **Anders Torelm** som är bergsingenjör och konsult, med fyrtio års erfarenhet från försäljning och ledarskap i svenskt och internationellt näringsliv. Anders har nominerats till Sveriges bästa säljare.

[Sanoma](#) har skapat läromedel för svensk undervisning sedan 1993. Våra böcker och digitala läromedel används av mer än hälften av Sveriges skolor, vilket gör oss till en av landets största kunskapsförmedlare för barn, ungdomar och vuxna. Våra läromedel produceras av utbildade lärare, de är noggrant faktagranskade och anpassade till den svenska läroplanen. Vår vision är att göra det möjligt för alla lärare att på bästa sätt hjälpa varje elev att nå sin fullpotential.

Sanoma Utbildning är en del av Sanoma Learning, ett av Europasmärknadsledande läromedelsföretag och tillsammans utbildar vi över 20 miljoner elever.

Ta del av vårt [nyhetsbrev](#) och håll dig uppdaterade om produktnyheter och insikter.

Kontaktpersoner



Rebecca Hamner

Presskontakt

Head of Marketing & Brand

rebecca.hamner@sanomautbildning.se

Anders Torelm

Författare

anders.torelm@norval.se

Roberto Picornell

Författare

roberto.picornell@norval.se