

Minulla on tätä kirjoittaessani työ- ja myyntiuraa takana reilut 25 vuotta, joista 17 vuotta erään teleyhtiön myynti- ja myynninkehitystehtävissä ja nyt viimeiset kolme vuotta edustusliikeyrityksenä.

Hankittuani "Myyntitaidon käsikirjan" luin sen heti kahteen kertaan; ensin nopeasti ja sitten hitaasti, tuumaillen ja muistiinpanoja tehden.

Pidin tavastasi kirjoittaa, kirjan rakenteesta, jaksottelusta sekä tietenkin varsinaisesta sisällöstä käytännön ohjeineen ja perusteluineen.

Minusta parasta oli, että tekstistä välittyi vahva vaikutelma omista kokemuksistasi myyntityöstä ja näiden kokemusten huolellisesta analysoinnista.

Erityisen arvokkaina pidin jo aiemmin mainitsemani käytännön ohjeita erilaisiin tilanteisiin; esimerkkeinä vaikkapa äänenkäyttö, vinkit puhelinmyyntiin sekä aina haastava kaupanpäättös-tilanne.

Olen lukenut useita myyntitaidosta kirjoitettuja kirjoja; ensimmäinen oli jo yli 20 vuotta sitten se perinteinen Frank Bettgerin "Miten minusta tuli menestyvä myyntimies" ja omasta puolestani voin sanoa, että kirjoittamasi kirja on yksi parhaista - ellei jopa paras.

Minä ainakin aion käyttää kirjaasi jatkossa jokapäiväisenä työkirjana ja hyvänä muistutuksena "back to basics" - asioista.

Onnittelut hyvästä kirjasta!

Ystävällisesti

**Mika Piirto
Hyllykallio, Seinäjoki**