



## InBusiness - viden om salg og business



### Moral og etik er i orden

Det mener sælgerne i hvert fald, når de vurderer sig selv. Til gengæld kniber det mere med kollegernes moral og etik, fastslår de

**SALG & MARKETING** 01.06.2011 af Michael Krag-Svendsen

Sælgernes moral er helt i top. Det mener de i hvert fald, når de bliver spurgt om egen moral og etik. Derimod bedømmer de salgskollegerne meget hårdere og finder ikke, at kollegerne har samme etiske standard.

Det viser en undersøgelse fra Business Danmark om salgsmage. Organisationen har dels spurgt medlemmerne om deres holdninger til bl.a. moral og etik dels spurgt den generelle befolkning, som ikke arbejder med salg.

I undersøgelsen svarer hele 55 procent af sælgerne, at de selv i "meget høj grad" har den fornødne etik og moral i deres arbejde og 42 procent svarer "i høj grad".

Når medlemmerne til gengæld vurderer sælgerne generelt, ser det helt anderledes ud. Kun 4,3 procent finder nemlig, at salgskollegerne "i meget høj grad" har fornøden etik og moral i jobbet.

Det kunne tyde på, at sælgerne selv har fordomme om sælgere.

## Ung skepsis

Ifølge undersøgelsen er der en sammenhæng mellem medlemmernes alder, og hvor vidt de synes, at andre sælgere generelt arbejder etisk og moralsk.

De yngre er således betydeligt mere skeptiske, og har ikke høje tanker om sælgeres etik og moral. Det gælder i øvrigt også deres egen etik og moral, for sammenlignet med besvarelser fra ældre sælgere, mener en del af de yngre, at de heller ikke selv udviser fornøden etik og moral i deres arbejde.

## Troværdige chefer

I undersøgelsen har man desuden bedt både medlemmerne og den generelle befolkning vurdere, om der er forskel på sælgernes troværdighed - afhængig af, om de er butiksekspedienter, telefonsælgere, salgskonsulenter, key account managers eller salgschefer.

På det punkt er man helt enige i rangordenen. Ikke så overraskende scorer telefonsælgere lavest skarpt forfulgt af butiksekspedienter, mens salgskonsulenterne har et meget bedre image og derfor bliver opfattet mere troværdige.

Key account managers og salgschefer ligger lunt i den høje ende af troværdigheds-skalaen – især salgscheferne opfattes af både medlemmer og den generelle befolkning som meget troværdige.

### Retningslinjer for [businessdanmark.dk/InBusiness](http://businessdanmark.dk/InBusiness)

Eksterne redaktionelle bidrag (tekst + illustration) må ikke:

- overtræde dansk lovgivning og/eller opfordre til kriminalitet
- krænke, true eller forfølge personer eller grupper af personer
- krænke privatlivets fred
- linke til/markedsføre hjemmesider, der opfordrer til kriminalitet, krænker, truer eller forfølger personer eller grupper af personer
- linke til/markedsføre kommercielle hjemmesider, konkrete produkter, firmaer eller salgsmaterialer.

Kommentarer til artikler på [businessdanmark.dk/InBusiness](http://businessdanmark.dk/InBusiness) skal relatere sig til indholdet, og krænkende/truende sprog tillades ikke.

Alt, der strider mod disse regler, slettes uden varsel.