



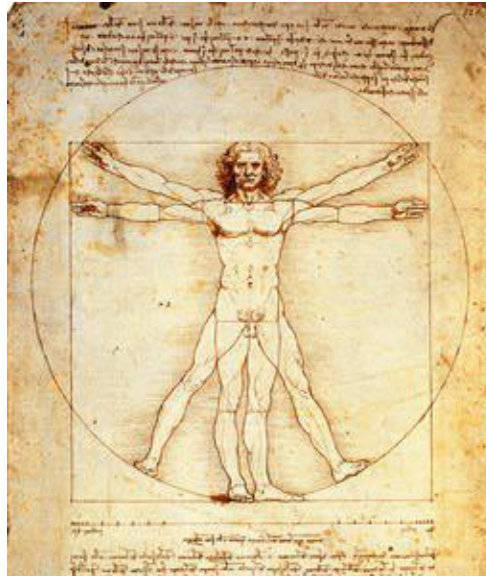
Om løgn og uærlighet i salg  
Mads Nordmo, PhD

# Lyver selgere?



# Gå inn på kahoot.it

# Lyver mennesker?

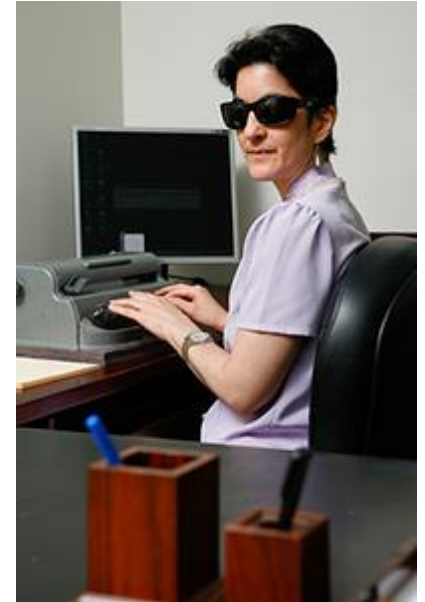


# Rasjonell aktør synet på uærlighet

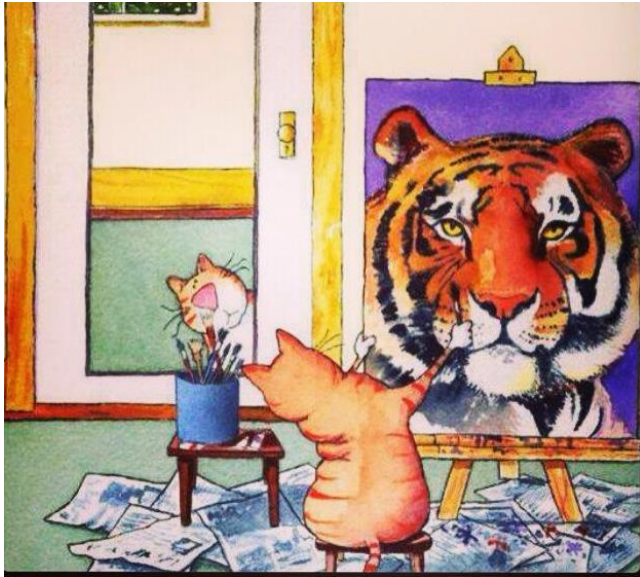
- Hvis gevinsten er stor nok
- Hvis risikoen for å bli tatt er lav nok
- Hvis straffen er lav nok



# Eksperiment på uærlighet



# En bedre modell

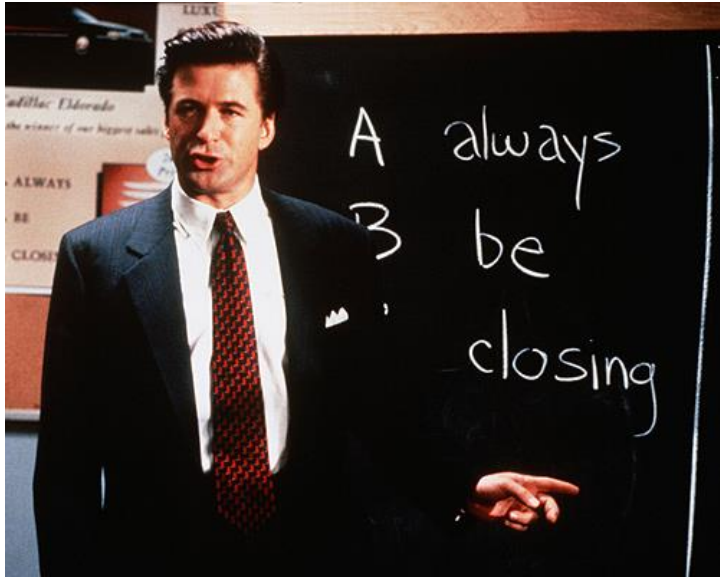


# Når er vi mer uærlige?

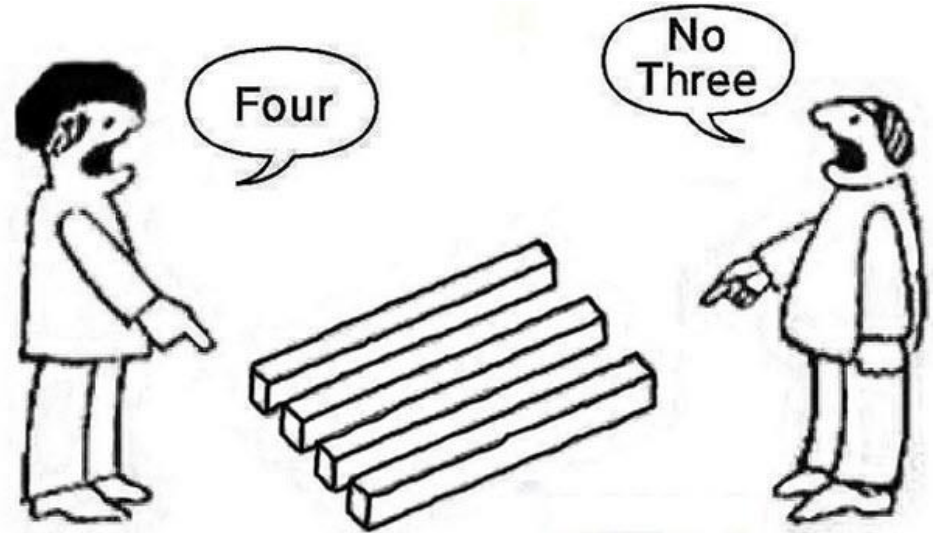
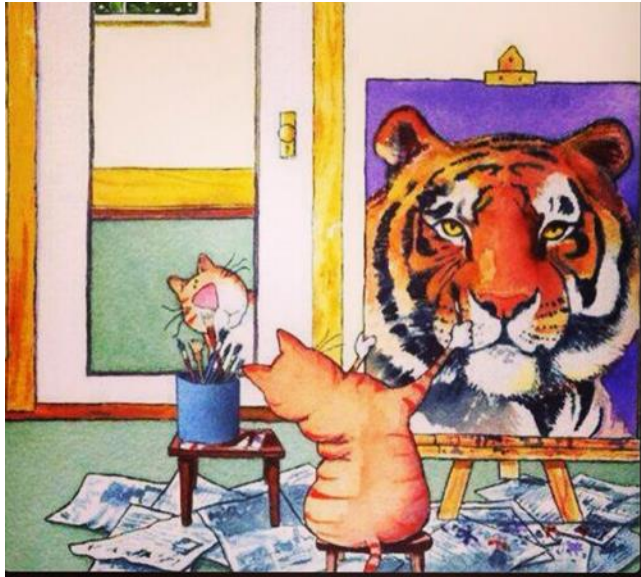
- Når vi er presset
- Når vi er stolte
- Når Timmy Gresshoppe blir utslitt
- Når kulturen rundt oss tolerer og premierer det
- Når vi lurer oss selv
- Når vi er «falske»



# Hvorfor skal du bry deg om dette?

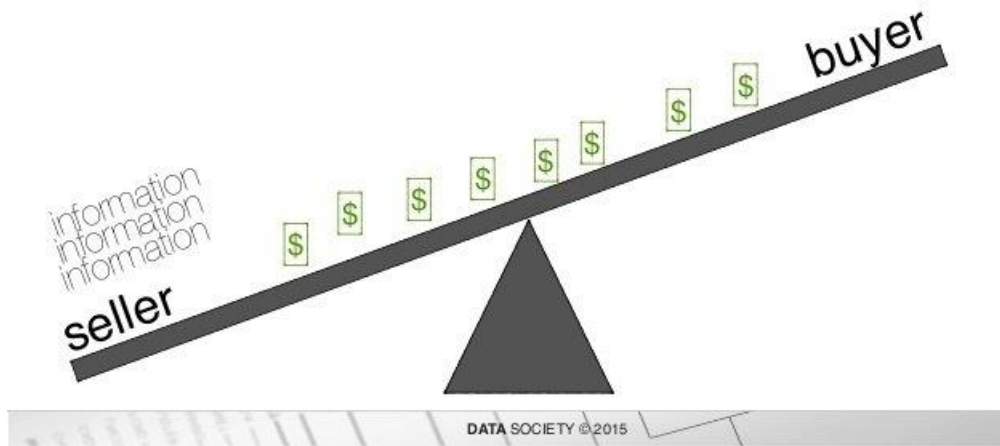


# Ting ser ulik ut for kjøper og selger



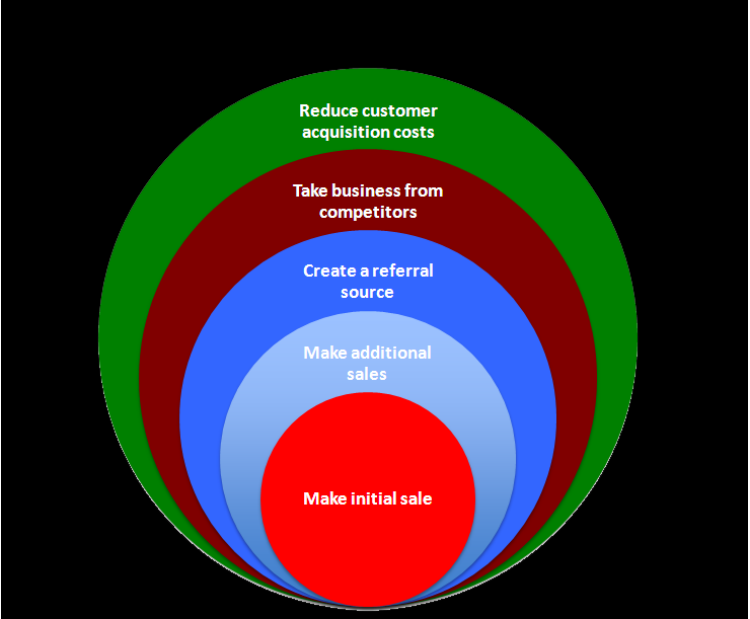
# Vippen har for lengst vippet

## Information Asymmetry





WORD OF MOUTH



elbilforum.no



tripadvisor



# Langsiktig salgsledelse

- Premier ærlighet, og irttesett uærlighet
- Forstå at selgerne dine kan ha oppfattet seg som «ærlige nok», samtidig som kjøper er uenig

