

Gode råd er dyre

Anders Gravir Imenes

Aftenposten kan i dag fortelle om ett av knepene bak Actas suksess innenfor økonomisk rådgivning. Acta fremhever selv at psykologbruken har vært viktig for salgssuksessen de siste årene.

Daglig leder Øivind Bjørnson i Bjørnson Organisasjonspsykologene avviser at bedriften lærer bort psykologiske salgstriks.

–Generelt kan jeg si at når vi jobber med slike bestillinger, tilstreber vi å jobbe med rådgivende salg, og ikke selgende rådgivning, sier Bjørnson.

Aftenposten 15.8.2008