freja.ai

5 indsigter om salgstræning

som mange stadig overser i 2026

Toke Hølledig
CEO, freja.ai

RAPPORT · OKTOBER 2026

INTRO

Hvad gør de bedste sælgere anderledes?

Jeg har læst undersøgelser fra RAIN Group, Salesforce og The Bridge Group. De bygger på svar fra sælgere og salgsledere. Her er de fem ting, alle i B2B-salg bør vide.

1 9 ud af 10 topsælgere får coaching

2 Træning, coaching og ledelse hænger sammen

3 Mange sælgere mangler feedback

4 Når kunden ikke vil beslutte sig

5 Nye sælgere er længere tid om at komme op i fart

Toke Hølledig

CEO, freja.ai · Oktober 2026

Undersøgelserne er fra 2026. Tallene om coaching er fra RAIN Groups undersøgelse fra 2022. Tallene viser mønstre – ikke beviser. Alle kilder står bagerst.

Hvad er en topsælger?

RAIN Group kalder en sælger for topsælger (på engelsk: top performer), når alle tre krav er opfyldt:

1. **Har nået eller overgået sit salgsmål for året.**
2. **Salgsmålet var svært at nå.**
3. **Vandt over halvdelen af tilbuddene – til en høj pris.**
   Fx mindst 6 salg ud af 10 tilbud, og kunden fik meget værdi for pengene.

Under 1 ud af 5

af de 1.004 sælgere og salgsledere i RAIN Groups undersøgelse lever op til alle tre krav.*

RAIN Group, The Top-Performing Sales Manager (2022), s. 12. *Præcist 18,7 %. Deltagerne har selv svaret. Svarer en leder for hele sit team, skal mindst 75 % af sælgerne have nået målet.

INDSIGT 1 COACHING ER OGSÅ FOR DE DYGTIGE

Selv de bedste har en træner.

9 ud af 10

topsælgere får coaching.*

Knap 6 ud af 10 får coaching på faste tidspunkter.

"Selv de bedste fodboldspillere træner hver uge. Hvorfor skulle salg være anderledes?"

– Toke Hølledig, CEO, freja.ai

BRUG DET I TEAMET

Sæt 15 minutter af hver uge til en konkret øvelse – fx indvendingen "Vi har for mange projekter lige nu" eller en prisforhandling. Skal tiden flyttes, så find en ny med det samme.

*59 % får coaching fast og 32 % en gang imellem. I alt 91 %, afrundet til 9 ud af 10. RAIN Group, The Top-Performing Sales Manager (2022), s. 18. Øvelsen er vores forslag.

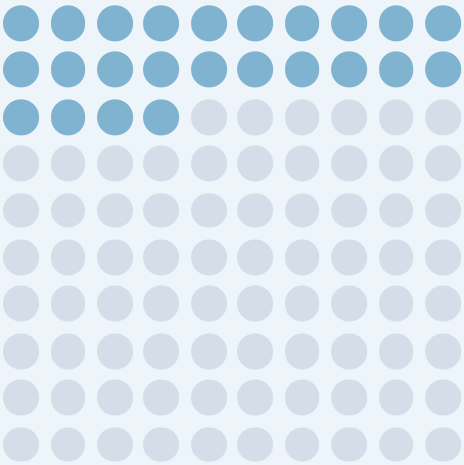
INDSIGT 2 TRE TING HÆNGER SAMMEN MED TOPSALG

Flere bliver topsælgere med træning, coaching og ledelse.

Forestil dig to grupper med hver 100 sælgere. Hvor mange af dem er topsælgere?

100 helt almindelige sælgere

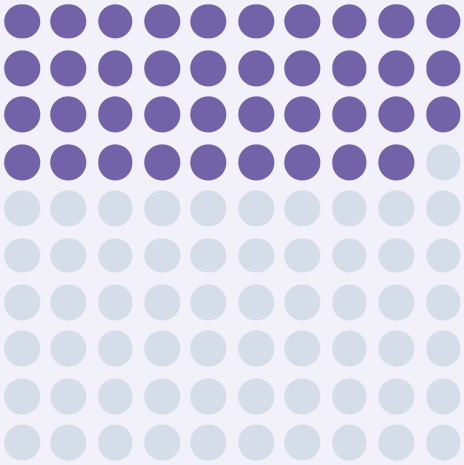
En blanding – nogle har god leder, coaching og træning, andre ikke.



24 er topsælgere

100 sælgere med alle tre

✓ God leder ✓ Fast coaching ✓ God træning



39 er topsælgere

● ● = topsælger ● = andre sælgere

= 15 flere topsælgere pr. 100

BRUG DET I TEAMET

Lad freja.ai tage træning og feedback. Så kan lederen fokusere på motivation – og sammen med sælgeren finde det, der skal trænes.

RAIN Group, The Top-Performing Sales Manager (2022), s. 19. Gruppe 1 er gennemsnittet af alle 380 sælgere i undersøgelsen (24 %). Gruppe 2 er de sælgere, der selv vurderer, at de har alle tre ting (39 %). Tallet er højere end de 18,7 % på side 3, som også tæller lederne med. Grupperne er sammenlignet – det er ikke målt før og efter træning.

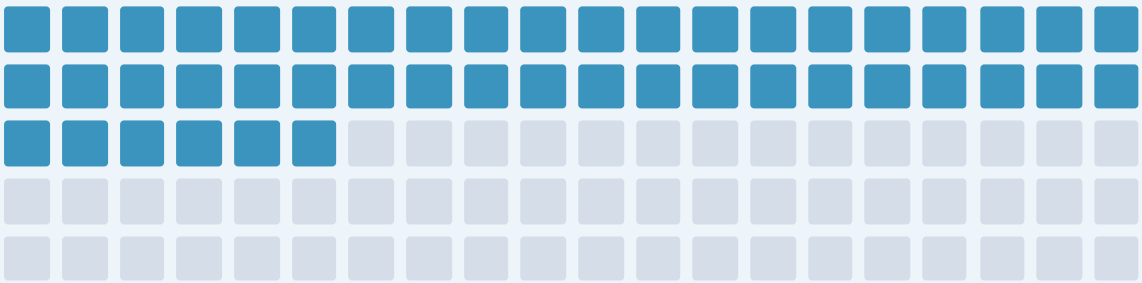
INDSIGT 3 FEEDBACK MANGLER I HVERDAGEN

Næsten hver anden sælger får sjældent feedback.

Det siger sælgerne selv i Salesforce' store undersøgelse fra 2026.

46 ud af 100

sælgere får sjældent feedback på deres salgssamtaler.



Hvert felt er 1 %. De blå felter er de 46 %.

"Det er som at spille kamp hver uge, uden at nogen fortæller dig, hvad du kan gøre bedre."

– Toke Hølledig, CEO, freja.ai

BRUG DET I TEAMET

Feedback behøver ikke vente på, at lederen får tid. Med freja.ai får sælgeren feedback efter hver øvelse eller rigtig samtale.

Salesforce, State of Sales, 7. udgave (2026), s. 25. Sælgernes egen vurdering. Figuren viser procenter – ikke 100 rigtige personer. Forslaget er vores.

INDSIGT 4 EN BARRIERE I SALGET

Når kunden ikke vil beslutte sig.

Breaking news: Kunder er gode til at udskyde ting.

82,4 %

synes, det er svært, når kunden ikke vil beslutte sig.

Svar fra ledere og andre med ansvar for salg.

At gøre ingenting føles gratis for kunden. Det er det sjældent. Sælgerens job er at vise afstanden mellem, hvor kunden er i dag, og hvor de gerne vil hen – og hvad det koster at blive stående.

> **BRUG DET I TEAMET · ØV DETTE SPØRGSMÅL**
>
> **"Hvad koster det jer, hvis intet ændrer sig de næste seks måneder?"**

RAIN Group, B2B Sales Challenges Report (2026), s. 5. Tallet dækker svarene "meget" og "noget" svært. 82,4 % er ikke andelen af salg, der bliver tabt. Spørgsmålet er vores forslag, inspireret af Gap Selling (Jim Keenan).

INDSIGT 5 DET TAGER LÆNGERE TID AT KOMME I GANG

6,2 måneder før en ny sælger er helt klar.

Så lang tid tager det i gennemsnit, før en ny Account Executive (sælgeren, der lukker aftalerne) er fuldt produktiv. Og tallet stiger.

Nye sælgere har brug for øvelse og opfølgning – også efter den første måned.

BRUG DET I TEAMET

Følg færdigheder, ikke kun kalenderen: Kan den nye sælger finde kundens behov, forklare værdien og aftale næste skridt?

The Bridge Group, Account Executive Report (2026), s. 21. 158 B2B-virksomheder. Årstallene er forskellige runder af undersøgelsen. Tallene viser ikke en effekt af træning.

FRA INDSIGT TIL HANDLING

Find problemet.
Træn det, der mangler.

Gør salgstræning til en regelmæssig vane – det gør topsælgerne. Og træn der, hvor salget går i stå.

1. **Får sælgerne for lidt feedback?**
   Tag en kundesamtale. Giv et konkret råd, og øv den del af samtalen igen.
   (Indsigt 3)

2. **Udskyder kunderne beslutningen?**
   Øv samtalen om behov, værdi og hvad det koster kunden at vente.
   (Indsigt 4)

3. **Er nye sælgere langsomme til at komme i gang?**
   Øv en samtale ad gangen. Lad lederen følge op på det, der stadig er svært.
   (Indsigt 5)

ØV MELLEM OPKALDENE

Med freja.ai kan sælgere øve kundesamtaler i AI-rollespil og få feedback på hvert forsøg.

BREAKING **Nu også feedback på rigtige samtaler.**

Forslagene er freja.ai's vurdering. Træning kan ikke alene løse fx forkerte salgsmål, lav efterspørgsel eller et produkt, der ikke passer til kunden.

KILDER

Hvor kommer tallene fra?

Fire undersøgelser ligger bag de fem indsigter. Rapporten er lavet af Toke Hølledig, CEO i freja.ai.

1. RAIN Group · The Top-Performing Sales Manager (2022) Definition · Indsigt 1–2

1.004 salgsledere og sælgere fra hele verden. Data fra 2021. Indsigt 1–2: s. 18–19. Definition: s. 12. Vundne tilbud: s. 9. Metode: s. 35.

Åbn rapporten →

2. Salesforce · State of Sales, 7. udgave (2026) Indsigt 3

4.050 salgsfolk fra 22 lande. Data fra august–september 2025. Tallet gælder sælgernes svar og er ikke opgjort særskilt for B2B. Indsigt 3: s. 25. Metode: s. 3–4.

Åbn rapporten →

3. RAIN Group · B2B Sales Challenges Report (2026) Indsigt 4

252 personer med ansvar for salgsledelse og -udvikling. Indsigt 4: s. 5. Metode: s. 23.

4. The Bridge Group · Account Executive Report (2026) Indsigt 5

158 B2B-virksomheder. 84 % har hovedkontor i Nordamerika, og 59 % er SaaS-virksomheder. Gælder Account Executives – ikke alle sælgerroller. Indsigt 5: s. 21. Deltagere: s. 2 og 6.