

Utbildning

MentalSäljKompetens® - Säljare

Så når du större säljframgång med metoderna som världens elitidrottare använder.

Bakgrund

Behovet av ett mentalt träningsprogram för just säljare har vuxit fram de senaste åren, eftersom den egna personliga utvecklingen blivit allt mer avgörande för att nå framgång. Försäljning kan liknas vid och inspireras av idrottsvärldens prestationer. Begrepp som *självförtroende*, *självkänsla*, *press*, *mål*, *motivation* och *attityd* är lika viktigt inom försäljningsvärlden som inom idrotten.

En säljares inställning och egenskaper står för 80 procent av den framgång man når i säljarbetet, resterande 20 procent är färdigheter i säljteknik och säljstrategi, samt produktkunskap. Därför är det all idé att satsa på personlig utveckling.

Syfte

Att med detta utbildningsprogram öka företagets försäljning genom att säljare och konsulter blir mer medvetna om sina mentala styrkor och förstärker sin självbild, samt blir mer målfokuserade.

Genom att ta del av denna utbildning kommer deltagarna öka sin självbild och bli säkrare när de tar kontakt med kunder, både via telefon eller personligt besök. De kommer att uppleva det enklare att kunna göra en behovsanalys och lättare hantera avvisande från en kund, samt att ta motgångar i sin försäljning som något positivt.

Utbildningen består av teoretiska och praktiska kunskaper om hur man kan styra sitt liv från sina inre resurser istället för att bli styrd av yttre faktorer. Deltagarna kommer att få verktyg som gör att de kommer att lära sig att ta bort oro och stress på ett enkelt sätt, samt bli mer medvetna om att de har oanade inre resurser. Verktygen kan användas på ett sätt som gör att de blir mer självsäkra, effektivare, fokuserade och motiverade, samtidigt som de är avspända och lugna i kroppen i olika säljsituationer.

Utbildningen innehåller regelbunden mental träning, det ingår träningsljudfiler riktat till säljare. Vi använder oss av boken "Säljare i världsklass med Mental Träning" som dokumentation.

Innehåll

- "Tänd men inte spänd" muskulär och mental avslappning öka din effektivitet
- Hur du stärker självbilden, självförtroendet och självkänslan
- Hur du avlägsnar negativa känslor och maximera din potential
- Att vara trygg i att göra en behovsanalys
- Attityder, problem- eller möjlighetsfokuserad
- Hur du förblir motiverad även under motgång
- Rätt målbild som ger fokusering och motivation
- Skapa positiva framtidsbilder
- Medveten kommunikation
- Hur du utvecklar din känsla att lyckas "flow"
- Mentala säljtips

Genomförande

Utbildningen består av sex halvdagar ca var tredje vecka och två individuella coaching timmar per person. Egen träning med träningsljudfiler och av verktygen mellan träffarna. Utbildningstid ca fyra månader. Utbildningen går att få i grupp eller för enskildperson. Max 14 deltagare per grupp.