

Kundreferens – Karl Persson på UVElite AB

Tillsammans med min kollega har jag genomgått utbildningen MentalSäljKompetens hos coachen/utbildaren Marie Algotsson Skogh på dinEffekt AB.

Utbildningen har generat många olika positiva effekter, däribland skulle jag vilja nämna några exempel som jag spontant vill förmedla.

Ett fokusområde har varit kommunikation, med grund i att alla har olika filter för information. Det har resulterat i en ökad förståelse för vikten av hur vi interagerar med varandra, eftersom en god kommunikation är grunden till alla relationer, som i sig är avgörande för en affär.

En stor del i interagerandet har att göra med vår inställning och sinnesstämning. Klyschan ”Att vi är vad vi tänker” har fått oss att tänka till hur vi vill bli mottagna i t.ex. ett kundbesök. Därigenom har vi fokuserat på hur vi kontinuerligt kan göra för att sätta oss själva i så positiva tankegångar som möjligt, eftersom att detta reflekteras av och till vår omgivning.

En annan del i utbildningen har legat på vad vi kan göra för att sätta oss i så bra mental stämning som möjligt innan ett möte med andra, i vardagen liksom i affärskontakter.

I mitt yrke har träningen personligen haft inverkan på min inställning, effektivitet och säljstrategi. En positivare och mer harmonisk inställning lett till att vardagliga problem kommit att bli lärorika erfarenheter att dra nytta av, vilket i sin tur har gett en tilltro till att våga mera i mitt jobb. Det vill säga att svårigheter kan vändas till möjligheter.

Det kanske viktigaste för oss som säljare som vi vill ta med oss från utbildningen har dock varit att förändra ett resursorienterat handlande till ett mer målinriktat. Ett exempel på hur vi använt våra kunskaper är enligt mig, att vi funnit nya effektivare kommunikationsvägar och tillvägagångssätt för att nå ut till kunderna. Ett målinriktat tänk har genererat en framåtanda. Om vi gör vårt och når våra mål kommer resurserna att komma till oss där och då.

Sammantaget har utbildningen bidragit till en ökad självkänedom och tilltro, samt gett oss ovärderlig information och kunskap både som säljare och som privatpersoner.

Karl Persson, Affärsutvecklare

UVElite AB

2015-07-07