



Sälj som en världsmästare

Tänk som en toppidrottare – och sälj mer. Författarna Marie Algotsson och Peter Klaveskjöld bjuder på ett mentalt träningspass. AV ÅSA BROLIN

Alla kan nå bättre resultat i livet med hjälp av mental träning, enligt Marie Algotsson och Peter Klaveskjöld som utformat ett träningsprogram för säljare.

MENTAL TRÄNING är ett konkret sätt att uppnå bättre resultat i livet – nästan oavsett vad det gäller, enligt dem som provat.

Grundtanken är att medvetet programmera om hjärnan för att uppnå ett bestämt mål. Metoden kan också hjälpa människor att jobba mer fokuserat och ta kontroll över situationer som känns jobbiga. Till exempel en säljsituation med en sur kund, eller ett ångestladdat möte med chefen.

– Mental träning handlar om att styra sitt liv i stället för att bli styrd, säger Marie Algotsson, författare, utbildare och coach som själv använt metoden i 13 år.

– De här principerna har funnits sedan 60-talet och främst använts av elitidrottare. Men även säljare kan ha stor nytta av mental träning. Likheterna med idrotten är stora.

Man brukar säga att försäljning till 20 procent handlar om teknik och produkt-

kunskap. Resten handlar om säljarens egenskaper och inställning. Marie Algotsson och Peter Klaveskjöld, som tillsammans utformat programmet Säljare i världsklass med Mental Träning, hävdar att även en medelmåttig säljare kan träna upp sig och nå goda resultat genom mental träning.

Marie Algotsson var redan inläst på ämnet när hon 2002 slutade på sitt fasta jobb i telekombranschen.

>>

"Det gäller att ersätta gamla, negativa program i hjärnan med nya, positiva"

>> – Jag frågade mig själv: Vad är det jag vill göra? Och då kände jag väldigt tydligt att jag ville jobba med just coachning och mental träning, som egen företagare.

Marie startade egna företaget Livsbalans Coaching och vidareutbildade sig vid Skandinaviska Ledarhögskolan under ledning av Lars-Eric Uneståhl, legendarisk idrottspsykolog och pionjär på området mental träning.

Där lärde hon känna Peter Klaveskjöld. De bestämde sig för att försöka applicera metodens principer på säljyrket, som de båda hade lång erfarenhet av.

– Jag driver själv eget och vet att man är säljare dygnet runt, oavsett om man är på jobbet eller inte. Som småföretagare har man allt att vinna på mental träning. Ökad omsättning och vinst kommer av bara farten, eftersom 95 procent av det

vi gör styrs av vårt undermedvetna, säger Marie.

För att uppnå långsiktigt goda resultat behöver man träna regelbundet.

– Det gäller att ersätta gamla, negativa program i hjärnan med nya, positiva. När man väl har tränat in grunden använder man sig av så kallade triggers för att snabbt försätta sig i en viss sinnesstämning, förklarar Marie.

– Ibland säger folk: Jag är som jag är, det är ingen idé. Men det är bara en ursäkt för att slippa förändras. Så lat får man inte vara. ■



● Lär dig mer i boken *Säljare i världsklass med Mental Träning* (Liber). Tre cd-skivor med träningsprogram medföljer. Författare är Marie Algotsson och Peter Klaveskjöld, i samarbete med Lars-Eric Uneståhl.

Maries och Peters mentala säljtips

1. Affirmation. Formulera dina önskningar kort, enkelt och positivt i nutid. Säg dem flera gånger om dagen tyst eller högt för dig själv. Exempel: Jag mår bra. Jag är lugn, trygg och säker. Jag har alla resurser jag behöver för att driva mitt företag. Jag kan min produkt. Avvisande gör mig stimulerad och entusiastisk.

2. Visualisering. Föreställ dig en situation som du vill att den ska vara och kännas. Exempel: Du är en vd på väg till en kund. Före besöket tar du fem minuter då du sluter ögonen

och hämtar känslan från ett tidigare, lyckat kundbesök. Applicera den känslan på det besök du har framför dig. Se dig själv på kundbesöket och upplev med alla dina sinnen en bra relation, kundens intresse, samt din förmåga att presentera och sälja in din produkt eller tjänst. Se det som på en film – och ta med dig känslan in på mötet.

3. Ändra sinnestillstånd. Om du har en obehaglig eller besvärlig kund, föreställ dig kunden med clownnäsa för att avdramatisera situationen och bli av med din nervositet.

Artikel 2007
Du & Co