

Föreläsning med workshop

Mental säljstyrka för butiker

Rätt inställning och bra egenskaper skapar affärer.

Bakgrund

I den hårda tid som butiker och företag lever med idag är sannolikt försäljningsarbetet en alltmer viktig faktor för fortsatt framgång. Det är också viktigt att man kan hantera motgångar och vända det till något kreativt. Samhället digitaliseras mer och mer, samt e-handeln ökar. Gå från ord till handling i sin försäljning är ett måste för att det ska bli en förändring i försäljningen.

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

Syfte

Att få inspiration och några mentala säljverktyg i hur man kan stärka sig mentalt för att öka försäljningen och skapa värde för kunden. Få insikt om hur man kan förändra en negativ känsla till en mer positiv, samt hur man skapa rätt sinnestillstånd. Vetskap om hur man stärker självbilden och hur man förbereder sig för att kunna kommunicera med kunder i olika situationer. Hur man skapar rätt inställning och beteende till förändring som nya kundköpbeteende, fysiska butiksändringar och att digitalisera t ex att också ha en webbutik.

Denna föreläsning passar alla i butiken eller i företaget, för alla är mer eller mindre säljare och bidrar till att försäljningen kan öka.

Innehåll

- Hur man avlägsnar mentala säljhinder och maximerar sin potential
- Hur man stärker självbilden att sälja
- Att skapa rätt sinnestillstånd
- Attityder, problem- eller möjlighetsfokuserad
- Hur man förblir motiverad även under motgång
- Skapa rätt målbild som ger motivation att sälja

Genomförande

Två till tre timmar föreläsning med övningar, samt en workshop. Den går också att få som lärarledd onlineföreläsning via Zoom.

Föreläsare

Marie Algottsson Skogh, dinEffekt AB, mail: marie@dineffekt.se, tfn: 0709 - 50 46 40