

Föreläsning med workshop

Mental säljstyrka för mäklare

Rätt inställning och bra egenskaper skapar affärer.

Bakgrund

I den hårda konkurrens som mäklarbyråerna lever med idag är sannolikt försäljningsarbetet en alltmer viktig faktor för fortsatt framgång. Med flera aktörer på marknaden och där tjänsterna liknar varandra ökar kraven på mäklarens förmåga att skapa affärer.

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 få inspiration och några mentala säljverktyg i hur man kan stärka sig mentalt för att öka försäljningen och skapa värdebaserad försäljning. Få verktyg för att blir modigare och mer målfokuserad, så att man håller hela vägen från att kunna hitta bra objekt till att kunna sälja bostaden till bästa pris. Få vetskap om hur man förändra en negativ känsla till en mer positiv och att komma över mentala spärrar i sin försäljning, samt hur man stärker självbilden och hur man lättare kan nå sina säljmål.

Denna föreläsning passar alla 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 Algotsson Skogh, dinEffekt AB, mail: marie@dineffekt.se, tfn: 0709 - 50 46 40