

Föreläsning med workshop

Mental säljstyrka

Rätt inställning och bra egenskaper skapar affärer.

Bakgrund

I den hårda tid som företagen och organisationerna lever med idag är sannolikt försäljningsarbetet en alltmer viktig faktor för fortsatt framgång. Det är också viktigt att man i en organisation förstår att man kan bidra till försäljningen och att vi är alla säljare mer eller mindre i olika situationer.

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. Att man får insikt om att vi är alla säljare i olika situationer. Kunskap i hur man kan förändra en negativ känsla till en mer positiv, samt hur man skapa rätt sinnestillstånd. Få vetskap om hur man stärker självbilden och hur man förbereder sig för att kunna kommunicera med kunder i olika situationer. Hur man lättare kan nå sina säljmål.

Denna föreläsning passar alla i ett företag eller organisation, 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