

Utbildning i MentalSäljKompetens® för butiker

Rätt inställning och bra egenskaper skapar förändring som ger mer affärer.

Bakgrund

I den hårda tid som butiker och företag lever med idag är sannolikt försäljningsarbetet en alltmer viktig faktor för fortsatt framgång. Samhället digitaliseras mer och mer, samt e-handeln ökar. Viktigt att kunna gå från ord till handling i sin försäljning för att det ska bli en förändring i försäljningen. Behovet av ett mentalt träningsprogram för just säljare i butiker har vuxit fram de senaste åren, eftersom den egna personliga utvecklingen blivit alltmer avgörande för att nå framgång. Försäljning kan liknas vid och inspireras av idrottsvärldens prestationer. Begrepp som *självförtroende*, *självkänsla*, *mål*, *motivation* och *attityd* är lika viktigt för säljare inom butiksvärlden som inom idrotten.

Syfte

Att öka butiksförsäljningen genom att säljarna blir medvetna om sina mentala styrkor, förstärker sin självbild och blir mer målfokuserade. Att skapa en mentalprocess för att öka försäljningen.

Att säljarna bli mer säkra när de tar kontakt med kunder. De kommer att uppleva det enklare att kunna göra en behovsanalys och lättare hantera avvisande från en kund, samt att ta motgångar i sin försäljning som något positivt. Kunna förändra en negativ känsla till en mer positiv, samt kunna skapa rätt sinnestillstånd så detta känns och upplevs i butiken. Stärka självbilden och förbereda sig för att kunna kommunicera med kunder i olika situationer. Skapa rätt inställning och beteende till förändring som nya kundköpbeteende, fysiska butiksändringar och att digitalisera att ha webbutik.

De kommer att få verktyg som gör att de kommer att lära sig att ta bort oro och stress på ett enkelt sätt, samt bli mer medvetna om att de har oanade inre resurser. Verktygen gör att de blir mer självsäkra, effektivare, fokuserade och motiverade, samtidigt som de är avspända och lugna i kroppen och sinnet i olika säljsituationer.

Innehåll

- ”Tänd men inte spänd” muskulär och mental avslappning öka din effektivitet
- Hur man stärker självbilden, självförtroendet och självkänslan
- Hur man avlägsnar negativa känslor och maximera sin potential
- Att skapa rätt sinnestillstånd
- Attityd, problem- eller möjlighetsfokuserad
- Hur man förblir motiverad även under motgång
- Skapa positiva framtidsbilder och målbilder
- Medveten kommunikation

Genomförande

Utbildning består av 5 tillfällen med 3 timmar/träff varannan vecka. Det ingår teori, övningar och egen träning med ljudfiler (Mental träning) och verktyg mellan träffarna. Deltagarna kommer starta en mentalprocess eftersom utbildningen pågår under en längre period. De får digital dokumentation och träningsljudfiler. Om man inte är säljare i sitt arbete så kan man ändå vara med för vi är alla säljare i olika situationer. Utbildning går också att få som lärarledd onlineutbildning via Zoom.

Utbildare

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