

# Utbildning i MentalSäljKompetens® för mäklare

Så når du som mäklare större säljframgång med metoderna  
som världens elitidrottare använder.

## Bakgrund

Behovet av mental träning för just säljare och mäklare har vuxit fram de senaste åren, eftersom den egna personliga utvecklingen blivit alltmer avgörande för att nå framgång. 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 förmåga att skapa affärer.

En säljares 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 öka försäljning genom att era mäklare blir mer medvetna om sina mentala styrkor och att de stärker sin självbild i att sälja. Att de blir mer modiga och målfokuserade, så att de kan hålla hela vägen från att kunna hitta objekt till att sälja bostaden till bästa pris. Att de lär sig att kunna förändra en negativ känsla till en mer positiv och komma över mentala spärrar i sin försäljning. Att de förstärker sin självbild och jobbar med målbilder så de lättare når sina mål, samt skapa en bra mentalprocess för att öka försäljningen.

Att mäklarna bli mer säkra när de tar kontakt med kunder, både via telefon, mail och personligt besök. De kommer uppleva att det är enklare att göra en behovsanalys. Lättare att hantera avvisande från en kund och kunna vända motgångar i sin försäljning till något positivt.

De kommer få verktyg som gör att de kommer 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 i olika säljsituationer. Utbildningsprogrammet leder till långvarig hållbar utveckling, som därigenom kommer bidra till att ni har möjlighet att öka försäljningen och effektiviteten i er verksamhet.

## Innehåll

- ”Tänd men inte spänd” muskulär och mental avslappning öka din effektivitet
- Hur man stärker självbild, 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](mailto:marie@dineffekt.se), tfn: 0709 - 50 46 40.