

# MentalSäljKompetens®

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

## Bakgrund

Behovet av ett mentalt träningsprogram för just säljare 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*, *press*, *mål*, *motivation* och *attityd* är lika viktigt inom försäljningsvärlden som inom idrotten.

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 företagets försäljning 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, både via telefon och personligt besök. 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.

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 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 lärarytt onlineutbildning via Zoom.

## Utbildare

Marie Algotsson Skogh, dinEffekt AB, mail: [marie@dineffekt.se](mailto:marie@dineffekt.se), tfn: 0709 - 50 46 40.