



Nå större säljframgång!

Med samma metoder som elitidrottarna använder

Behovet av ett mentalt träningsprogram för just säljare och ledare har vuxit fram de senaste åren, eftersom **den egna personliga utvecklingen blivit allt mer avgörande för att nå framgång.** Av Marie Algotsson Skogh

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.

Som säljare och ledare ställs det höga krav på dig och än mer när man driver företag utomlands. Motgångar och missade affärer, samt att inte få med sig personalen på sina idéer är ofta ens vardag när man driver eget. Ju bättre man blir på att hantera detta, desto mer framgångsrik blir man.

En säljares och ledares inställning och egenskaper står för 80 procent av den framgång man når i säljarbetet och ledarskapet, resterande 20 procent är färdigheter i sälj- och ledarteknik och strategier, samt produktkunskap. Därför är det all idé att satsa på personlig utveckling.

Marie Algotsson Skogh har jobbat som säljare och marknadsförare i 12 år på Ericsson och drivit eget företag i 14 år. Hon har tillsammans med en kollega skrivit en bok som heter "Säljare i världsklass med Mental träning och här ingår också tre cd-skivor för träning. Utifrån hennes försäljnings och mental tränings kompetens har hon utvecklat konceptet MentalSäljKompetens®.

Syftet med MentalSäljKompetens® är att öka företagets försäljning genom att säljare och ledare blir mer medvetna om sina mentala säljstyrkor och förstärker sin självbild, samt blir mer målfokuserade.

Vad ska du göra när din kund plötsligt blir kort i rösten och verkar tveksam eller ointresserad?

Det kan handla om en bagatell eller att kunden helt enkelt inte har råd med en ny beställning och därför känner sig obekvämd. Då gäller det att behålla sitt goda humör och tänka

positivt, som på engelska har betydelsen att vara säker i sin tanke och kommunikation.

Marie har ett enkelt råd i detta:

– Var modig och tydlig och visa att du vet ditt värde med det du har att sälja. Reagera inte känslomässigt eller tryck ner dig själv när du får ett avvisande eller en motgång. Kunden kan skrämmas bort och vill inte komma tillbaka om du blir otrevlig eller börjar prata och agera för mycket.

Marie anser att man istället för att fokusera på sig själv och sina hinder ska göra en behovsanalys genom att ställa frågor och vara genuint intresserad av kunden.

– Om du är äkta nyfiken, ställer raka och konkreta behovsfrågor och är trygg i dig själv, så känner kunden det genuina intresset. Det är så man vinner förtroende och respekt.

Besvik och arg får man vara, men då kan man ju "ställa äggklockan" och tillåta sig att vara det en stund i sin egen ensamhet. Lösa inte kommunikationsproblem i obalans.

– Ta tag i situationen när du är i rätt sinnes-tillstånd. Då är det lättare att leta efter möjligheter och en öppning. Om du har reagerat negativt på ett avvisande och en motgång, gör då något annat. Försätt dig i ett bra sinnestillstånd och ring nästa dag istället.

Programmera in de goda sinnesstämningarna när du har medgång och ta sedan fram den känslan i motgång, säger Marie. Hon låter sina kunder träna mentalt på att inte reagera negativt på ett avvisande och ta det för personligt. "Det är inte hur jag har det utan hur jag tar det."

– Jag hade en kollega som alltid hade så jobbiga kunder, tills han upptäckte att han kanske behövde ändra på något hos sig själv. Jag tror att det man fokuserar på drar man till sig. Så tänker man att man ska misslyckas så drar man till sig sådana situationer.

Om jag ska köpa en röd Volvo ser jag röda Volvobilar överallt. Fokuserar jag på sura människor, ser jag sura människor. Men om du då kan styra din tanke positivt, kan du ändra din känsla. När den känslan är ändrad, så agera och beter du dig på ett annat sätt och då drar du till dig liknande människor, säger Marie.

Vad kan man då få ut av MentalSäljKompetens® för att få mer säljframgång:

- Mental säljstyrka så att man blir modigare och vågar mer
- Kunna vara motiverad även i motgång och när man får ett avvisande
- Stärka självbilden som självförtroende och självkänsla
- Alla är vi säljare, även en ledare måste ha attityden att sälja in sina idéer och budskap
- Förändra till det bättre när man redan är bra, ej vänta på nedgång
- Lära sig att styra sina inre resurser istället för att påverkas av yttre faktorer
- Kunna lättare uppnå sina mål med hjälp av målbilder
- Känna arbetsglädje och harmoni i sitt arbete
- Lättare kunna vara fokuserad och koncentrerad
- Skapa sig en modigare och serviceinriktad attityd

I samarbete mellan dinEffekt (Marie Algotsson Skogh) och Svenska Magasinet (Christer Melkerson), kommer Marie ha en liten föreläsning i Mental säljstyrka på en nätverksträff med mingel för företagare, den 22 april 2014 kl: 18.00 - 20.30 på Restaurante La Chispa i Fuengirola.

Är du intresserad så anmäl dig senast den 19 april till Christer på Svenska Magasinet tel: 609 301 503 eller mail:

christer@svenskamagasinet.nu

Mer information om Marie och dinEffekt hittar du på www.dineffekt.se