

Försäljning påminner väldigt mycket om idrottens värld. En säljare mäts och bedöms ständigt och dennes prestationer går ofta att kvantifiera. Det gör att säljaren själv dels ständigt utmanas av att nå sina mål. Säljaren utsätts ständigt för press och stress i sitt dagliga arbete och måste över sikt även klara av att bli bedömd efter prestation, trivas med det och vilja sätta upp nya mål och jobba för att nå dessa. Precis som inom idrotten.

Vår kurs är inriktad på att efter avslutad grundkurs ge säljaren verktyg för att på ett strukturerat sätt kunna arbeta med mål och måluppfyllelse. Programmera sig till att hitta "den säljande känslan". Jobba med självförtroende, självbild och stresshantering.

Kursen är alltså inte någon säljträning i säljteknik utan en kurs för säljaren att på optimalt sätt kunna utveckla och hantera sin egna förmågor. Syfte som i all Mental träning är att må och prestera bättre.

Kursen hålls under 4 veckor med en lektion i veckan a 120 min. Samt träning hemma med övningar och programmering av målbilder via ljudinspelningar.

[Läs mer om detta här](#)