

Att sluta sälja och öppna upp för potential, 2 dagar

Från säljfrossa till att frossa i potential?

Morgondagens vinnare ser och förstår att kraften i vårt agerande ligger mer i att förstå varför vi agerar snarare än att försöka manipulera vårt beteende. Först då öppnar vi upp dörren för vår verkliga potential.

Vad hindrar oss för att exempelvis lyckas i rollen som säljare? Kanske är det andras krav och föreställningen på att vi måste sälja snarare att förstå värdet vi skapar?

Inre klarhet och personlig utveckling i kombination organisatorisk förädling är det som bygger morgondagens företag och personliga förebilder. Att bättre förstå sina kunder (och sig själv) för att kunna addera värde i varje del av säljprocessen.

Välkommen till en insiktsresa med potentialen att skriva framtidshistoria:

*För säljare, chefer, ledare eller medarbetaren som vill få svar på varför vi gör som vi gör. Vi utforskar vad som skulle hända om vi får större access till våra inre drivkrafter utan påverkan/åverkan från andras tyckanden eller gamla sanningar med ett oftast redan utgången bäst-före-datum.

Målsättning:

Den övergripande målsättningen med dagarna är att öppna fler sinnen till insikter som minskar stress, och frigör nycklar till att må bättre och prestera som bäst.

Ur innehållet:

- Att bli fri från **osund stress**
- Purpose Management & **Perspective Selling**
- Det **egna ansvaret** i att verka och samverka
- **Självförtroende** & självkänedom
- Att komma till **insikt** kring vad som får oss att agera
- Att **förstå sig själv** och att **se andra**
- Från bättre ÄN andra till **bättre FÖR andra**
- Att bli ett med **kundens önskade utfall**
- Från att sätta mål till **att färdas effektivt** i rätt riktning
- Lägg inte ditt **välmående** i andras händer
- Risken med att överanalysera

Pris för 2 dagars workshop 59 000 kr + moms
Resa, kost och logi tillkommer