

MOTIVASJON: Ta ansvar selv!



Det er tøft å være selger! Jeg burde tatt flere telefoner... Jeg burde gått i flere møter og jeg burde fått flere akseptert...

Når den niende kunden på rad takker nei til ditt tilbud, hvordan motiverer du deg til å ringe kunde nummer ti?
Når resultatene uteblir, hvordan overbeviser du da deg selv eller teamet ditt til å fortsette mot målet?

En mellomleder uttalte spøkefullt når vi diskuterte behovet for møtebooking:
"Hvorfor skal jeg ta en kald telefon, når jeg kan sitte her med en varm kaffe?"

Ordet motivasjon er noe som angår alle mennesker. Kanskje i særlig grad selgere. Ordet har vært forsøkt delt opp, hvor "Motiv-asjon" understreker at det dreier seg om Motiv for aksjon. Formål og handling! Vi vet at det må handling til for å oppnå resultater. Det er ikke vanskelig å finne lysten når ting går bra, men hva gjør du i de tunge periodene? Hva er det som motiverer deg? Hva er motivet, målet med det du gjør?

Motivasjon er utvilsomt en viktig nøkkel for å oppnå resultater, men motivasjonen kommer ikke av seg selv. Vi tilbyr deg enkle og brukervennlige verktøy for å øke din motivasjon og får du mulighet til å oppleve mer suksess i hverdagen.

HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som opplever å møte motgang
- Medarbeidere som har behov for en energiinnspøytning
- Medarbeidere som skal motivere seg til å nå mål, som andre har satt for dem
- Medarbeidere som ønsker å utvide sin mentale verktøykasse med konkrete motivasjonsøvelser

TRENINGSMÅL - DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Avdekke hva som motiverer den enkelte
- Justere sin innstilling og utstråling, slik at det understøtter salg og kundekontakt
- Bruke visualisering i sine mentale forberedelser
- Finne tilbake motivasjonen når det kjennes tungt

MOEMENTUM GARANTERER PROSESSEN

Moementum isolerer de kritiske momentene i salgsprosessen og fokuserer på akkurat det du trenger, nå! Du får altså ikke standardfraser og floskler, men blir trent i det som er kritisk viktig - for deg! Prosessen er hos oss gjennomtenkt for at kursdeltakerne og kundene skal få full uttelling for tiden som investeres i salgstreningen. Vi tar vare på deg fra du melder deg på treningen, og sikrer at du etter treningen ikke faller tilbake i gammel hverdag. Du deltar ikke bare på enda et kurs, men trenes i å oppnå resultater.

