



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Intalnirile de networking au aparut ca raspuns la nevoia oamenilor de a se cunoaste, nu doar a se intalni. Vrei sa cunosti posibili colaboratori, parteneri, furnizori, competitori sau chiar clienti? Vino la urmatoarea intalnire de business networking.

LUNI, 5 OCTOMBRIE 2020

Ora: 16.00, 17:00, 18:00, 19:00

Locatia: Centrul Regional de Consiliere Business

Adresa: Municipiul Craiova, judetul Dolj.

Agenda intalnirii:

- ❖ Inregistrarea participantilor
- ❖ Sesiune de prezentare a produselor/serviciilor fiecarui antreprenor
- ❖ ATITUDINEA ITI DEFINESTE ALTITUDINEA
- ❖ Networking liber

Ce este Reteaua Antreprenorilor Regionali?

Este o comunitate de business care faciliteaza accesul la Metode, Oameni si Recomandari cu Entuziasm. Intalniri de networking pentru a crea relatii si ateliere de networking pentru dezvoltare de business. Pentru ca oamenii fac afaceri cu oameni pe care ii cunosc si in care au incredere. Reteaua Antreprenorilor Regionali.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

05.10.2020

Atitudinea iti defineste altitudinea

“Abilitatea defineste ce poti face. Motivatia determina ce faci. Atitudinea determina cat de bine o sa o faci” – Lou Holtz

Definitia din perspectiva psihologica a atitudinii este “expresia favorabila sau nefavorabila referitor la o persoana, un lucru, un loc sau un eveniment”. Surprinzator sau nu, oricat am incerca sa ne schimbam artificial atitudinea, aceasta ne va influenta pe noi, actiunile noastre si va avea un impact si asupra modului in care ceilalti ne privesc si ne percep. In domenii unde interactiunea cu oamenii este importanta si rezultatele depind de aceasta interactiune, cum este si domeniul vanzarilor despre care vorbim, atitudinea face diferenta.



Talentul, experienta, cursurile urmate si toate sfaturile primite valoreaza zero daca momentul respectiv te gaseste cu atitudinea gresita. Poti sa ai cel mai bun produs, la cel mai bun pret si sa mai fie si exact ce isi doreste clientul, atitudinea gresita te va impiedica sa livrezi mesajul corect si sa castigi vanzarea respectiva. Atitudinea negativa duce la neincredere in tine, in produsele tale si in final la rezultate negative. Clientul tau functioneaza ca o oglinda, daca transmiti negativism vei primi acelasi lucru.

“Luna de miere” in vanzari este frumoasa, e un domeniu nou, incitant si la final te asteapta rezultate foarte bune. Entuziasmul initial va contribui la mentinerea unei atitudini pozitive pentru o perioada de timp. Si atata timp cat lucrrurile merg asa cum vrei si totul merge conform planului va fi ok. Insa cu primele esecuri vin si primele ciobituri in incredere si atitudinea va avea de suferit. Asta este momentul in care ai nevoie de tot ajutorul pe care il poti primi pentru a mentine atitudine apozitiva si a ajunge in final la tinta dorita. Pe langa efectul pe care il va avea asupra rezultatelor tale, atitudinea negativa poate duce in timp chiar la probleme de sanatate. Asa apare stresul care duce la depresie, anxietate si pana sa iti dai seama esti mandrul proprietar al unui ulcer.

Ca sa construiesti o atitudine pozitiva nu e chiar asa de complicat, sa o mentii e mai greu. Daca esti pozitiv, privesti in viitor si incerci sa te autodepasesti zilnic o sa construiesti atitudinea corecta. Folosesti succesurile anterioare, te inconjori de oameni pozitivi si in curand vei fii plin de energie pozitiva. Insa e nevoie de timp pentru a avea succes in vanzari, si atitudinea pozitiva va trebui sa ramana la acelasi nivel. Fundatia mentinerii atitudinii pozitive se construieste pe patru stalpi.

Incredere in produs. Multi oameni de vanzari vad ceea ce fac ei doar ca un job care plateste facturile. Profesionistii adevarati, cei cu atitudine pozitiva, stiu ca e mai mult



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

decat atat. Sunt pasionati, cred in produs si in faptul ca poate cu adevarat sa ajute clientii. Mai mult decat atat, ar fi produsul pe care l-ar cumpara pentru ei si l-ar recomanda prietenilor. Chiar daca piata e dura, criza economica si clienti carcotasi, cand crezi ca ai un produs excelent, in timp calitatea va iesi la suprafata.

Incredere in training. Ai experienta, ai invatat de la cei mai buni, si ai dovada ca functioneaza. Oricat de greu pare, ai incredere in pregatirea ta si in faptul ca ai mereu langa tine oameni care sa te ajute. Faptul ca ai primit training de calitate si ai acces la cele mai bune informatii te vor mentine pozitiv si increzator in actiunile tale.

Incredere in organizatie. Organizatia pentru care lucrezi trebuie sa se alinieze la aceleasi principii si valori in care crezi si tu. In vanzari e important sa vezi sustinere din partea organizatiei in livrarea celei mai bune solutii catre client si in a avea in minte interesul acestuia. Un profesionist cu atitudinea corecta va parasi o companie non etica indiferent cati bani va pierde.

Incredere in tine. Ai inceput pe un drum si esti responsabil sa il duci pana la capat. Adu-ti aminte mereu motivele pentru care ai decis sa incepi. Aceleasi motive sunt de ajuns pentru a te face sa continui. Daca tu nu ai incredere in tine, nimeni altcineva nu va avea.

Povestea pe care ne-o spunem pentru a fi motivati si pozitivi are legatura doar cu noi. Indiferent de piata, client si competitie, un profesionist in vanzari va crede ca produsul lui este cel mai bun, compania lui este locul cel mai potrivit unde sa lucreze, a primit cel mai bun training si coaching si crede in el ca isi va indeplini toate obiectivele. Fara sa se planga, fara sa caute vina pentru esecuri in alte parti. In perioade de criza atitudinea, mai mult ca in orice alte perioade, face diferenta. Urmariti ce vanzatori au avut succes in anii trecuti si urmati-le exemplul!

Pentru performante mai mari in vanzari, unul dintre cele mai frecvente sfaturi este: scapa de gandurile negative!

Studiile arata ca **90% dintre gandurile oamenilor sunt negative**. Explicatia este data de faptul ca, din pricina stresului la care suntem supusi zilnic, accesam frecvent anumite modele de comportament.

Calitatea creierului numita plasticitate este responsabila de adaptarea la noi situatii. Cu alte cuvinte, creierul isi schimba organizarea ca urmare a procesului de invatare si a experientelor de viata. Putem, asadar, sa modificam felul in care privim ceea ce ni se intampla. Gandurile negative, frica de esec ne tin pe loc, iar prima faza este simpla lor constientizare. Prin antrenament mental, **autodisciplina si perseverenta, meditatie**, poti face singura aceste schimbari, astfel incat gandurile pozitive sa le inlocuiasca pe cele negative sau iti poti educa creierul astfel incat din doua situatii sa poti alege raul cel mai mic. Prin repetitie, gandurile si sentimentele autolimitative se transforma in obisnuite, producand astfel sabloane mentale. Sta in puterea ta sa te eliberezi de toate gandurile negative. Ca sa exersezi gandirea pozitiva, trebuie sa urmezi cativa pasi simpli:

Gandeste in cifre, inconjoara-te de pozitivism

Pentru a invata cum sa transformi gandurile negative in ganduri pozitive, foloseste cifrele. Gandeste-te la cele mai bune rezultate pe care le-ai obtinut in vanzari, transforma-le din nou in target-ul tau si aminteste-ti toate aspectele pozitive care au ajutat la obtinerea acelor rezultate.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Alege raul cel mai mic

Motivul pentru care gandurile negative capata o importanta atat de mare in viata noastra si ne afecteaza atat de mult este ca ne gandim constant la ele ca si cum ar fi deja o realitate. Daca intr-adevar esti intr-o situatie din care nu ai de ales, alege raul cel mai mic. De exemplu, daca nu poti vinde cu pretul initial, atunci vinde cu discount.

Creeaza noi contacte

Atunci cand clientii nu iti raspund, esti mai coplesita de ganduri negative? Daca ramai permanent in legatura cu ceea ce iti place, nu vei avea timp sa-ti mai faci asemenea ganduri. In plus, daca unii clienti nu iti raspund, cauta altii noi.

Foloseste tehnici de relaxare

Tehnicile de relaxare te invata cum sa opresti gandurile negative. Majoritatea se bazeaza pe starea de moment, pe anxietate, fara a avea un motiv real. Practicand tehnicile de meditatie si yoga, ascultand muzica preferata, vei putea sa te eliberezi de aceste ganduri.