

MATRYCA NASTAWIENIA W DZWONIENIU



Iza Krejca-Pawski
izakrejcapawski.pl

JAKIE NASTWIENIE POMAGA OSIĄGAĆ WYNIKI? Wrażliwa „gąbka”, czy Odporna „kaczka”?

NASTAWIENIE	TORPEDUJE	UTRUDNIA SOBIE	RADZI SOBIE	POMAGA I WSPIERA
SPRAWCZOŚĆ I AKTYWNOŚĆ	Nie mam na nic wpływu, ani na wyniki, ani na klientów, nic nie poradzę	Czasem mam szczęście, że coś się uda	Czasem wyniki zależą ode mnie, czasem nie, to wszystko zależy od ...	Moje wyniki zależą ode mnie, biorę pełną odpowiedzialność za moje efekty
PANOWANIE NAD EMOCJAMI I NASTROJEM	Nie mam motywacji do dzwonienia, nie mam chęci, unikam tego, co rodzi dyskomfort i stres	Muszę mieć motywację i „dobry dzień”, żeby dzwonić, inaczej nie dzwonię	Jak mam lepszy dzień to lepiej dzwonię, a jak słabszy, to gorzej	Osiągam wyniki i dzwonię niezależnie od nastroju, każdy dzień jest dobry!
WYZNACZANIE CELÓW	Nie wiem czego chcę, cele to okazja do kompromitacji, że nie dają rady, cele to stres	Trudno mi się skupić na celach, łatwo się rozpraszam i demotywuję	Wiem, że cele są potrzebne i dlatego trzeba je wyznaczać	Dokładnie wiem, czego chcę i jaki mam cel, cele dają moc i energię do działania!
OSIĄGANIE CELÓW	Nie jestem w stanie włożyć wysiłku, wysiłek jest szkodliwy i trudny, robię tylko to, co łatwe	Wkładanie wysiłku jest męczące i trudne, nie lubię trudności i dyskomfortu	Jestem w stanie włożyć wysiłek w realizację celu i radzenie sobie z trudnościami	Lubię podejmować wysiłek w osiągnięciu celu, to daje satysfakcję!
RADZENIE SOBIE Z WYZWANIAM I ZMIANAMI	Widzę tylko problemy, na pewno będzie źle, nie ma sensu nic wdrażać, to nie działa	Problemy mnie przytłaczają, nie lubię zmian i nowych technik	Widzę zarówno plusy jak i minusy nowych technik	Widzę mnóstwo okazji i szans na osiągnięcie wyników i sukces z rozmowy
RADZENIE SOBIE Z PORAŻKAMI	Jak raz nie wyszło, to się nie nadaję, porażka jest ostateczna, poddaję się i rezygnuję	Ciągle powtarzam te same błędy, mimo to, nie wyciągam wniosków	Radzę sobie z porażkami, choć mnie demotywują i osłabiają	Trening czyni mistrza, uczę się z każdej porażki! Porażka jest motorem do działania!
WIARA W SIEBIE	Nic nie wiem, nic nie umiem, nie mam kompetencji, nie wiem jak, nie mam pomysłu	Nie jestem pewny swojej wiedzy i umiejętności, czuję się niepewnie	Wiem wystraszająco, mam fundamenty, znam podstawy	Dam radę, używam całej wiedzy, jaką mam, bo wierzę w siebie
ASERTYWNOŚĆ	Nie mam żadnego wpływu na klienta, jak nie chce to nic nie zrobię, nie ma sensu próbować	Często nie mam wpływu na klienta, to raczej kwestia szczęścia, albo dnia	Czasem uda się przekonać klienta, jak się bardziej postaram	Mogę skutecznie wywierać wpływ na klientów, mam większy wpływ w rozmowie



WNIOSKI:

Pamiętaj, szczęście w sprzedaży sprzyja aktywnym! **Sprzedawaj ŚMIAŁO!**

www.izakrejcapawski.pl Copyright© Izabela Krejca-Pawski