Interreg Co-funded by the European Union
Central Baltic Programme
WoDiLab

PĀRLIECINOŠA PĀRDOŠANAS DOMĀŠANA

Atklāj, kā pieiet pārdošanas sarunām ar mieru, skaidrību un pārliecību.

DARBĪBU SARAKSTS

☐ **1. solis – Piefiksē savu pašreizējo reakciju uz pārdošanu**
Ievēro, kādas domas vai sajūtas parādās, kad iedomājies, ka aicini kādu sadarboties ar tevi.

☐ **2. solis – Nosaki savu galveno iekšējo pretestību**
Pārdomā, kura pārliecība vai bailes padara pārdošanas sarunas neērtas.

☐ **3. solis – Pārformulē šo pārliecību**
Uzraksti jaunu interpretāciju, kas palīdz justies pārliecinātāk un balstās uz vērtības sniegšanu.

☐ **4. solis – Izvēlies savu jauno pārdošanas domāšanu**
Izveido vienu teikumu, kas atspoguļo, kā tu vēlies pieiet pārdošanas sarunām.

1. solis – Tava pirmā reakcija uz pārdošanu

Kad tu iedomājies, ka aicini kādu sadarboties ar tevi vai piedalīties pārdošanas sarunā, kāda ir tava pirmā iekšējā reakcija?

Vai tā ir neērtība, aizrautība, stress, dabiskums vai nedrošība?

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Daudziem kursu veidotājiem un uzņēmējiem pārdošana sākumā šķiet neērta. Šī reakcija bieži ir saistīta ar iepriekšējo pieredzi, kultūras uzskatiem vai bailēm no noraidījuma.

Piezīmes

_____
_____
_____
_____
_____
_____

2. solis – Kur tu izjūti pretestību?

Apskati zemāk biežāk sastopamos pretestības veidus. Kurš šobrīd tev šķiet visaktuālākais?

☐ Bailes no noraidījuma (“Ko darīt, ja viņi pasaka nē?”)

☐ Neērtība prasīt naudu

☐ Sajūta, ka neesi pietiekami laba, lai prasītu samaksu

☐ Bailes būt redzamai

☐ Neskaidrība par savu piedāvājumu

☐ Bailes no panākumiem vai atbildības

☐ Cits: _____

Uzraksti, kura pretestība tev šobrīd ir visizteiktākā:

_____
_____
_____
_____

No kurienes, tavuprāt, nāk šī pārliecība?

_____
_____
_____
_____

3. solis – Pārformulē pārliecību

Tagad izveido jaunu interpretāciju šai pārliecībai.

Uzraksti teikumu, kas palīdz justies pārliecinātāk, skaidrāk un fokusēties uz vērtības sniegšanu.

Piemēri:

- “Nē” ir atgriezeniskā saite, nevis spriedums par manu vērtību.
- Samaksa rada apņemšanos un veicina rezultātu.
- Man pietiek būt vienu soli priekšā, lai palīdzētu kādam virzīties uz priekšu.
- Pārdošana nozīmē palīdzēt cilvēkam iegūt skaidrību.

Tava jaunā interpretācija:

_____
_____
_____
_____
_____
_____

4. solis – Tava jaunā pārdošanas domāšana

Uzraksti vienu skaidru teikumu, kas raksturo, kā tu vēlies pieiet pārdošanas sarunām.

Mana jaunā pārdošanas domāšana:

_____
_____
_____
_____
_____

(Pēc izvēles) Izlasi šo teikumu skaļi. Kā tas liek tev justies? Vai tas palīdz justies mierīgāk, skaidrāk un pārliecinātāk?

Tavi punkti

- 1 XP – Noskaties apmācību
- 2 XP – Uzraksti savu jauno domāšanas teikumu
- 2 XP – Padalies ar savu jauno pārdošanas domāšanu Facebook kopienā un iedvesmo citus

Kopā: 5 XP

Pārdošana nav spiediens.
Tā ir saruna, kas palīdz cilvēkam iegūt skaidrību par savu nākamo soli.

Aizpildi darba lapu un uzraksti savu jauno pārdošanas domāšanas teikumu.

Kad tu par to runā mierīgi un skaidri, tu nevienu nespied.

Tu vienkārši atver durvis.
Un dažkārt tieši šīs durvis kāds jau ilgi ir meklējis.

Atzīmē darba lapu kā pabeigtu platformā.
Atceries — tavs piedāvājums var mainīt kāda cilvēka dzīves virzienu. ✨