

# Mental handlowca – warsztat odporności psychicznej i motywacji w sprzedaży

Czy chcesz wzmocnić swoją motywację, skuteczniej radzić sobie z presją i zbudować mentalność zwycięzcy w sprzedaży? Warsztat „Mental handlowca” to praktyczne szkolenie, które pomaga odkryć własne źródła motywacji, przełamać prokrastynację i ograniczające przekonania, a także rozwinąć odporność psychiczną niezbędną w pracy z klientem. Uczestnicy poznają sprawdzone techniki zarządzania stresem, budowania pewności siebie oraz regenerowania energii, dzięki czemu mogą działać skuteczniej, z większą satysfakcją i spokojem. To idealny program dla każdego, kto chce świadomie kształtować swój sukces w sprzedaży.



## Odbiorcy szkolenia

Warsztat dedykowany jest :

- Pracowników działów sprzedaży, przedstawicieli handlowych i konsultantów, którzy chcą poprawić swoje wyniki oraz komfort pracy.
- Managerów sprzedaży, którzy chcą lepiej wspierać swoje zespoły w budowaniu odporności psychicznej i motywacji.
- Osób rozpoczynających karierę w sprzedaży, które chcą świadomie budować swój „mental handlowca”.
- Wszystkich, którzy mierzą się z presją, stresem i wyzwaniami w codziennej pracy z klientem.



## Korzyści

Korzyści z udziału w szkoleniu

- Odkrycie i wzmocnienie własnej motywacji do działania w sprzedaży oraz zdefiniowanie osobistego „dlaczego”.
- Rozwinięcie umiejętności pokonywania prokrastynacji i wdrażania skutecznych nawyków działania.
- Praca nad przekonaniem i emocjami, co pozwala przełamywać wewnętrzne bariery i budować pozytywne nastawienie.
- Zwiększenie pewności siebie oraz odporności na trudne sytuacje i odrzucenie w procesie sprzedaży.
- Opanowanie technik radzenia sobie ze stresem oraz zarządzania emocjami w wymagającym środowisku handlowym.
- Poznanie narzędzi do regeneracji energii i budowania długofalowej odporności psychicznej.
- Wypracowanie indywidualnych strategii mentalnych wspierających efektywność i satysfakcję z pracy.



## Program szkolenia

Ramowy program szkolenia:

### 1. Motywacja i DNA handlowca

- Znalezienie własnego „dlaczego” (Drives, Needs, Awards)
- Identyfikacja wartości i celów
- Mapowanie osobistych korzyści
- Techniki wzmocniania samoświadomości
- Przykłady sukcesów opartych na motywacji

### 2. Pokonywanie prokrastynacji

- Przyczyny odkładania działań i ich analiza
- Metody natychmiastowego działania (np. metoda 5 sekund)
- Planowanie mikrodziałań i system nagród
- Techniki przełamywania oporu
- Transformacja „muszę” w „chcę”

### 3. Praca na przekonaniach i emocjach

- Model ABCD emocji
- Mapowanie ograniczających przekonań
- Techniki reframingu
- Kwestionowanie wewnętrznego krytyka
- Transformacja przekonań przez dowody

### 4. Budowanie pewności siebie i zdrowego myślenia

- 5 zasad zdrowego myślenia
- Budowanie odporności na odrzucenie
- Rytuały mentalne przed spotkaniami
- Metoda „płaszcz kompetencji”
- Symulacje trudnych sytuacji



### Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Szkolenie wymaga znajomości podstawy działań sprzedażowych.



### Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

polski