

Radzenie sobie ze stresem w sprzedaży

Stres to nieodłączny element pracy handlowca, ale można nad nim skutecznie zapanować. Warsztat „Radzenie sobie ze stresem w sprzedaży” to praktyczne szkolenie, które wyposaża uczestników w narzędzia do rozpoznawania i zarządzania emocjami, redukcji napięcia oraz budowania trwałej odporności psychicznej. Uczestnicy poznają sprawdzone techniki relaksacyjne, mindfulness oraz sposoby zarządzania energią, dzięki którym zyskają większą kontrolę nad stresem, poprawią swoje samopoczucie i efektywność w kontakcie z klientem. To program, który wspiera nie tylko wyniki sprzedażowe, ale też dobrostan i satysfakcję z pracy.



Odbiorcy szkolenia

Warsztat dedykowany jest:

- Przedstawicieli handlowych, doradców klienta i pracowników działów sprzedaży narażonych na presję i stres w codziennej pracy.
- Managerów sprzedaży, którzy chcą wspierać swoje zespoły w radzeniu sobie z trudnymi emocjami i budować odporność psychiczną w zespole.
- Osób rozpoczynających karierę w sprzedaży, które chcą świadomie rozwijać umiejętności radzenia sobie ze stresem.
- Wszystkich, którzy chcą zwiększyć swoją efektywność i komfort pracy poprzez lepsze zarządzanie stresem i energią.



Korzyści

Korzyści z udziału w szkoleniu :

- Nauka skutecznego rozpoznawania własnych emocji i diagnozowania wyzwalaczy stresu w pracy

handlowca.

- Opanowanie praktycznych technik redukcji stresu, takich jak ćwiczenia oddechowe, trening autogenny i progresywny oraz mikroprzerwy regeneracyjne.
- Rozwój umiejętności zarządzania emocjami i stosowania uważności (mindfulness) w codziennych sytuacjach sprzedażowych, także w kontakcie z trudnym klientem.
- Poznanie narzędzi do świadomego zarządzania energią życiową oraz budowania indywidualnych rytuałów regeneracyjnych.
- Zwiększenie odporności psychicznej, efektywności i satysfakcji z pracy w wymagającym środowisku sprzedażowym.



Program szkolenia

Ramowy program szkolenia:

1. Rozpoznawanie i rozumienie emocji

- Diagnoza wyzwalaczy stresu
- Techniki „skan ciała”
- Dziennik emocjonalny
- Związek postawy ciała i stanu psychicznego
- Analiza reakcji stresowych

2. Techniki redukcji stresu

- Techniki oddechowe (np. 4-7-8)
- Trening autogenny Schultza
- Trening progresywny Jacobsona
- Mikroprzerwy regeneracyjne
- „Reset energetyczny” w kilka minut

3. Mindfulness i zarządzanie emocjami

- Technika STOP
- Medytacja w pracy handlowca
- Mind Body Bridging
- Praktyka „jednego zadania”
- Świadoma obsługa trudnego klienta

4. Zarządzanie energią życiową

- Macierz 4 energii (fizyczna, emocjonalna, mentalna, duchowa)
- Projektowanie rytuałów ładowania baterii
- Zasada 90/90/1
- Kręgi wpływu i zainteresowania
- Tworzenie indywidualnego planu regeneracji



Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Szkolenie wymaga znajomości podstawy działań sprzedażowych.



Czas trwania

2 dni / 12 godzin

Język

polski