

ÉLSPORTOLÓK 10 LEGNAGYOBB ÖNÉRTÉKELESI HIBÁJA

AMI MIATT A LEGJOBB ÉRTÉKESÍTŐK
IS MEGREKEDNEK A KÖZÉPMEZŐNYBEN

50%



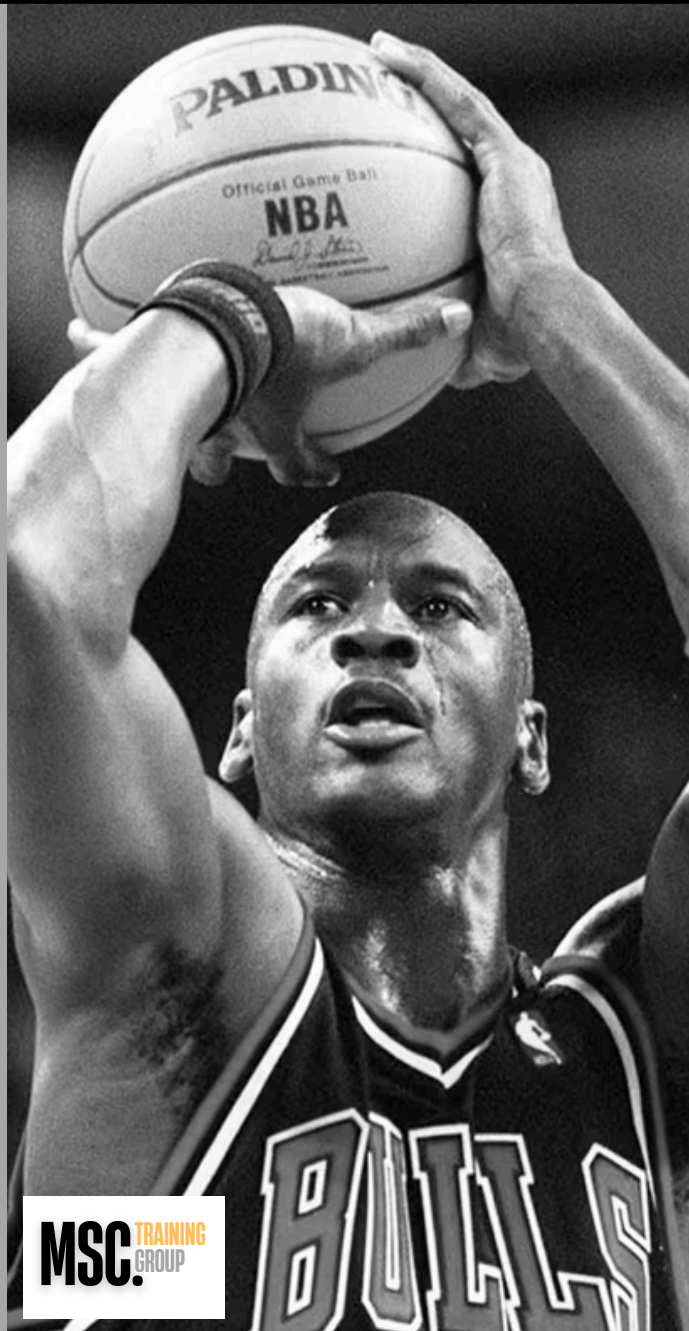
75%



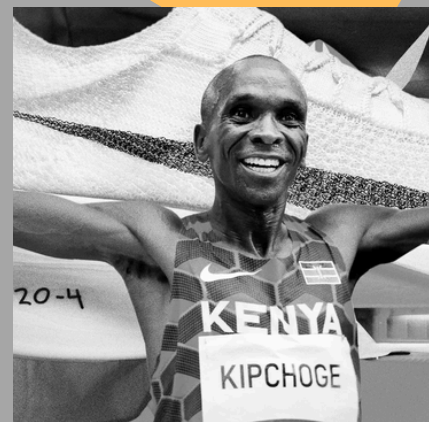
90%



SIKER | FEJLŐDÉS | ÖNBIZALOM | RUGALMASSÁG | MOTIVÁCIÓ | ELKÖTELEZŐDÉS | CÉLOK



MSC. TRAINING GROUP



SZEREZZ ÉLSPORTOLÓI MENTALITÁST ÉS
ÉRJ EL BAJNOKI TELJESÍTMÉNYT ÉRTÉKESÍTŐKÉNT!

Először is engedj meg, hogy megköszönjük a bizalmad, hogy letöltötted ezt az anyagot. Ennek elkészülése során azt a célt tűztük ki, hogy átadhassuk azt a fajta tudatosságot és mentális erőt, ami a profi sportolókat a dobogó tetejére juttatja – és amivel értékesítőként is hatékonyabban és magasabb szinten tudsz teljesíteni.

Az értékesítés nem csupán technikák sorozata, a valódi kiemelkedő teljesítményhez elengedhetetlen, hogy fejleszd a mentális állóképességedet. Ebben a dokumentumban olyan tipikus önértékelési hibákat gyűjtöttünk össze, amelyekbe még a legjobb értékesítők is beleesnek, és amelyek észrevétlenül húzzák be a kéziféket a karrieredben. Legendás sportolók példáin keresztül mutatjuk meg, hogy mik azok a hibák, amit elkövethetsz, majd konkrét javaslatot teszünk arra, hogy miként tudod ezeket megelőzni, esetlegesen változtatni rajtuk. Olvasd nyitottsággal, és ne feledd: a különbség a jó és a kiváló között nem a tehetségben, hanem a fejedben dől el.

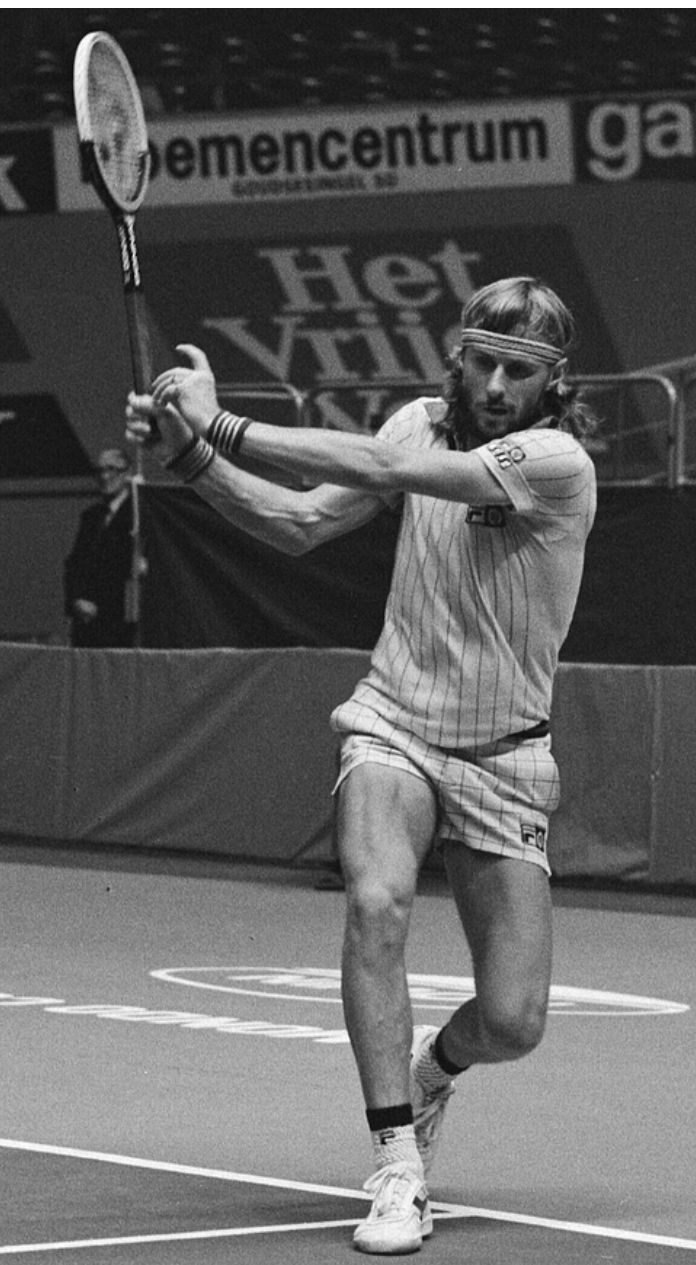
A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Bartos Gábor'.

Bartos Gábor
MSC TRAINING GROUP

„CSAK A GYŐZELEM SZÁMÍT”

MIÉRT TÁVOLÍT EL A SIKERTŐL A
KIZÁRÓLAGOS EREDMÉNY HAJSZOLÁSA?

#1



BJÖRN BORG

Björn Borg, az ötszörös Wimbledon-bajnok teniszlegenda híres volt arról, hogy az arca soha nem árult el érzelmeket. Akár meccslabdája volt a döntőben, akár éppen kettős hibát ütött, ugyanazzal a hideg nyugalommal sétált vissza az alapvonalhoz.

Mi volt a titka?

Borg nem a kupát akarta megnyerni. Ő minden egyes labdamenetet egy önálló, elszigetelt eseménynek tekintett. Azt vallotta: „Minden egyes ütést úgy játszom le, mintha az lenne az egyetlen az életemben.” Míg az ellenfelei a jövőn rágódtak (mi lesz, ha elveszítem a kupát?) vagy a múlton (miért rontottam el az előző ziccert?), Borg a folyamatra koncentrált. Nem a győzelem volt a célja, hanem a tökéletes kivitelezés minden egyes másodpercben. A győzelem pedig egyszerűen csak megtörtént vele, a precíz munka melléktermékeként.

TONY ROBBINS

Ne a nap végén megtett mérföldek számával mérd a napodat. Hanem azzal, hogy milyen lépéseket tettél, hogy közelebb juss a célodhoz.



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Ha értékesítőként kizárólag az eredmény számít, akkor könnyen kialakulhat, hogy az önértékelésünket a teljesítményünk határozza meg.

A közvetlen hatás:

Görcsössé válsz. Az ügyfél megérzi rajtad a feszültséget és azt, hogy neked fontosabb az aláírása, mint a problémájának a megoldása. Ez bizalmatlanságot szül.

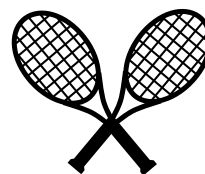
Az önértékelési hiba:

Azt hiszed, hogy csak akkor vagy elég jó, ha jönnek az eredmények. Ezért a sikertelen napokon értéktelennek érzed magad, a sikeres napokon pedig hamis biztonságérzetbe ringatod magad.

A következmény:

Értékesítési szorongás alakul ki. Mivel félsz az eredmény elmaradásától, elkezded kerülni a nehéz helyzeteket, vagy túl korán feladod tárgyalás közben, csak hogy véget vess a bizonytalanságnak.

AZ EDZÉSTERV:



A növekedés legyen az új mércéd!

A sportolók sem az aranyérmet mérik az edzésen, hanem a futott időt vagy az emelt súlyt. Határozd meg a saját "edzésmutatóidat". Az eredmény helyett fókuszálj a folyamatokra. Törekedj arra, hogy a folyamatokban válj egyre jobbá és ennek következményeként lesznek egyre jobb eredményeid!

A szándék a bizalom alapja

Borg számára a labda eltalálása volt a feladat. Számodra a feladat az ügyfél segítése. Mielőtt felemeled a telefont, mondd ki: „Most nem eladni akarok, hanem kideríteni, hogy tudok-e segíteni.” Ez leveszi a válladról a "kell a pénz" és az eredménykényszer súlyát.

Mérd a folyamatot, ne csak az eredményt

Legyen egy táblázatod, ahol pipálsz, ha profin kezeltél egy nehéz szituációt. Ünnepeled meg magad, ha egy megbeszélésed szakmailag 10/10-es volt, még akkor is, ha az ügyfél végül nemet mondott. Ez az élsportolói tartás. Ne feledd: a cél a következetes, folyamatos fejlődés.

#2

„A TÖKÉLETES FELKÉSZÜLÉS”

MIÉRT AKADÁLYOZZA A TÚLTERVEZÉS A KIEMELKEDŐ EREDMÉNYEKET?



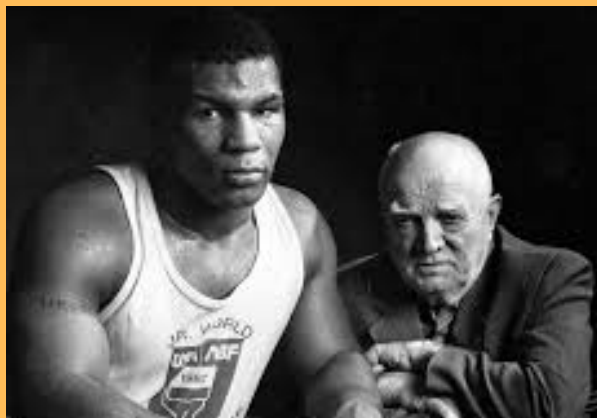
MIKE TYSON

Amikor a 80-as évek végén Mike Tysont a verhetetlenségéről kérdezték, és arról, hogy mit gondol az ellenfelei bonyolult stratégiáiról, csak annyit mondott: „Mindenkinek van egy terve, amíg szájon nem vágják.”

Tyson edzője, Cus D'Amato tudta a titkot: az önértékelés nem a könyvtárban, hanem a ringben épül. Tyson ellenfelei gyakran hónapokat töltöttek elméleti stratégiák gyártásával. De amint megszólalt a gong, és szembeálltak a nyers valósággal, az elméleti magabiztosságuk kártyavárként omlott össze. Azért terveztek túl, mert féltek a valódi összeecsapástól. A tervezés számukra egy mentális biztonsági takaró volt, ami elrejtette az alkalmatlanságtól való félelmüket.

Tragédia látni, hogy egy embert nem egy jobb ellenfél, hanem saját maga győz le.

CUS D'AMATO



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Az értékesítésben ezt „elemzési bénultságnak” (analysis paralysis) hívjuk.



A közvetlen hatás:

Úgy érzed sosem állsz teljesen készen. Órákig kutatsz egy ügyfél után a LinkedIn-en. Tizedszer is átírod a scriptet. Megnézel még egy „hogyan kezeljük a kifogásokat” videót.

Az önértékelési hiba:

Valójában nem felkészültebb akarsz lenni, hanem halogatom a sebezhetőséget. Úgy érzed, ha nem vagy tökéletesen felkészülve, akkor egy elutasítás azt jelenti, hogy te mint szakember vallottál kudarcot. A tervezésbe menekülsz, mert amíg tervezel, addig nem veszíthetsz.

A következmény:

Mivel nem lépsz pályára (nem kezdesz bele a valódi folyamatba), nem szerzel valódi tapasztalatot. Az önértékelésed pedig egyre törékenyebb lesz, mert csak elméletben létezik.

AZ EDZÉSTERV:



Fogadd el a sebezhetőséged!

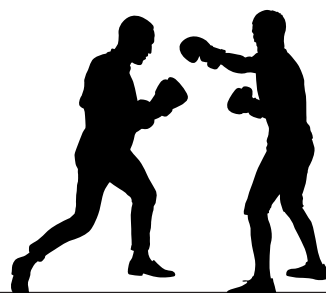
A sebezhetőség nem gyengeség, hanem bátorság. A valódi szakmai növekedés ott kezdődik, ahol szembe mersz nézni azzal, hogy nem tudsz mindent, hibázhatsz és lesz, ami nem sikerül. A kérdés, hogy mihez kezdesz ezekkel...

Kezdj bele és cselekedj

Az önbizalom a cselekvés következménye. Ne várd meg a tökéletes pillanatot! Határozz meg egy időpontot (pl. reggel 9:00), amikor belekezdesz, akkor is, ha még úgy érzed nem tudsz mindent. A cél az akció, nem a tökéletesség.

Az elég jó, az kurva jó!

Ha úgy érzed, 70%-ban tudod, mit akarsz mondani, indíts! A maradék 30%-ot a beszélgetés dinamikája és az ügyfél reakciói fogják hozzáadni. Ez az igazi ring-tapasztalat.



„A KIHAGYOTT ZICCER”

#3

HOGYAN RÁNTHAT A MÉLYBE EGY KORÁBBI KUDARCOD?

NICK ANDERSON

1995-öt írunk, az NBA döntőjének első mérkőzése. Az Orlando Magic sztárja, Nick Anderson a vonalhoz áll, 10 másodperccel a vége előtt. A csapata 3 ponttal vezet. Ha csak egyetlen büntetőt bedob a kettőből, a győzelem zsebben. Nick kihagyja az elsőt. Kihagyja a másodikat. De jön a csoda: a lepattanó visszakerül hozzá, faultolják, így kap még két esélyt. Újabb két büntető. Anderson már nem a labdára koncentrálni, hanem a fejében visszhangzó kudarcra. Mind a négyet kihagyja. Az Orlando elvesztette a meccset, majd a döntőt is. Anderson, aki addig magabiztos pontgyáros volt, soha többé nem lett a régi. A statisztikái zuhanni kezdtek, a büntetővonalról pedig rettegni kezdett. Nem a tehetsége tűnt el, hanem az önértékelését emésztette fel az a 10 másodperc.



A hibák, mint a székek. Könnyű felülni rajtuk, és nehéz leszállni róluk. A titok az, hogy egyáltalán ne ülj fel rájuk.

”

JOHN WOODEN



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Az értékesítésben ezt múltban ragadásnak hívjuk. Ha egy hiba után nem tudsz váltani, a korábbi kudarcod árnyéka rávetül a következő beszélgetésedre is.

A közvetlen hatás:

Bizonytalanná válsz, mert az agyad még az előző pofon sebeit nyalogatja. Nem az aktuális ügyfélre figyelsz, hanem a saját félelmeidre, így elszalasztod a kínálkozó lehetőségeket.

Az önértékelési hiba:

Azt hiszed, hogy az előző hiba vagy kudarc meghatározza a következő pillanatot. Összekötöd a múltat a jelennel, és elhiszed a torz hazugságot, hogy „ma egyszerően nem megy” és ez a gondolat határozza meg az aktuális viselkedésed és minél tovább dédelgeted, annál inkább válik az identitásod részévé.

A következmény:

Egy lefelé ívelő spirálba kerülsz. Mivel félsz az újabb kudarcától, tudat alatt szabotálod magad. Az ügyfél megérzi a határozatlanságot, elutasít te pedig elkönyveled, hogy tényleg rossz napod van.

AZ EDZÉSTERV:



Fizikai megszakítás

Anderson a pályán ragadt a gondolataival. Te állj fel az asztaltól! Menj ki a mosdóba, igyál egy pohár vizet, vagy csinálj 5 guggolást. A testmozgás megszakítja a mentális rágódást.

Elemezd utólag

Ne elemezd a hibát a következő feladat közben, helyette előre jelöld ki a nap végén 10 percet az elemzésre. Addig a hiba nem létezik, csak a következő "dobás".

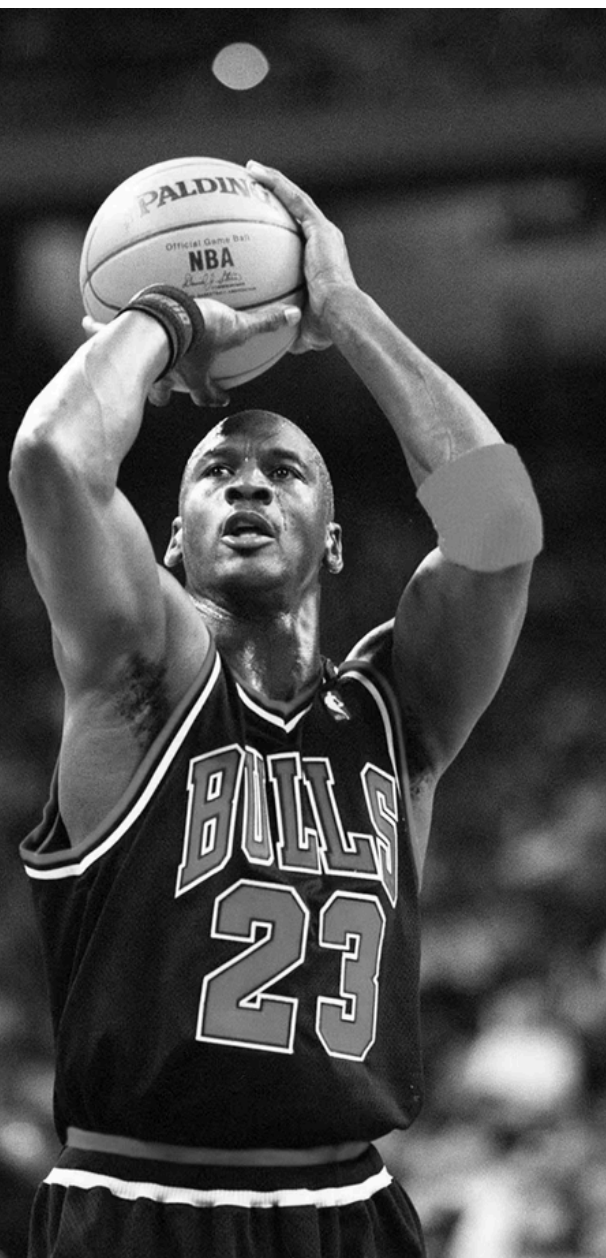
Változtasd meg a fókuszod

Mivel a figyelmed az előző kudarcnál ragadt, itt az idő, hogy változtass ezen. Tegyél fel néhány kérdést, ami segít ebben: "mivel vagyok elégedett?", "miért vagyok hálás?", mire vagyok büszke?".

„A TEHETSÉG ILLUZIÓJA”

MIÉRT GYŐZIK LE A SZORGALMAS
“MUNKÁSOK” A TEHETSÉGES ZSENIKET?

#4



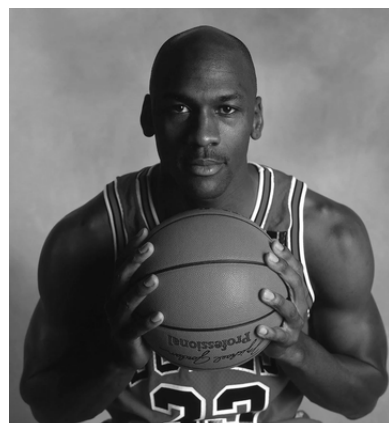
MICHAEL JORDAN

Minden idők legnagyobb kosárlabdázójáról, Michael Jordanról sokan azt hiszik, hogy Isten adta tehetséggel született, és az útja egyenesen a csúcsra vezetett. A valóság azonban az, hogy tizedikes korában Jordant kitették a középiskolai első csapatból (varsity team).

Az edzője szerint nem volt elég magas, és nem volt meg benne az a nyers tehetség, ami a győzelemhez kell.

Jordan nem omlott össze. Nem fogadta el a diagnózist, hogy „ő egyszerűen nem ilyen alkat”. Hazament, bezárkózott a szobájába és sírt, majd másnap reggel 6-kor már a tornateremnél volt. Onnantól kezdve minden áldott nap korábban érkezett és később ment el, mint bárki más. Amikor később megkérdezték tőle, mi tette őt nagygyá, nem a tehetséget említette, hanem azt a rengeteg időt, amit gyakorlással töltött.

Pályafutásom során több mint 9000 dobást rontottam el. Majdnem 300 meccset veszítettem el. 26-szor bízták rám a mindent eldöntő dobást, és kihagytam. Újra és újra kudarcot vallottam az életemben. És pontosan ezért lettem sikeres.



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Az értékesítésben is él egy mítosz a született sales-esről, aki jégkrémet ad el az eszkimóknak, és akinek a kisujjában van a meggyőzés művészete.

A közvetlen hatás:

Ha nem jönnek az eredmények, hajlamos vagy azt mondani: „nekem nincs meg ehhez a vénám”, „nem vagyok ilyen típus”, vagy „bárcsak olyan szövegem lenne, mint a kollégámnak”.

Az önértékelési hiba:

Bekapcsol a rögzült gondolkodásmód. Ez egy védekezési mechanizmus: ha elhiszed, hogy a sikerre születni kell, akkor van kifogásod, hogy miért ne tegyél bele több munkát. Valójában azért félsz a gyakorlástól, mert közben szembesülsz a hibáiddal.

A következmény:

Megrekedsz egy szinten, és irigykedve nézed azokat, akik (szerinted) erre születtek, miközben ők valójában csak többet gyakoroltak.

AZ EDZÉSTERV:



Eleinte a mennyiség a minőség előtt

Fogadd el, hogy az értékesítés nem művészet, hanem statisztika és gyakorlás. Jordan sem a technikájában bízott először, hanem abban, hogy ő dobott a legtöbbet kosárra a környéken. Növeld a hívásszámaidat tudatosan – a rutin fogja meghozni a tehetséget.

Készülj többet

Egy boxoló sem a meccsen tanul meg elhajolni az ütések elől. Keress egy kollégát, és napi 10 percben gyakoroljátok a legnehezebb kérdéseket. Tarts önreflexiós órákat, ahol önvizsgálatot tartasz, hogy mi az, ami jól megy és miben lenne érdemes fejlődnöd. Ne élesben kelljen improvizálnod!

Alakítsd ki a fejlődő gondolkodásmódot

Valahányszor azt mondod: „ebben nem vagyok jó”, tedd hozzá: még. Ez a kis szó az agyadban a kudarcot (ami végleges) átkeretezi egy folyamattá (ami javítható).

AKI SEGÍT NEKED A BAJNOKI SZINT ELÉRÉSÉBEN: **BARTOS GÁBOR ÉS AZ MSC TRAINING GROUP**

Tudjuk, hogy az értékesítés nem csupán technikákról, szkriptekről és jól felépített prezentációkról szól. Az üzleti élet legmagasabb szintjén már mindenki kiváló szakmailag. A különbség ott dől el, ami a fejedben történik.

Hiába vagy a szakmád mestere, ha a kritikus pillanatban a belső bizonytalanság elhalkítja a hangodat. Hiába a remek ajánlat, ha egy visszautasítás után napokig nem tudsz újra telefonhoz nyúlni. Ha az önbizalmad ingatag, ha a motivációd elpárolog a nehézségek láttán, vagy ha nem tudod uralni a felbukkanó negatív gondolatokat, ha úgy tekintesz a negatív érzelmekre, mint egy hátráltató erő, akkor soha nem fogod kihozni magadból azt a teljesítményt, amire valójában képes lennél.



Mi az MSC Training Groupnál abban segítünk, hogy az értékesítési hatékonyságod az egekbe emelkedjen. Ennek pedig az egyik legfontosabb pillére a mentális állóképesség. Olyan szemléletmódot és gyakorlati eszközöket adunk a kezébe, amelyekkel nemcsak technikailag, hanem fejben is legyőzhetetlenné válsz – pont úgy, mint az élsportolók a döntő pillanatban.

CHAMPIONS MINDSET PODCAST



Ha szeretnél folyamatos inspirációt és konkrét tippeket kapni a mentális fejlődésedhez, hallgasd (vagy nézd) a Champions Mindset Podcastet!

Ez egy ingyenes tudástár, ahol olyan sikeres eszközöket mutatunk meg, amik segítségével képes lehetsz áttörni a saját korlátaidat. Legyen szó önbizalomépítésről, stresszkezelésről vagy motivációról – a podcast epizódjaiban megtalálod a választ.

MSCTRAINING.HU

CHAMPIONS MINDSET PODCAST



Fejleszd a mentális állóképességed az élsportolók eszköztárával, hogy magabiztosan állj a kihívások elé, és kihozd magadból a legjobbat! Fedezd fel hogyan érhetsz el kiemelkedő eredményeket értékesítőként és vállalkozóként. Ez a podcast nem egy hagyományos beszélgetés – olyan, mintha egy személyre szabott megbeszélésen ülnél, ahol az általad megfogalmazott kérdések, kihívások mentális hátterébe kaphatsz bepillantást. Inspiráló történetek, gyakorlati tippek és bizonyított stratégiák várnak rád!



YouTube



Spotify



Apple
Podcasts



Hallgasd Spotify-on vagy Apple Podcasten, de ha videós formátumban szeretnéd nézni, akkor **nézz minket Youtube-on.**

CHAMPIONS MINDSET PODCAST

MSCTRaining.HU



PIHENÉS BÜNTUDAT NÉLKÜL

**HOGYAN SZABADULJ A
TELJESÍTMÉNYKÉNYSZER
CSAPDÁJÁBÓL?**

001

MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉG FEJLESZTÉSE
AZ ÉLSPORTOLÓK ESZKÖZTÁRÁVAL

CHAMPIONS MINDSET PODCAST

MSCTRaining.HU



AMIKOR SENKI NEM HISZ BENNED

**HOGYAN VÁLJ SIKERESSÉ,
AMIKOR AZT MONDJÁK NEM
VAGY ELÉG JÓ?**

002

MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉG FEJLESZTÉSE
AZ ÉLSPORTOLÓK ESZKÖZTÁRÁVAL

CHAMPIONS MINDSET PODCAST

MSCTRaining.HU



A KUDARC AJÁNDÉKA

**HOGYAN ALAKÍTSUK ÁT A
FÉLELMET ERŐFORRÁSSÁ?**

003

MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉG FEJLESZTÉSE
AZ ÉLSPORTOLÓK ESZKÖZTÁRÁVAL

CHAMPIONS MINDSET PODCAST

MSCTRaining.HU



MOTIVÁCIÓS VÁLSÁGBAN

**HOGYAN SZEREZD
VISSZA A LENDÜLETED?**

004

MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉG FEJLESZTÉSE
AZ ÉLSPORTOLÓK ESZKÖZTÁRÁVAL

CHAMPIONS MINDSET PODCAST

MSCTRaining.HU



AZ ELKÖTELEZŐDÉS SZIKRÁJA

**HOGYAN FEDEZD FEL A
MUNKÁDBAN A
SZENVEDÉLYT?**

005

MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉG FEJLESZTÉSE
AZ ÉLSPORTOLÓK ESZKÖZTÁRÁVAL

CHAMPIONS MINDSET PODCAST

MSCTRaining.HU



A HALOGATÁS PSZICHOLÓGIÁJA

**MIÉRT NEM CSELEKSZEL ÉS
INKÁBB SZABOTÁLOD
ÖNMAGAD?**

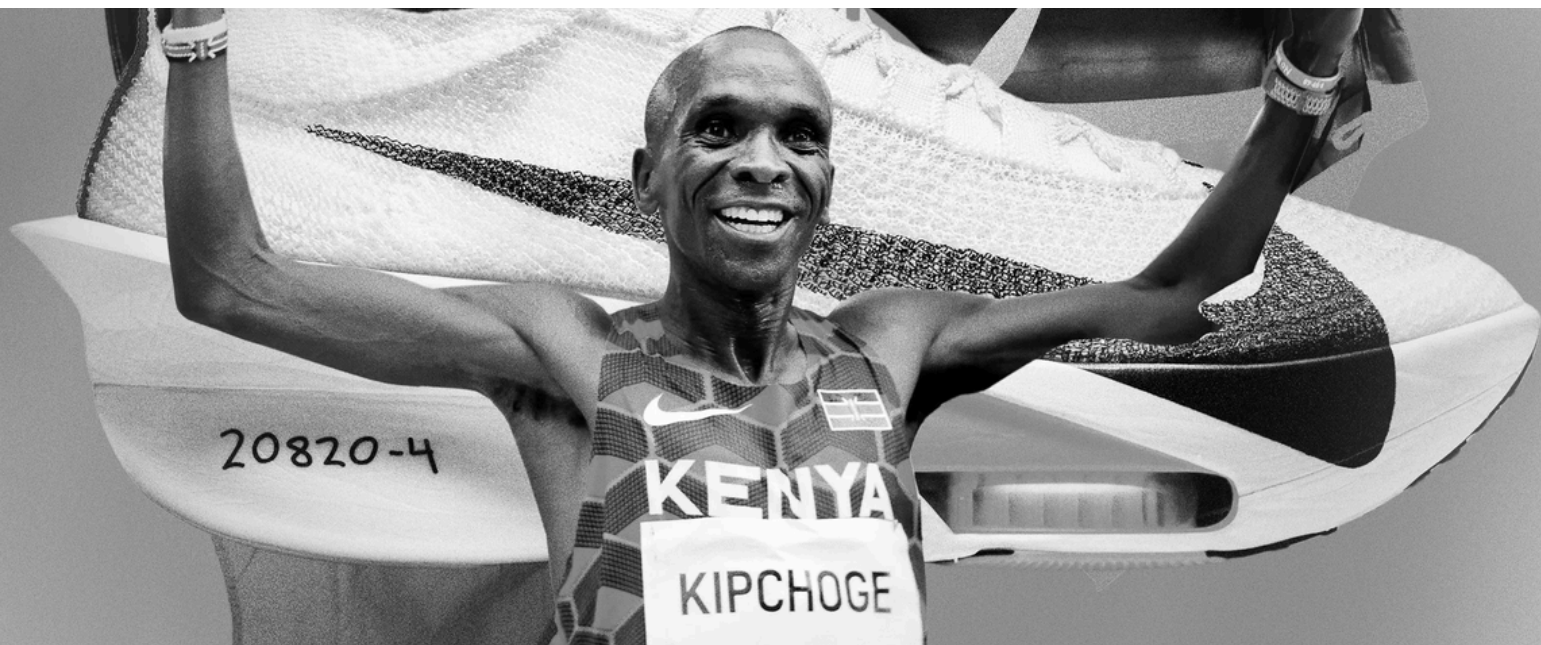
006

MENTÁLIS ÁLLÓKÉPESSÉG FEJLESZTÉSE
AZ ÉLSPORTOLÓK ESZKÖZTÁRÁVAL

#5

„A KÖZÖNSÉG FÜGGŐSÉGE”

HOGYAN NE LEGYÉL MÁS
HANGULATÁNAK TÚSZA?



ELIUD KIPCHOGE

2019-ben az emberiség történelmi mérföldkőhöz érkezett: Eliud Kipchoge lefutotta a maratont 2 órán belül. De ez nem egy klasszikus verseny volt. Nem voltak szurkolók az út szélén, nem volt ordító tömeg, nem volt közvetlen ellenfél, aki megszorongatta volna. Csak ő volt, a segítői és a digitális óra. Kipchoge-nak nem volt szüksége a nézők tapsára ahhoz, hogy tartsa a gyilkos tempót. A magabiztossága nem kívülről, a lelátóról érkezett, hanem egy belső, laboratóriumi körülmények között felépített hitből. Ő pontosan tudta, mennyit ér a felkészültsége, függetlenül attól, hogy bárki látja-e vagy elismeri-e azt abban a pillanatban. Ha Kipchoge a nézők reakciójától függött volna, soha nem lett volna képes ilyen emberfeletti teljesítményre a csendben.

**A futás egyedül te rólad
szól. A te lépteid, a te
döntéseid, a te
kitartásod.**

”

PAULA RADCLIFFE



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Az értékesítésben ezt visszaigazolás-függőségnek hívjuk. Ha Kipchogéval ellentétben te nem tudsz a csendben futni, akkor az önértékelésedet az ügyfél szimpátiájára és a vezetőd pillanatnyi elismerésére bízod.

A közvetlen hatás:

Megfelelési kényszer két fronton. Az ügyfélnek nem mersz kényelmetlen kérdést feltenni, mert félsz a feszültségtől. A vezetődek pedig elkezdesz felfelé kozmetikázni: csak azt mondd el neki, amit hallani akar, vagy látszat-tevékenységekkel bizonyítod a szorgalmadat ahelyett, hogy a valódi, fájdalmas feladatokba állnál bele.

Az önértékelési hiba:

Azt hiszed, csak akkor vagy értékes, ha mindenki elégedett veled. Az elutasítást (legyen az az ügyféltől vagy a vezető kritikája) nem szakmai adatként, hanem a személyed elleni támadásként éled meg. Emiatt az önbecsülésed folyamatosan mások reakcióitól függ, ahelyett, hogy belülről táplálkozna.

A következmény:

Mivel rettegsz a hibától és a tekintélyszemélyek véleményétől, elveszíted az határozottságod. Olyan leszel, mint a futó, aki kifelé néz, hogy mit szólnak a lelátón, míg elbotlik a saját lábában. Emiatt végül sem az ügyfél bizalmát, sem a vezető elismerését nem fogod megszerezni.

AZ EDZÉSTERV:



Belső kontroll

Reggelente ne azt tűzd ki célul, hogy „ma mindenki kedvelni fog”. Tűzz ki olyan célokat, amik csak tőled függenek: „ma mindenkitől kérek ajánlást”. Ha ezt teljesítetted, bajnok vagy, akkor is, ha mindenki elküldött melegebb éghajlatra.

Láss a reakciók mögé

Tanuld meg kívülállóként nézni a reakciókat. Ha valaki durva veled, az az ő állapotáról mond el valamit (rossz napja van, stresszes, rossz a házassága), nem a te értékedről. Te csak a postás vagy, aki egy ajánlatot visz. Ha a postásra rátámad a kutya, az nem a postás hibája.

Az erőfeszítés alapú önértékelés

Kipchoge-hoz hasonlóan neked is kell egy belső iránytű. Ne a másik fél véleménye vagy visszajelzése határozzon meg. Értékeld magad az alapján, hogy minden tőled telhetőt megtettél-e. Ha erre a válasz igen, de az ügyfél mégsem vett semmit, nincs okod, hogy rosszul érezd magad. A jutalmad a saját szakmaiságod legyen, ne az ügyfél mosolya.

„ÉRZELMI HULLÁMVASÚT A PÁLYÁN”

#6

MIÉRT MARADJ HIGGADT, AMIKOR MINDEN
ÖSSZEOMLIK KÖRÜLÖTTED?

TIGER WOODS

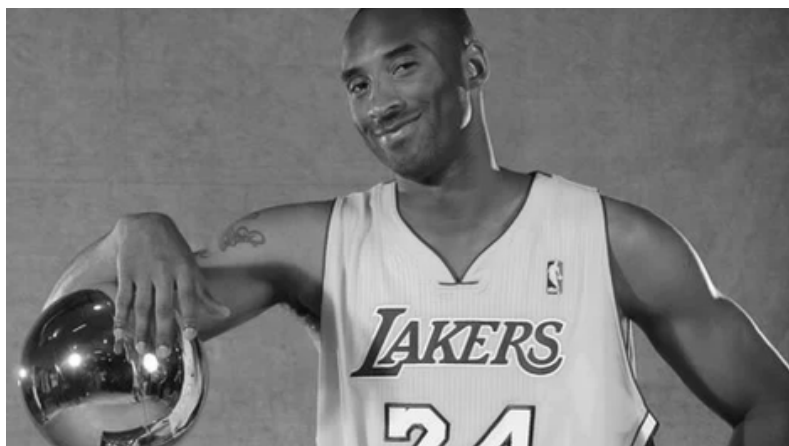
Tiger Woods minden idők egyik legdominánsabb sportolója, de nem azért, mert soha nem ütött rosszat. Hanem azért, mert ő tudta a leggyorsabban elengedni azt. Woods-nak volt egy híres 10 másodperces szabálya.

Amikor elrontott egy ütést, és a labda a homokban vagy a vízben kötött ki, megengedte magának, hogy dühös legyen. De csak addig amíg 10 lépést meg nem tett a labda felé. Abban a 10 másodpercben moroghatott, szidhatta magát vagy a széljárást. Mire a labdához ért, már nem a hibázó sportoló volt, hanem a hidegvérű stratégia, aki a következő megoldást keresi. Ha hagyta volna, hogy a dühe átmenjen a következő ütésbe, az egész versenyt elbukta volna.



A legfontosabb dolog az, hogy próbálg meg nyugodt maradni és tisztán látni a játékot. Ez nem mindig a fizikai, sokszor az érzelmi állapotodról szól. ”

K O B E B R Y A N T



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Az értékesítők többsége érzelmi hullámvasúton éli az életét. Ha bejön egy nagy üzlet délelőtt, eufóriában vannak, és úgy érzik, övük a világ. De ha délután egy fontos ügyfél váratlanul visszamondja a szerződést, az egész napjuk – sőt, néha az egész hetük – romokban hever.

A közvetlen hatás:

A magánéletedre is rányomja a bélyegét a munka. Feszült vagy otthon, mert rossz napod volt a melóban. Vagy épp ellenkezőleg: annyira elszálsz egy sikertől, hogy elhanyagolod a napi rutint, mert azt hiszed, már megérkeztél.

Az önértékelési hiba:

Az érzelmeid irányítják a viselkedésed, nem pedig a céljaid. Ha rosszul érzed magad, nem cselekszel. Ha jól érzed magad, túl lazára veszed. Így az önértékelésed külső események játékszere lesz.

A következmény:

Kiszámíthatatlan teljesítmény. A hullámvasút alján lévő mélypontok felemésztik a csúcsokon szerzett profitot és energiát.

AZ EDZÉSTERV:



Indítsd újra magad egy rituáléval

A profi sportolók gyakran használnak fizikai horgokat. Például megigazítják a csuklószerítójukat vagy mély levegőt vesznek. Találj te is egy mozdulatot, ami azt jelzi az agyadnak: „ez egy új fejezet, tiszta lappal indulok.”

Adj egy kis időt magadnak

Egy negatív esemény után ne ugorj azonnal a következő feladatra, de ne is rágódj rajta órákig. Adj magadnak egy kis szünetet. Sétálj egyet vagy igyál egy kávét. De amint visszaülsz, a „szemellenző” visszakerül. Az előző kör már történelem.

Az eredmény visszajelzés

Próbáld meg az eredményeket visszajelzésként kezelni. Az elutasítás egy statisztikai adat, ami közelebb visz a sikerhez. A nagy üzlet pedig nem a végállomás, hanem a folyamat természetes eredménye.



“AZ ÖRÖK MÁSODIK”

MIÉRT FÉLSZ A NAGY ÜZLETEKTŐL?

#7



VÍZILABDA VÁLOGATOTT

A 90-es évek közepén a magyar vízilabda-válogatott elképesztő tehetségekből állt, mégis ott volt egy fojtogató gát: az ezüstérmek kora. Zseniálisan játszottak a döntőig, de a legfontosabb pillanatban, a legnagyobb nyomás alatt valami elpattant. Úgy tekintettek magukra, mint akik ott vannak az elitben, de nem ők a trónbitorlók.

A fordulatot Kemény Dénes érkezése és egy kollektív mentális váltás hozta meg. Nem a technikájuk lett jobb egyik napról a másikra (hiszen már addig is a világ legjobbjai voltak), hanem az önképük. Elkezdtek elhinni, sőt, tényként kezelni, hogy az aranyérem az övék, és mindenki más csak el akarja venni tőlük. Ez a bajnoki identitás vezetett a történelmi három egymást követő olimpiai aranyhoz.

KEMÉNY DÉNES

A teljesítőképességünk határa sokkal messzebb van annál, mint amit gondolunk magunkról.

”



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Sok értékesítő kialakít egy képet magáról és arról, hogy mi az, amit képes teljesíteni. Ha ezt nem vizsgálja felül, akkor könnyen a legnagyobb gátja lehet a sikereinek.

A közvetlen hatás:

Amint egy nagy ügyfél vagy egy kiemelkedően magas ajánlat kerül a látótérbe, elkezdesz furcsán viselkedni. Túl udvarias leszel, bizonytalanná válsz, vagy öntudatlanul is szabotálod a találkozót.

Az önértékelési hiba:

Egy alárendelt szerepbe helyezed magad, mert úgy érzed, te nem vagy elég jó egy ilyen "fontos" emberhez, vagy magas árhoz. Pedig valójában saját magadat áraztad be tévesen.

A következmény:

Megrekedsz az átlagos szinten. Elvégzed a munkát, de a bajnoki kupákat (a legnagyobb teljesítményt és jutalékokat) mindig mások viszik el. Neked pedig marad az üvegplafon, amit magadnak alakítottál ki.

AZ EDZÉSTERV:

Változtasd meg a magadról kialakított képet

Ahelyett, hogy azt mondd „szeretnék nagy üzleteket kötni”, tedd fel az alábbi kérdést: „miért vagyok olyan típusú értékesítő, aki nagy értékű és nagy volumenű szerződéseket köt?” Kezdj el úgy beszélni, öltözni és készülni, mintha már az aranyérem a nyakadban lenne.

Szakértői figyelmeztetés

Emlékeztess magad: a vezérigazgató is csak egy ember, akinek problémái vannak, és te vagy az, akinek a megoldás a kezében van. Ebben a relációban te vagy az erőforrás, a szakértő, ő pedig a rászoruló. Ne kuncsorogj a figyelméért, hanem kínáld fel a szakértelmedet partnerként.

Változtasd meg amire fókuszálsz

Az örök másodikok mindig a bukás forgatókönyvét pörgetik: „mi van, ha túl drága lesz neki?” Fordítsd meg! Ahelyett, hogy a figyelmed arra irányítanád, hogy miért bukhat el, irányítsd arra, hogy mik azok a dolgok, amik segítenek, hogy sikerrel járj.



#8

„NINCS IDŐM PIHENNI”

MIÉRT A PIHENÉS A PROFIK
LEGFONTOSABB EDZÉSE?



MICHAEL PHELPS

Michael Phelps 23 olimpiai aranyérmével a történelem legeredményesebb sportolója. De volt egy pont a karrierjében, ahol majdnem mindent elveszített. Phelps évekig úgy edzett, mint egy gép: nem volt karácsony, nem volt születésnap, csak a napi 10-12 ezer kalória és a végtelen hosszok a vízben. Azt hitte, ha megáll, elvész az előnye.

Az eredmény? Súlyos depresszió, motivációvesztés és egy olyan mentális mélypont, ahonnan majdnem nem volt visszaút. Phelps rájött, hogy az izmai és az idegrendszere „túledzettek” lettek. A teste ott volt a vízben, de a lelke és az agya feladta. Meg kellett tanulnia, hogy a minőségi regeneráció nem a munka hiánya, hanem a munka elengedhetetlen része.

**A pihenés nem jutalom.
A pihenés a fegyver
része.**

”

BOB BOWMAN



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Az értékesítésben gyakran alakul ki büntudat a pihenés miatt. Úgy érzik, hogy lemaradnak és ezt az időt a munkára is fordíthatnák.



A közvetlen hatás:

Fogy az energiád, emiatt türelmetlenné válsz magaddal és az ügyfelekkel is. A kreativitásod eltűnik, a folyamataid sablonossá és unottá válnak. Már csak megszokásból dolgozol, elsősorban, csak túlélsz.

Az önértékelési hiba:

Azt hiszed, hogy az értékedet a befektetett órák száma határozza meg, nem a hatékonyságod. Félsz kikapcsolni, mert úgy érzed, ha nem pörögsz, nem vagy elég elkötelezett vagy sikeres.

A következmény:

A fáradtság miatt a teljesítményed zuhanni kezd, ami miatt még többet akarsz dolgozni. Az energiahiányt erővel szeretnéd kompenzálni, ami lassan a motivációd csökkenését hozza, végül kiégéshez vezet.

AZ EDZÉSTERV:



Az alvás, mint stratégia

Egy fáradt értékesítő olyan, mint egy részeg sofőr. Lassabb a reakcióideje, és rossz döntéseket hoz. Tekints az alvásra úgy, mint a legolcsóbb és leghatékonyabb teljesítményfokozó.

Találj hobbit, ami feltölt

Keress valamit, ami teljesen más agyterületet mozgat meg - ami kikapcsol, feltölt, örömet okoz. Sportolj, főzz, kertészkedj - a lényeg, hogy az értékesítő éned ilyenkor pihenjen. Phelps is akkor lett újra bajnok, amikor megtanult a vízen kívül is ember lenni.

Mentális szuperkompenzáció

A sportban a szuperkompenzáció az a szakasz, amikor a pihenés után a szervezet magasabb szintre fejlődik, mint ahol előtte volt. Jelölj ki te is szent és sérthetetlen időblokkokat, amikor a telefonod repülő üzemmódban van. Ha állandóan csak reagálsz, könnyen érezheted, hogy mindig csak tüzet oltasz és futsz az események után. Ezzel máris a kezvedbe veszed az irányítást és meghatározhatod, hogy mikor vagy elérhető.

„AZ ÖSSZEHASONLÍTÁS BÜVÖLETÉBEN”

#9

HOGYAN MÉRGEZI MEG A SIKEREIDET A
MÁSOKHOZ VALÓ MÉREGETÉS?

USAIN BOLT

Amikor a világ leggyorsabb embere, Usain Bolt a 100 méteres síkfutás döntőjében futott, gyakran láthattuk, amint a cél előtt pár méterrel oldalra néz, sőt, néha mosolyogva széttárja a karját. Bolt nem azért nyert, mert az ellenfeleivel foglalkozott. Épp ellenkezőleg: ő a saját személyes csúcsát (personal best) akarta megdönteni minden egyes alkalommal.

Bolt tudta, hogy ha a mellette futóra koncentrálna, megváltozik a futótechnikája, befeszülnek az izmai, és értékes tizedmásodperceket veszít. Az ellenfelei csak statiszták voltak az ő saját, belső versenyében. Az ő magabiztossága nem abból fakadt, hogy jobb volt, mint a többiek, hanem abból, hogy gyorsabb volt, mint a tegnapi önmaga.



”

A legnehezebb verseny mindig az, amit önmagad ellen vívsz. Nem a másiktól, hanem magadról szól, arról, hogy jobba válj, mint tegnap voltál.



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Az értékesítés világában mindenhol ranglisták vannak. Ez könnyen adhat egy hamis mércét, hiszen csupán pillanatnyi végeredményt mutat. Nem látod mögötte az embert, a folyamatokat, a ráfordított munkát vagy éppen az átcsúszott szerződéseket.

A közvetlen hatás:

Folyamatosan másokhoz méred magad. Ha a ranglista alján vagy, értéktelennek érzed magad. Ha a közepén, akkor megnyugszol, és nem hozod ki magadból a maximumot. A figyelmed 50%-a nem saját magadon van, hanem azon, hogy ki hol tart hozzád képest.

Az önértékelési hiba:

Külsővé teszed a sikered mércéjét. Az önbecsülésedet a mások teljesítményéhez kötöd. De ez egy csapda: mindig lesz valaki, aki jobb nálad, és lesz aki rosszabb. Ha az ő sikerük a te kudarcod, soha nem leszel stabil.

A következmény:

Irigység, szorongás és az imposztor-szindróma. Elveszíted az örömet a munkádban, mert a saját fejlődésed helyett a másokhoz való viszonyod figyeled.

AZ EDZÉSTERV:



Personal Best fókusz

Vezess saját statisztikát! Ne azt nézd, hogy a más hogy teljesített. Azt nézd: "mi az, amiben fejlődtem a héten?" - a mérték nem számít, de ez az egyetlen verseny, amit érdemes megnyerni.

Figyelj a folyamatra az eredmény helyett

Ha érzed, hogy a ranglista szorongással tölt el, ne nézz rá! Koncentrálj a folyamataidra. A profi golfozó sem nézi a többiek pontszámát a 18. lyukig – csak az adott ütésre figyel.

Ünnepeld a lépéseid

Siker, ha következetesen haladsz a céljaid felé. Az önértékelésedet a saját fejlődési ívedre alapozd, ezért ünnepelj meg minden olyan lépést, ami ehhez vezet.

“A VISSZAJELZÉS HIÁNYA”

MIÉRT A KRITIKA A BAJNOKOK REGGELIJE?

#10



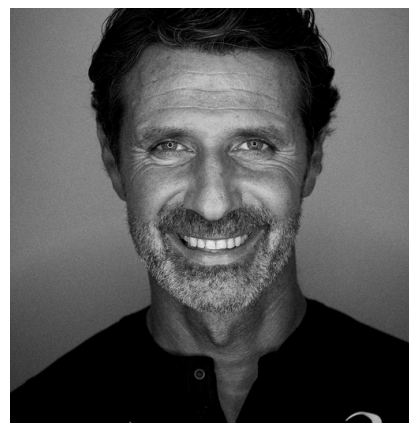
SERENA WILLIAMS

Serena Williams, a tenisz történetének egyik legmeghatározóbb alakja, még 23 Grand Slam-győzelem után is úgy ment ki az edzőpályára, mint egy kezdő. Amikor Patrick Mouratoglou lett az edzője, Serena már legenda volt. Ennek ellenére minden egyes meccs után – legyen az győzelem vagy vereség – órákat töltöttek a videóelemző szobában.

Serena nem azt kérte az edzőjétől, hogy dicsérje meg a tenyeresét. Azt kérdezte: „hol voltam lassú? Hol volt bizonytalan a lábmunkám? Mit rontottam el a második szettben?” Serena tudta, hogy az ő szubjektív érzékelése csalóka. Kellott neki egy külső szem, egy edző, aki könyörtelenül rámutat a hibákra. Az önértékelése nem abból fakadt, hogy tökéletesnek hitte magát, hanem abból a tudatból, hogy bármilyen hibát képes kijavítani, ha szembenéz vele.

PATRICK MOURATOGLOU

**Tudás a tapasztalatból származik;
minden más csak információ".**



MI TÖRTÉNIK AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN?

Sok értékesítő eljut egy tudásszintre, majd évekig ismételteti, ahelyett, hogy arra törekedne, hogy tovább tudjon fejlődni. Ebben tud segíteni a külső visszajelzés.

A közvetlen hatás:

A visszajelzést személyes támadásnak, a hozzáértésed megkérdőjelezésének veszed. Ezért csak a már általad ismert dolgokat ismételteted.

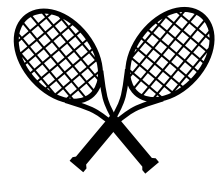
Az önértékelési hiba:

Hajlamos lehetsz összekötni az értékedet a pillanatnyi teljesítményeddel. Azt hiszed, ha elismered a gyengeséged, azzal beismered, hogy nem vagy elég jó. Ezért a kritikát az egőd elleni mérényletként éled meg.

A következmény:

Ugyanazokat a köröket futod évekig, nem fejlődik a technikád, és végül eljár feletted az idő, mert nem voltál hajlandó „edzővel” dolgozni.

AZ EDZÉSTERV:



Nem a teljesítményed vagy!

Válaszd szét a személyiséged és a teljesítményed. Amikor valaki kritizálja pl. a zárási technikádat, nem téged kritizál, hanem egy munkafolyamatot. Tekints magadra úgy, mint egy szoftverre: a visszajelzés nem sértés, hanem egy „bug report”, ami segít a következő frissítésben.

Kérj folyamatos visszajelzést!

Ne várd meg, amíg szólnak! Menj oda a legsikeresebb kollégádhoz, a vezetődhöz, vagy a coachod-hoz és kérdezd meg: „mi az az egy dolog, ami szerinted a legtöbb pénzt veszi ki a zsebemből?” Ez a kérdés megnyitja az utat a valódi fejlődéshez.

Tarts állandó önreflexiót és elemezd magad

A sportolók videóznak, te készíts hangfelvételt (ahol a szabályok engedik)! Saját magadat visszahallgatni fájdalmas (olyan, mint a sportolónak látni a saját esését), de ez a leggyorsabb út az önértékelésed megerősítéséhez. Ha látod a hibát, már uralod is.

BAJNOKI ÚTRAVALÓ



Most rajtad a sor, hogy belépj a ringbe!

Végigvettük a világ legnagyobb bajnokainak titkait. Láthattad, hogy Michael Jordan, Mike Tyson vagy éppen a magyar vízilabda-válogatott sikerei mögött sem csupán a technika állt, hanem egy kikezdzhetetlen mentális váz.

Ne feledd: az értékesítésben is te vagy a sportoló. A mindennapokban dől el, hogy a tanultakat rutinra váltod-e, vagy maradsz a biztonságos, de átlagos középmezőnyben. A különbség nem a szerencse, hanem a döntés, amit most hozol meg.

Ne maradj le a napi inspirációról!

Ha nem akarsz lemaradni a legújabb mentális stratégiákról és értékesítési tippekről, tarts velünk itt is:



instagram: @info.bartos.gabor – **iratkozz fel és kövess minket!**

