

ceExcellence

nå din fulla potential

Frågetest – Mindset om sälj

Bok: "The Science of Selling" – David Hoffeld

Självskattning om hur den mentala inställningen påverkar ens prestation inom försäljning av Carol Dweck, prof. i psykologi, visar att det är vanligt förekommande att människor antar två olika perspektiv:

1. Fixed mindset

The belief that you can do little to change your abilities

2. Growth mindset

The belief that through effort you can improve your abilities

Besvara följande frågor och testa vilken mental inställning du har.

Frågetest: Vilka av följande uttalanden instämmer du med?

- 1) Din förmåga att sälja är en del av din personlighet och inte något som du kan ändra på
- 2) Det spelar ingen roll hur bra du är på sälj, du kan alltid utvecklas
- 3) Du kan lära dig nya säljstrategier, men du kan inte ändra din förmåga att påverka andra
- 4) Sälj är en skicklighet som du kan utveckla, oavsett om det är din naturliga förmåga eller personlighet

ceExcellence

nå din fulla potential

Svar 1 och 3 representerar fixed mindset perspektiv, medan val 2 och 4 är growth mindset perspektiv.

Den goda nyheten är att en mental inställning kan förändras! Du besitter själv förmågan att påverka din inställning och utveckling inom sälj, och inte minst möjligheten att uppnå ännu bättre resultat.

Reflektionsfrågor:

- Beroende på ditt svar, på vilket sätt kan du utveckla din förmåga och skicklighet inom sälj?
- Hur ser din erfarenhet ut inom sälj?
- Vilka är dina främsta utmaningar inom sälj?
- Vilka är dina styrkor inom sälj?