

AFFÄRSMÄSSIGT SJÄLVFÖRTROENDE

KARIN KLERFELT



Karin Klerfelt är föreläsare, författare och utbildare med en djup och passionerad relation till ämnet affärsmannaskap. I föreläsningen lyfter Karin fram vikten av att "stå stadigt på två ben". Den ena benet är min expertis och kunskap om företagets produkter/tjänster och det andra benet är tryggheten att agera affärsmässigt och att t ex kunna ta betalat. Oavsett om du är säljare eller inte har du sannolikt stor nytta av att inta ett affärsmässigt självförtroende, då alla i organisationen på olika sätt bidrar till nytta för kunden.

MÅLET MED FÖRELÄSNINGEN

- Ökad förståelse för vikten att både agera i sin profession som expert och samtidigt stå stadigt även på det affärsmässiga benet.
- Inspiration att ta nästa steg i sin utvecklingsresa.

COACHANDE FRÅGOR

1. Hur tänker du kring det affärsmässiga benet? Står du lika fast på det som ditt expertben?

2. Hur viktigt är det för dig att fortsatt utvecklas? Vad tänker du är ditt nästa steg för att utbilda dig?

3. Om du säljer, hur tänker du kring rabatter? Vad kan du göra istället för att ge kunden en rabatt?

4. Vad betyder **Affärsmässigt självförtroende** för dig? Hur definierar du det?

5. Brukar du genomföra en behovsanalys i dina möten, externt och internt? Vad skulle det kunna medföra för fördelar för dig själv om du skulle börja analysera din motparts behov i högre grad jämfört med idag?
