

## Säljvitamin (15)

### Använd och träna ditt sjätte sinne - affärssinnet

Att hela tiden ha uppe "affärsantennen" som letar efter nya affärer kommer att ge dig affärsmöjligheter som du aldrig kunde drömma om. Det gäller att söka och tolka affärssignaler vid rätt tillfälle och sedan omvandla dem till affärer.

Är du mer fokuserad på världen runt omkring dig än dig själv? Det gäller att bli medveten om vad som finns runt omkring dig och vem/vilka som finns runt omkring dig.

Ser du affärsmöjligheter genom att skapa kontakter när det passar på exempelvis:

- Gymmet
- Golfbanan
- Flygplanet
- Hissen
- Hotellet
- Restaurangen
- Dagis
- Osv...

Det gäller att du kontinuerligt utvecklar och tränar ditt sinne för affärer. Detta gör du genom att töja på att komma utanför "komfortzonen". Var "proaktiv" och leta affärsmöjligheter. Många säljare känner rädsla, osäkerhet, självtvivel, nervositet och "det funkade inte" inför situationer utanför "komfortzonen". Ända sättet att komma dit är att träna i skarpt läge att vara där. Belöningen kommer i form av dina bästa affärer någonsin.

**Upp med din affärsantenn – och testa denna vecka att bli ännu bättre på att våga använda ditt affärssinne – lycka till!**

*Nästa vecka kommer en säljvitamin på temat "från bra till bäst"...*