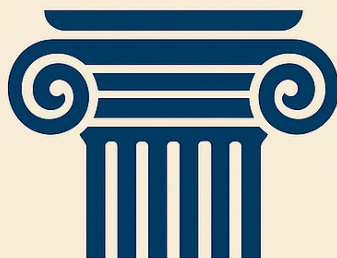


SeniorSupport

ERFARENHETSBANKEN



SÄLJKURS FÖR SENIOR

Lär dig sälja effektivt med
trygghet, empati och livserfarenhet

SeniorSupport – ERFARENHETSBANKEN

SÄLJKURS FÖR SENIOR

Lär dig sälja effektivt med trygghet, empati och livserfarenhet

INNEHÅLL

1. Inledning: Därför är du perfekt för säljyrket
2. Sälj genom att hjälpa – inte kränga
3. Förstå kundens behov
4. Presentera så kunden vill veta mer
5. Hantera invändningar utan att bli nervös
6. Våga fråga efter affären
7. Avslutning och nästa steg
8. Bonusmaterial: Verktyg och mallar
9. Handlingsplan och uppföljning

1. Inledning: Därför är du perfekt för säljyrket

Att börja sälja efter 50 år inte en omväg – det är en genväg till förtroende. Du har redan byggt en hel verktygslåda av erfarenhet. Du vet hur man lyssnar, hur man förstår människor och hur man löser problem. Det är exakt vad försäljning handlar om.

Många tror att säljare måste vara pratiga, pushiga eller karismatiska. Men i verkligheten är det trygghet, trovärdighet och lugn som bygger affärer. Det är ofta precis det som kunder letar efter – någon som inte säljer något till dem, utan för dem. Säljyrket 50+: Det är inte för sent att börja – det är rätt tid. Du är inte i början av din karriär, du är i din mognadsfas. Det är här du kan kombinera förståelse, tålmod och intuition på ett sätt som yngre säljare sällan bemästrar.

Varför kunder älskar att handla av dig:

- Du har inget att bevisa – och det märks.
- Du pratar för att skapa kontakt, inte för att vinna.
- Du vet hur man väntar in människor, istället för att stressa dem.
-

Exempel från verkligheten: Magnus, 58, började sälja trygghetslarm efter att ha varit chef i äldreomsorgen i 20 år. För honom var det enkelt – han visste redan vad familjer oroade sig för. Han kände igen tonlägen, blicken, oron i rösten. Han behövde inte övertyga – han kunde bara säga: "Jag förstår."

Du har redan övat på sälj – utan att kalla det för sälj:

- När du lugnat en orolig kollega.
- När du lett ett möte mot en lösning.
- När du förklarat något så att andra förstod och kände sig trygga.
-

Tre osynliga superkrafter du troligen redan har:

1. **Empatisk närvaro** – du hör inte bara orden, du uppfattar hela känslan.
2. **Problemvana** – du har sett saker gå fel, så du vet hur man undviker det.
3. **Stabilitet** – du blir inte nervös, du ger trygghet.
- 4.

Reflektionsövning – fördjupning: Skriv ner tre situationer från ditt arbetsliv där du byggt starkt förtroende med en kund, patient, klient eller kollega.

- Vad gjorde du för att vinna deras tillit?
- Vad sa du – och vad undvek du att säga?
- Vad lärde du dig om hur förtroende byggs över tid?
-

Tips: Tillit säljer mer än teknik. När kunden känner sig trygg – då köper de.

2. Sälj genom att hjälpa – inte kränga

Tänk på den bästa kundupplevelsen du haft. Kanske någon på ett apotek som tog sig tid att fråga hur du mådde. Eller en bilhandlare som inte pratade om pris först, utan om dina behov. Den personen sålde – men du kände dig hjälpt, inte övertalad. Det är dit vi ska. Sälj inte för att påverka – sälj för att hjälpa.

När du fokuserar på att vara nyfiken, inte övertygande, förändras hela dynamiken. Plötsligt är det inte en transaktion – det är ett samtal. Du visar omtanke. Du visar att du ser människan bakom behovet.

Tre principer för hjälpsam försäljning:

1. **Lyssna som om det inte fanns något att sälja.**
2. **Ställ frågor som visar att du vill förstå – inte leda.**
3. **Var hellre tydlig än övertygande.**
- 4.

Gunillas resa – ett exempel: Gunilla, 61, arbetade i vården i 30 år. När hon började sälja tjänster inom hemtjänst, insåg hon att hon redan kunde försäljning. Hon hade i årtal ställt frågor, lyssnat, hjälpt människor välja rätt hjälpmedel och förklarat alternativ. Det enda som förändrades var språket – inte metoden.

Hon sa själv: *”När jag slutade försöka låta som en säljare och bara fortsatte vara den jag alltid varit, så började folk säga ja.”*

Vad det betyder att "hjälpa" i ett säljsamtal:

- Vara nyfiken: “Berätta mer...”
- Vara tyst när kunden funderar.
- Ge kunden möjlighet att säga nej – utan att känna sig obekväm.
-

Verktyg du redan använder (som faktiskt är säljteknik):

- Att summera vad någon sagt.
- Att ge exempel från liknande situationer.
- Att be om lov att komma med ett förslag.
-

Dialogexempel: Kund: “Jag vet inte riktigt om jag behöver det här.” Du: “Jag förstår. Får jag fråga vad som gör dig osäker?” Kund: “Det känns som ett stort steg.” Du: “Det är klokt att känna efter. Ska vi prata om vad det skulle kunna lösa för dig – och vad som händer om du väntar?”

Övning – från vardag till säljsamtal: Skriv ner tre gånger du har hjälpt någon fatta ett beslut:

- Vad gjorde du?
- Hur lyssnade du?
- Hur kände sig personen efteråt?

Tips: Du säljer bäst när du inte försöker sälja, utan när du försöker förstå och bidra.

Fördjupning: Vad betyder “hjälp” för dig? Vilka ord använder du naturligt när du vill stötta någon?

Skriv ner tre uttryck eller fraser du redan använder som bygger förtroende – t.ex.:

- “Jag lyssnar gärna.”
- “Berätta mer.”
- “Vad är viktigt för dig just nu?”

3. Förstå kundens behov – nyckeln till all försäljning

Allt börjar med en fråga.

Men inte vilken som helst. Utan en äkta, öppen, nyfiken fråga som visar att du bryr dig. När du ställer rätt frågor händer något magiskt: kunden börjar tänka högt. Och

ofta kommer de själva på vad de faktiskt behöver – innan du ens har hunnit berätta vad du säljer.

Tre typer av frågor – och när du använder dem:

1. **Öppna frågor** – utforskar tankar, känslor och behov.
 - “Vad är viktigt för dig i en sån här lösning?”
 - “Hur ser din vardag ut just nu?”
 - “Vad har du provat tidigare?”
 - “Hur skulle en perfekt lösning se ut för dig?”
2. **Fördjupande frågor** – gräver ett steg djupare.
 - “Kan du berätta mer om det?”
 - “Vad menar du när du säger att det varit stressigt?”
 - “Hur märks det i din vardag?”
3. **Slutna frågor** – hjälper dig komma vidare mot beslut.
 - “Vill du ha det på tisdag eller onsdag?”
 - “Är det här något du vill gå vidare med?”
 - “Känns det som att det här kan passa in i din situation?”

Du behöver alla tre. Öppna frågor startar samtalet. Fordjupande frågor skapar förtroende. Slutna frågor leder till avslut.

Vanliga misstag – och hur du undviker dem:

- **Fråga för snabbt om pris.** Det visar att du tänker mer på affären än på personen.
- **Ställa ledande frågor.** “Du vill väl inte att det ska gå fel igen, eller hur?” Det känns som manipulation.
- **Fokusera på funktioner istället för känslor.** Det är inte “tvättjänsten” kunden köper – det är lugnet.

Övning: Fråga i 5 minuter – utan att ge råd

Ha ett samtal med någon du känner. Din uppgift:

- Ställ bara frågor i 5 minuter.
- Använd öppna och fördjupande frågor.
- Avstå helt från att berätta om dig själv, ge tips eller komma med lösningar.
-

Reflektion:

- Hur mycket fick du veta?
- Vad kände personen du pratade med?
- Hur förändrades samtalets rytm när du bara lyssnade?

Äldre = bättre lyssnare? Ja.

Du har lärt dig att tystnad inte är farlig. Du vet att människor ofta berättar mer när du inte avbryter. Det gör dig till en bättre säljare.

Tre tystnadstekniker som bygger förtroende:

- Vänta tre sekunder innan du svarar.
- Nynna kort “mmm” – istället för att fylla i.
- Titta intresserat – inte ivrigt.

Verklighetsbaserad dialog:

Du: "Hur ser din vardag ut just nu?" Kund: "Den är ganska stressig." Du: "Berätta mer. Vad är det som tar mest energi?" Kund: "Jag försöker få ihop jobbet och mamma som är sjuk." Du: "Jag förstår. Det låter som om du har många bollar i luften. Vill du att jag berättar hur andra i liknande situationer har använt vår lösning?"

Fördjupningsövning: Spela in och lyssna

1. Välj en vän eller familjemedlem.
2. Gör samma 5-minutersövning – men spela in samtalet.
3. Lyssna sedan på inspelningen. Lägg märke till:
 - Hur lång tid du pratade.
 - Vilka formuleringar som lockade fram bra svar.
 - Vilka svar som överraskade dig.
4. Skriv ner de tre mest intressanta sakerna du lärde dig.

Tips för vardagen:

- Ta med dig lyssnandet i vardagen. På bussen. I matkön. Hos frisören.
- Börja ställa frågor även när du inte säljer.
- Det tränar din hjärna att vara närvarande, inte bara affärsmässig.

4. Presentera så kunden vill veta mer – inte mindre

När du förstått vad kunden faktiskt behöver – då kommer nästa steg: att visa att du har något som passar. Men här går många vilse. De börjar prata för mycket, för tekniskt eller för långt ifrån det kunden sa.

Din uppgift: Gör det enkelt, konkret och känslomässigt relevant.

Vad kunden egentligen vill veta:

1. **Vad får jag ut av det här – på riktigt?**
2. **Hur kommer mitt liv bli enklare, lugnare eller bättre?**
3. **Kan jag lita på dig?**

Därför ska du inte prata funktion – utan effekt.

✗ Funktion:

"Den här tjänsten erbjuder tre olika nivåer av städning varje månad."

✓ Effekt:

"Du slipper tänka på när det är städat nästa gång – det bara sker. Du kan lägga energin på annat."

✗ Funktion:

"Vårt trygghetslarm har GPS och tvåvägskommunikation."

✓ Effekt:

"Om något händer är hjälpen bara ett knapptryck bort – och du vet att någon alltid hör dig."

Presentera i tre steg:

1. **Sammanfatta vad kunden sagt.**
"Du nämnde att det varit stressigt att hinna med allt hemma..."
2. **Visa lösningen med känsla och effekt.**
"...det vi gör är att ta över de uppgifter som stjäl din energi. Du får tillbaka lugnet."

3. Ställ en mjuk följdfråga.

“Skulle det kännas värdefullt för dig att slippa tänka på det där varje vecka?”

Storytelling vinner över specifikationer:

Berätta en kort historia – gärna från verkligheten.

Exempel:

“En kund jag pratade med nyligen hade en liknande situation som du. Hon tog hand om sin man, jobbade deltid och hade svårt att få tiden att räcka till. Hon berättade att det största värdet inte var själva tjänsten – utan att få känna sig mindre ensam i ansvaret.”

Övning – 30 sekunder, sedan feedback:

1. Förklara din produkt eller tjänst för någon på max 30 sekunder.
2. Be personen upprepa vad de tror att du erbjuder.
3. Fick de med det du ville?
4. Om inte – förtydliga. Förenkla. Prova igen.

Tips:

- Tänk att du pratar med en släkting – inte med en köpare.
- Undvik facktermer om inte kunden själv använder dem.
- Våga vara personlig – inte bara professionell.

Dialogexempel:

Du: “Jag arbetar med en tjänst som hjälper människor få mer lugn i vardagen.” Kund: “Hur då?” Du: “Vi kommer till hemmet och tar hand om allt det där som annars skapar stress – tvätt, päls, hundar, oro. Du får tiden tillbaka.”

Fördjupning: Funktion vs Effekt

1. Ta din egen tjänst eller produkt.
2. Skriv två versioner av din presentation:
 - En med fokus på **funktioner**
 - En med fokus på **effekt och känsla**
3. Läs upp båda för någon du litar på.
4. Fråga: “Vilken fastnar mest hos dig – och varför?”

Bonus: Fem formuleringar som väcker nyfikenhet

- “Det här brukar kännas som en lättnad för många.”
- “Vill du höra hur andra löst något liknande?”
- “Jag tror inte det här är för alla – men det kan vara för dig.”
- “Det här handlar inte bara om tjänsten – det handlar om att du får kontroll igen.”
- “Får jag visa hur det funkar – så kan du själv avgöra?”

5. Hantera invändningar utan att bli nervös

En invändning betyder inte att kunden säger nej. Det betyder oftast att de fortfarande är intresserade – men behöver förstå mer. De kanske är osäkra på om lösningen passar deras liv, ekonomi eller behov.

Det är i dessa stunder som de flesta säljare spänner sig – men du har en fördel. Du har redan lärt dig att ta saker med ro. Du vet att människor ofta behöver känna sig hörda innan de kan fatta ett beslut. Det gäller i försäljning också.

Vad är en invändning egentligen?

En invändning är ett tecken på engagemang. Om kunden inte brydde sig, skulle de bara säga "nej tack" direkt. När de säger:

- "Det är för dyrt"
- "Jag måste tänka på det"
- "Jag har redan något liknande"

...så visar det att de fortfarande är i kontakt med idén.

Beteenden att undvika:

- Att gå i försvar: "Jo men det är faktiskt inte dyrt!"
- Att prata över invändningen.
- Att ignorera den helt.
-

Beteenden som bygger förtroende:

- Bekräfta känslan: "Jag förstår att du vill tänka på det."
- Ställ en nyfiken fråga: "Vad är det du vill känna dig helt säker på?"
- Pausa, låt kunden tänka färdigt.

Exempel:

Kund: "Det är för dyrt."

Du: "Jag förstår. Vad jämför du priset med?"

Kund: "Jag har redan en annan leverantör."

Du: "Det är klokt att ha något som fungerar. Får jag fråga – vad uppskattar du mest med den lösningen du har idag?"

Övning – Invändningsreflektion

1. Skriv ner tre invändningar du har mött eller tror att du kommer möta.
2. Formulera ett svar som:
 - Bekräftar kundens känsla.
 - Ställer en följdfråga.
 - Håller tonen lugn, inte övertygande.

Exempel:

- "Jag har inte tid just nu."
→ "Jag förstår det. Hur skulle du vilja att en lösning sparade tid åt dig?"

Tips: Rollspela invändningar

Be en vän eller kollega säga invändningar som:

- "Jag är inte säker."
- "Det är nog inte för mig."
- "Jag måste prata med min partner först."

Svara som om det vore en riktig kund. Be om feedback:

- Lät du trygg?
- Var du nyfiken eller pressande?
- Gav du plats för kunden?

Dialogexempel:

Kund: “Jag måste tänka på det.”

Du: “Absolut. Vill du att jag följer upp om ett par dagar, eller föredrar du att höra av dig själv?”

Det visar respekt – och lämnar dörren öppen.

Fördjupning: Invändningsdagbok

Efter varje samtal – skriv ner:

- Vad sa kunden exakt?
- Vad svarade du?
- Hur gick det sen?

Efter 5–10 samtal kommer du börja se mönster. Du lär dig:

- Vilka invändningar som återkommer.
- Vilka svar som skapar fortsatt dialog.
- När du vinner förtroende – och varför.

Bonus: Reframing – vänd invändningen

Lär dig att se varje invändning som en möjlighet.

Exempel:

- “Det är dyrt” → “Då är det extra viktigt att du känner dig trygg med vad du får.”
- “Jag är osäker” → “Bra – det betyder att du tänker efter. Vad skulle du vilja känna dig helt säker på?”

6. Våga fråga efter affären

När du har lyssnat, hjälpt och visat hur din lösning passar kunden – då är det dags att föreslå ett nästa steg. Det är här många tvekar. Det känns som att man “pressar” kunden. Men det stämmer inte.

De flesta kunder **vill** att du visar vägen.

Du är den trygga handen. Och avslut handlar inte om att övertyga – det handlar om att underlätta beslutet.

Varför vi tvekar – och varför vi inte behöver

Vanliga tankar:

- “Tänk om jag sabbar det nu.”
- “Tänk om de blir sura om jag frågar för tidigt.”
- “Tänk om de säger nej.”

Men sanningen är:

- Om du har lyssnat och förstått kunden, är det naturligt att föreslå nästa steg.
- Det visar att du respekterar deras tid.
- Det visar att du tror på värdet i det du erbjuder.

Exempel på avslutsfraser:

- “Ska vi boka en start redan nu?”
- “Vill du ha det skickat idag eller imorgon?”
- “Vilken av dessa två lösningar känns bäst för dig?”
- “Ska vi ta nästa steg tillsammans?”
- “Känns det okej att sätta ett datum för start?”

Tips: Skapa val – inte press

Ge två alternativ:

- “Vill du att vi hörs igen på fredag eller måndag?”
- “Ska vi börja med en mindre lösning, eller gå direkt på helheten?”

Det får kunden att känna sig i kontroll – men du visar vägen.

Övning – Avslut i vardagen

Testa en avslutsfras i en vanlig situation, som att:

- Föreslå en lunch.
- Bjuda med någon på ett möte.
- Fråga om någon vill följa med till affären.

Exempel: “Ska vi ta en kaffe imorgon – eller passar torsdag bättre?”

Reflektion:

- Vad hände när du tog initiativet?
- Kändes det naturligt?
- Hur reagerade personen?

Fördjupning: Din avslutsrepertoar

Skapa en lista med fraser som passar din personlighet.

De behöver inte låta som “säljfraser”.

Exempel:

- “Vill du gå vidare?”
- “Ska vi boka något konkret?”
- “Hur vill du ta det här vidare?”
- “Vad känns som nästa steg för dig?”

Träna på att säga dem högt tills de känns naturliga. Då kommer de automatiskt när det behövs.

Dialogexempel:

Du: “Vi har pratat igenom behoven och vad vi kan erbjuda.

Ska vi boka in ett första möte redan idag – eller vill du ta helgen på dig och höras på måndag?”

Här visar du trygghet – och respekt för kundens process.

Bonusövning: “Avslutsradarn”

Tänk på tre samtal du haft (eller lyssna på andras):

- När fanns ett naturligt tillfälle att föreslå ett nästa steg?
- Vad hindrade dig (eller den andra säljaren) från att ta det?
- Vad hade kunnat sägas för att leda samtalet vidare?

7. Avslutning och nästa steg – från teori till handling

Sälj är en färdighet – inte en talang. Det betyder att du inte behöver vara “född till säljare”. Du behöver bara börja – och sedan bygga vidare.

Alla samtal räknas. Varje gång du berättar om det du gör, ställer en fråga eller föreslår ett samarbete, tränar du dina säljnerver. Det gäller även samtal som inte leder till affär. De bygger din trygghet, din ton, ditt mod.

Börja där du står – och gå i din takt

Du behöver inte börja stort. Börja där du är:

- Välj ett område du redan kan.
- Använd ditt nätverk.
- Prata med tidigare kollegor, föreningsvänner, grannar, bekanta.
- Sälj inte bara en tjänst – sälj en idé, en lösning, ett nästa steg.

Säljsamtal är egentligen bara **förtroendeskapande samtal med riktning**.

3 konkreta sätt att komma igång redan i veckan:

1. **Sälj en tanke eller lösning**
 - Föreslå ett samarbete, ett test, en gemensam aktivitet.
 - Målet är inte att få ett "ja" – målet är att träna tryggheten i att fråga.
2. **Ring en kontakt du inte pratat med på länge**
 - Börja med: "Jag håller på med något nytt – får jag bolla en idé?"
 - Öva på att lyssna, utforska och skapa nyfikenhet.
3. **Berätta vad du gör – i ett mejl eller sms**
 - Kort, varmt, personligt. Bjud in till samtal, inte försäljning.

Utmaning: 3 dagars säljstart

Under de kommande tre dagarna:

- Prata med tre personer om det du erbjuder.
- Det kan vara ett möte, en tjänst, ett test, en föreläsning, en idé.
- Skriv efter varje samtal:
 - Vad hände?
 - Vad sa du som kändes naturligt?
 - Vad skulle du vilja göra annorlunda?
-

Poängen är inte resultat – poängen är träning.

Tips: Gör sälj till en vana, inte en kampanj

Sätt ett enkelt men tydligt mål:

- 3 kontakter per vecka.
- Följ upp dem lugnt och metodiskt.
- Skriv ner vad som fungerade.
- Bygg vidare där det känns lätt.

Exempel:



Måndag = ny kontakt



Onsdag = återkoppling



Fredag = reflektion

Fördjupning: Bygg ditt personliga träningsprogram

1. Antal kontakter per vecka
2. Vad du vill öva på (t.ex. våga fråga, lyssna mer, svara på invändningar)
3. Vem du kan bolla med och få feedback från
4. Ett belöningssystem – fira små steg!

Tips för motivation:

- Använd en kalender med kryss.
- Ha en "säljburk" där du lägger poäng för varje samtal.
- Gör det till ett spel – inte ett krav.

Du utvecklas varje gång du vågar visa vad du tror på.

8. Bonusmaterial – verktyg, mallar och övningar

Här samlar vi allt som hjälper dig att bygga din säljmetod, steg för steg.

Verktyg du kan använda om och om igen:

- **30-sekunderspitch:**
Skriv en enkel, personlig presentation om vad du gör och varför det är värdefullt. Läs högt, justera, hitta din ton.
- **Invändningssvar:**
Samla dina bästa lugna svar på de vanligaste invändningarna. Ha dem till hands när du behöver dem.
- **Frågebank:**
Skriv upp 20 öppna frågor du kan använda i samtal. Dela upp dem i:
 - Relationsskapande
 - Behovsutforskande
 - Avslutsförberedande
- **Avslutsfraser:**
Sätt ihop en lista med formuleringar du gillar för att leda kunden framåt, t.ex.:
 - “Hur vill du gå vidare?”
 - “Vad känns som ett första steg?”
 - “Vill du boka ett testmöte?”

Egenreflektion varje vecka

Sätt en fast tid – t.ex. fredag kl. 15 – där du svarar på:

1. Vad har jag lärt mig den här veckan?
2. Vad vill jag testa nästa vecka?
3. Vad förvånade mig i ett samtal?
4. Vad kändes lätt?

Skriv svaren i ett block eller i mobilen. Du blir din egen bästa coach.

Affischövning – din inre säljkarta

Sätt upp en liten lapp vid skrivbordet eller i köket med:

- **Dina tre ledord:** Ex. “Trygg, Lyssnande, Lösningfokuserad”
- **Din målbild:** “Jag bygger relationer genom att vara mig själv.”
- **En mening du vill minnas:** “Jag hjälper – jag säljer inte.”

Det gör skillnad. Varje dag.

9. Handlingsplan och uppföljning – så håller du igång försäljningen

Du har nu en komplett verktygslåda. Men verktygen fungerar bara om du använder dem.

En bra säljare är inte den som kan mest. Det är den som tränar mest – i små steg, över tid.

Steg 1: Skapa din målbild

Skriv ner varför du vill sälja:

- Mer frihet?
- Ett nytt livskapitel?
- Skapa något eget?
- Mer kontakt med människor?

Förtydliga din inre motivation. Den hjälper dig när det känns segt.
Sälj handlar inte om produkter. Det handlar om din väg till det liv du vill leva.

Steg 2: Sätt din veckorytm

Ha fasta tider för:

-  Nya kontakter – ex. tisdag + torsdag kl 10–12
-  Uppföljning – ex. måndag eftermiddag
-  Reflektion – ex. fredag kl 14–15

När något blir en rutin, kräver det mindre vilja.

Steg 3: Skapa din personliga säljmall

Skriv ett A4 med:

- Hur du presenterar dig (pitch)
- Dina tre viktigaste frågor
- Hur du föreslår nästa steg

Ha den nära tills det sitter i ryggmärgen.

Steg 4: Mät små steg – inte stora resultat

Sätt mätpunkter du själv styr över:

- Antal samtal du tagit
- Antal möten du föreslagit
- Antal gånger du övat på en invändning

Tre samtal om dagen är bättre än 20 en gång i månaden.

Steg 5: Utvärdera varje vecka – snabbt och enkelt

Svara på tre frågor:

1. Vad gick bra?
2. Vad överraskade mig?
3. Vad vill jag prova nästa vecka?

Skriv i en enkel loggbok. Den visar hur långt du faktiskt kommit.

Uppföljning – så behåller du modet

Du kommer ha perioder där det känns trögt. Det är helt normalt. Så här stärker du din uthållighet:

- **Fira små segrar.**
Ett samtal, ett modigt mejl – det räknas.
- **Skapa säljgemenskap.**
Prata med andra som också säljer. Dela reflektioner.
- **Ha din målbild synlig.**
En mening, ett citat, ett foto. Påminn dig: det är värt det.

Avslutande uppgift: Brevet till framtiden

Skriv ett brev till dig själv – daterat 6 månader framåt. Rubrik:

“Så här ser mitt liv ut nu när jag lärt mig sälja tryggt, tydligt och på mitt sätt...”

Skriv om:

- Vad du gör.
- Hur det känns.
- Vad du vågar.
- Vad du är stolt över.

Lägg det i ett kuvert. Sätt datum. Öppna om 6 månader.

Slutord – en påminnelse att bära med dig

Du säljer inte för att bli någon annan.

Du säljer för att visa vem du redan är.

Sälj är relationer.

Sälj är mod.

Sälj är lyssnande i praktisk form.

Och du är redo.

SeniorSupport – Erfarenhetsbanken