

איתן עזריה

מפיק
ברכיים

לפיק
פרפורמנס

היתרון המנטלי שכל מנהל ואיש מכירות חייב להכיר

אם אתם עושים שיחות מכירה או נמדדים על תוצאות במכירות - ההרצאה של איתן עזריה תראה לכם כיצד להביא את היכולת שלכם לרגע האמת במכירה ואיך להישאר רגועים ובטוחים תחת הלחץ לספק תוצאות.

בהרצאה נבין מה לעשות מנטלית שלב אחר שלב - כדי להוריד את הפחד ל"פשל", לעלות את הביטחון ולשמור על תפקוד גבוה במגרש המכירות כבר מה"הלו" הראשון, נציג טכניקות ליציאה ממחנק ונלמד איך ליישם מהמחקר לפרקטיקה כללים של 'עשה ואל תעשה'.

איתן עזריה, מוביל תחום האימון המנטלי בישראל, בהרצאה מעשית להתמודדות עם הצורך לתפקוד גבוה בכדי להגיע לביצועי שיא.