**Jak zmienić swoją mentalność na lepszą, aby poprawiać wyniki sprzedażowe?**

**Audiobooki, to takie książki... do słuchania. Wiedza w nich zawarta jest taka sama jak w książce czytanej. Subtelny głos lektora, pozwala intuicyjne budować emocje wokół zagadnień.**

Po lekturze audiobooka może się okazać, że przekonania to coś więcej niż tylko nasza wiedza. To bardzo często tak zwane stereotypy, czyli coś w co większość uznała kiedyś za takie, a nie inne... I okazuje się, że czasem także się myliła...

Praca na sobą, poprawiania poziomu wiedzy, słowem rozwój osobisty są bardzo ważne dla wyników, także sprzedażowych. Mam tu na myśli prowadzenie biznesu, w którym jak wiadomo obrót ma istotne znaczenie.

Poszukiwania nowych sposobów na skuteczną sprzedaż, przeglądanie milionów strategii, to może być za mało. Czasem problem leży gdzie indziej. Czasem chodzi o własną mentalność, o uważanie czegoś co nie ma miejsca, ani racji bytu za prawdziwe i słuszne.

W biznesie czasem potrzebna jest pokora, ale bywa iż trzeba "tupnąć nogą", aby zmienić wyniki na lepsze. Emocje odgrywają tu znaczącą rolę, zarówno te dobre, jak i te złe. Albo przynajmniej nieprzyjemne.

Za samą poprawą wiedzy posiadanej, winna iść zatem zmiana mentalna. Audiobooka oceniam bardzo dobrze, a nawet jeszcze lepiej. Pozwala lepiej zrozumieć siebie i swoje myśli oraz odczucia, towarzyszące zarabianiu, pracy i sprzedaży.

Anita Zielke

<http://trendybiznesowe.eu/sekrety>