

《点燃心火---激发心灵动力》

-----打造高绩效的营销队伍

课程背景和目标：

课程围绕“目标-心态-行动”展开，重点解决销售人员在客户拒绝和市场压力情况下，出现职业倦怠、怀疑自身能力、怀疑公司和怀疑产品等心态问题和行为上表现为抱怨、放弃等情况，结合销售人员工作与生活实际，用讲授+案例+体验活动相结合的授课方式，针对以上情况进行有针对性的处理。

本课程以“相信自己、相信公司、相信领导”为主线，以“因为相信所以创造奇迹”为核心，以销售人员心态建设为基础，对上述情况的出现做出深层分析和有效处理，使销售人员将焦点集中到自身发展目标上来，心怀感恩，用积极、勇敢和自信来面对未来的工作和生活，勇敢突破自我，有效面对压力，在个人销售素养提升的同时，也能够提升公司效益，实现公司于营销员之间的“共赢”。

课程对象：

公司总经理、中、高层管理人员及任何涉及压力中的管理人，特别是企业的销售管理人员。

学员人数： 40-50人

培训时间： 7-13 课时)

授课专家： 陈老师

课程大纲：

第一部分：认知篇

第一部分：销售人员必备心态

壹、 心态的重要性

- 1、 什么是心态
- 2、 心态的重要性
 - (1) 心态影响心理
 - (2) 心态决定命运

案例：过桥实验

死囚实验

贰、 销售人员应具备的意识

1、 目标意识

案例：哈佛毕业生的调查

主题探讨：我为谁工作

视频案例：目标、目标还是目标

2、 诚信意识

案例：承诺循环图

3、 服务意识

案例：日本人给客户让座

1、 责任意识

案例：责任=成就

六个责任主题探讨

4、 突破意识

案例：9点连线的启示

6、 执行意识

案例研讨：小王定酒店的启示

叁、 销售人员应具备的心态

1、 积极的心态

案例：老太太的担忧

2、 自信心态

案例：成功与失败主题探讨

体验活动：杯中针

视频案例：约翰库迪斯的启示

3、 坚持心态

案例：挖井的启示

视频案例：永不放弃

4、 主动的心态

视频案例：小王与小张的不同

5、 学习心态

案例研讨：博士的困惑

5、 行动心态

体验活动：行动成就未来、

6、 老板心态

案例分析：老板与打工仔的区别

7、感恩心态：

感恩建立责任

8、共赢心态（相信公司、相信领导，因为相信所以创造奇迹）

视频案例：乔家大院成就了您

深度体验活动：同心杆

第二部分：销售人员核心能力建设

壹、 压力情绪管理

- 1、埃斯利情绪 ABC
- 2、压力产生的来源
- 3、压力情绪管理方法

贰、 目标管理

- 1、目标拟定 SMART 原则
 - 2、目标拟定的步骤
- 实际操作：个人目标拟定
- 3、目标检查 PDCA 原则及方法

叁、 有效沟通

- 1、沟通的目标
- 2、沟通的障碍

沟通技巧-四种类型人员沟通技巧

课程特色：

- 1、 系统学习过教练技术、九型人格、重塑心灵等经典课程，有 200 场次以上的丰富的执教经验。
- 2、 本课程包含了目前国内最流行也是最昂贵的课程----教练技术中的大量原版内容，通过内层次地挖潜学员个人潜能，仅从这方面讲，本课程就是一个绝对超值的课程。
- 3、 通过大量生动的案例故事、经典的游戏，寓教于乐，快乐学习，互动体验，课堂气氛非常活跃。
- 4、 本课程不同于“课堂激动，出去没用”的传统成功学课程，最大限度地激发学员干事创业的激情和潜能。
- 5、 本课程不仅是教给学员知识，而是“知识---改变----成长”的过程，使学员塑造全新自我，实现卓越成功。
- 6、 这是一个可能改变学员一生的课程，也可能是学员一生中最重要的一个课程。