

卓越销售与“狼性”销售心态修炼

授课时间：2天

授课对象：企业内全体营销员

授课方式：互动式教学、案例演练、工作实务运用

课程目标：

- 1.感悟销售的意义和价值，面对真正的挑战，适应急剧变化的环境
- 2.正确认知销售工作投入与产出的关系，强化达成工作目标意识
- 3.领悟“狼性”销售心态真谛，提高个人产能，提升销售团队凝聚力
- 4.建设理性思维、管理自我情绪，成就卓越的销售人生

课程大纲：

第一单元、销售代表的角色认知

思考：我们所服务的顾客，才是真正的顾客！

- 1.销售代表面临的挑战
- 2.销售代表在企业发展中的角色

3.销售工作对于公司和自己的价值

4.销售代表的自我认知

5.销售代表成长的4个阶段

第二单元、销售人员的竞争意识——“狼性”的意识

1.变化的是市场，不变的是原则与规律

2.销售人员永远要做的事情就是寻找客户

3.销售人员要时刻保持职业的敏感性——目标感

4.我们要做的是比对手快一步

5.销售的高层次成功是“精神制胜”

第三单元、“狼性”独立思维——销售代表要有“要性”和“血性”

1.“想要”与“一定要”

2.商品经济社会中的个人“优胜法则”——“销售”自我

3.成功销售的本质是是理性主导、感性控制的一种创造性行为——“原则制

胜”

4.销售人员要有“临门一脚”的“绝杀”意识与能力

5.善于发现客户需求，争取结果

6.善于利用客户需求，扩大战果

第四单元、“狼性”团队合作思维

1.要想走的远，就必须结伴而行

2.个人的责任意识与团队贡献意识

3.每个人都要善于积累与准备

4.顺畅的内部沟通与交流

5.团队作战，抱团打天下

第五单元、销售代表“狼性心态”自我修炼

思考：销售高手=正确的理念+“狼性”的意识+“狼性”的思维+果断的行动

能力

1.正确的人生理念——入世修行

2.正确的销售理念——一定要结果

3.“狼性”意识的觉知——“我需要”和“我必须”统一

4.“狼性”思维模式——我需要、团队也需要

5.没有行为就没有结果——我们只需要去做

课程总结与反馈