

凝心聚力销售突破训练营

【课程收益】

- 自我情绪管理能力有效提升
- 目标清晰度、目标感有效提升
- 专注业绩目标的能力显著提升
- 自我设限明显改观
- 团队意识有效提升
- 责任思维明显提升
- 职业规划有效助力其业绩提升

【课程对象】销售部中基层人员

【课程时间】两天一晚（8-9小时/天）

【课程老师】王伯元

【课程大纲】

一、课程大定向

- 1、销售困惑汇总
- 2、定义与决定
- 3、盲点与可能性
- 4、新市场环境下的“变局”心态。
- 5、影响能力发挥的两大关键。
- 6、学习目标共识与课程规则。

体验式练习：三角形

二、销售沟通

- 1、沟通的目的
- 2、以往沟通中的自动化模式
- 3、销售沟通中的“会说”与“会听”
- 4、销售沟通中的四大能力
- 5、销售沟通中的“他赢”心态
- 6、销售沟通中同频与冲突处理

体验式练习：沟通色板

三、销售中的情绪管理

- 1、情绪的心智模式
- 2、“对”“错”与客户关系管理
- 3、情绪化表达与表达情绪
- 4、情绪的运用

体验式练习：红与黑

四、目标管理

- 1、目标与想法、目标与成果的区分
- 2、目标三要素及四度
- 3、目标规画六层次
- 4、教练式目标达成的七步地图
- 5、销售人员的生涯规划
- 6、四大目标达成心态
- 7、找寻你的成功基因

体验式练习：齐眉杆

五、全责思维

- 1、六大主题探讨
- 2、责任在我与错在我的区分
- 3、职业“心眼”
- 4、责任中的感恩思维
- 5、责任中的定向、定位
- 6、选择被迫与受害责任

体验式练习：报数

六、团队凝聚与突破

- 1、十大心法研讨
- 2、团队中的推崇、忠诚与服从
- 3、团队目标达成的四步骤

体验式练习：破“心”网