

## 金牌销售：从心开始！

强势打造对手忽略的“杀手武器”----“销售心态训练”

# 《金牌销售心态突破与士气打造》1天版

主讲：曾鹏锦

### 一. 课程背景:

据统计, 80%的销售人员不能完成他们所制定的业绩目标,究其原因,并不只是销售技巧和方法的问题,而更重要的是当销售工作遇到困难的时候,很多销售人员开始变得恐惧 消极 抱怨,找借口!以至于对自己和销售工作失去了信心和希望,致使效率低下,离目标愈来愈远,如果能调整好销售人员的心态和观念,激发他们的销售潜能,则达成目标会变的非常容易,甚至尽在自己掌握之中!

**课程定性：基于业绩提升的心态激励与心态调整**

### 二. 心态的重要性：

古人云：

**积极：** 心诚则灵 心想事成 心平气和 心潮澎湃  
专心致志 万众一心 雄心壮志 信心百倍。。。

**消极：** 心不在焉 心烦意乱 心灰意冷 心力交瘁  
勾心斗角 口是心非 鬼迷心窍 爱莫大于心死。。。

### 三. 授课方式：

激情授课+情境体验+案例分享+互动游戏+课后作业

**四. 课程对象：**销售全体 主管 经理等

**五. 培训时间：**1天 (6小时)

### 六. 课程收益：

1. 设立明确的目标，找到销售奋斗的动力
2. 不断学习突破自己，找到解决问题的方法

3. 驱除所有负面的情绪，建立强大积极心态
4. 增强团队合作意识，打造团队合作精神
5. 转变销售逆境情绪，树立凡事坚持到底的信念！

## 课程大纲

### 第一节：明确目标

1. 土地不种植庄稼就会长满杂草，人生没有目标就会变得消极
2. 目标越明确，心态越好，动力越强！
3. “种子不同，收获不同”，目标的大小决定业绩的高低！（稍高的目标）
4. 你的潜能远超过你的想象---销售潜能突破训练（训练活动）
5. 目标达不成的关键因素：干扰太多 不够专注！
6. 培养建筑师的思维：看到的是未来而非现状 看到的目标而非障碍

### 第二节：学习改变

1. 商场如战场---不学习的销售员是企业最大的成本，宰掉顾客的“杀手”！（比喻）
2. 专家才是赢家---销售员不“专”，企业就没有利润！
3. 专业的态度，专业的技巧，专业的知识。三者缺一不可！
4. “改变很痛苦，但不改变只能“等死”（视频讨论）
5. 市场就是：狼和羊的游戏！进步慢就要被吃掉！
6. 学习最快的方法---向成功者学习，向最优秀的员工学习！
7. 成功最快的方法：复制！

### 第三节：积极心态

1. 一切的问题都是消极负面的心态所致！改变心态可以改变一切！
2. 互动训练：积极心态与消极心态对工作的影响？
3. “祸福无门，唯心自招”，业绩的好坏，一切皆心所致！
4. 建立积极心态的三大方法：转变定义 建立信念 积极环境（招招管用）
5. 信念的力量？金牌销售员都有哪些信念？
6. 如何打造积极团队，倍增销售业绩？

## 第四章：团队合作

1. 未来企业和个人致胜的关键：“依靠团队的力量作战”
2.  $1+1 > 2$ ，团队的力量和智慧可以战胜一切困难，让你的目标达成非常简单！
3. 再大目标和任务，分解到每个人，立即变的简单容易做到
4. 用团队精神和团队荣誉感激发销售员潜力，形成良性竞争！
5. 海豚团队合作带给我们的启示？
6. 看视频学习一狼的团队是如何猎取野牛的？
7. 打造团队合作的五大基石

## 第五章：坚持到底

- 1、一般销售员碌碌无为的根源：没有清晰的目标和职业规划，遇到困难不断跳槽！
- 2、与客户谈判失败的重要原因：谈判遇到困难，产生消极想法，放弃客户！
- 3、坚持到底就有希望！不放弃客户就是不放弃自己，给客户机会就是给自己机会！
- 4、成功案例剖析---“从草根到明星”
- 5、可以成功，可以失败，但不可以放弃-谢坤山
- 6、决不放弃的力量---案例（林义杰）！

注：本课程是一天版精品课程，课程结束后学员工作激情和状态会显著增强，头脑豁然开朗，销售目标明确，销售信心大大提升，同时心态变得非常积极，消极心态被驱除，精神面貌焕然一新，并能确保此状态在较长一段时间内的持续保持！敬请期待与合作！谢谢！

我们认为：“只有**好心态** 才有**好业绩**”！

“至

于你信不信，反正我是信了”！