

## 只有好心态 才有好业绩

强势打造对手忽略的“杀手武器”----“销售心态训练”

### 《金牌销售成功心态打造》训练课程

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,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!

#### 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: 1-2 天 (6 或 12 小时)

#### 六. 课程收益:

1. 塑造正确的销售观念, 培养积极的销售心态
2. 驱除所有负面的情绪, 建立积极坚定的信念

3. 树立正确的工作定位，挖掘最大销售潜能
4. 培养对销售的热情，全力以赴投入工作
5. 加强团队合作意识，借助强大感恩心态！

## 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. 心中有梦，才会有持续不断的动力！目标越大 成就越大
3. 达成目标的关键:去除自我设限和负面想法！
4. 潜能训练：动作训练启示
5. 种子不同,收获不同!目标的大小决定成就的大小!
6. 目标达不成的关键因素: 干扰太多 不够专注!
7. 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. “改变很痛苦，但不改变只能“等死”（视频讨论）
4. 市场就是:狼和羊的游戏!进步慢就要被吃掉!
5. 学习最快的方法---向成功者学习，向最优秀的员工学习！
6. 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！
2. “祸福无门，唯心自招”，业绩的好坏，一切皆心所致！
3. 积极心态与消极心态对工作的影响各是什么？
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. 打造积极团队，倍增销售业绩的三大法宝！

## 第四章：团队合作

1. 团队的力量和智慧可以战胜一切困难，直至达成目标！
2. 再大目标和任务，分解到每个人，立即变的简单容易做到
3. 用团队精神和团队荣誉感激发销售员潜力，形成良性竞争！
4. 海豚团队合作带给我们的启示
5. 小成功靠自己 大成功靠团队，不懂得团队合作的人，做不成大事！
5. 销售员只有功劳，没有苦劳；没有销售成果，一切毫无意义！

## 第五章：凡事感恩

1. 神秘的力量：感恩！感恩的力量？
2. 不懂得感恩的人，做不好销售
3. 宇宙的秘密：感恩的越多，得到的越多！
4. 借用宇宙的力量，感恩的越多，销售目标达成的越快
5. 不可抗拒的力量：不断地感恩 不断地祈祷
6. 感恩公司，感恩你的客户，凡事感恩
7. 达成任何目标，尽在自己掌握之中！

## 第六章：决不放弃

- 1、失败的根源：遇到困难产生消极负面的想法,主动放弃!
- 2、没有达不成的目标，只有还没下定决心！
- 3、全力以赴，启动所有达成目标的“阀门”
- 4、只要足够专注，方法自然而来
- 5、可以成功，可以失败，但不可以放弃！
- 6、决不放弃的力量---案例!