

销售人员的职业化

➤ 课程背景

一个高绩效的销售员与一个业绩不佳的销售员之间的区别是什么？原因可能有很多。

职业化素质就是其中一个非常重要的因素。

通过此课程，学员可以学习到如何有效地进行自我管理，来调整自己的态度，重新定位自己的角色，找到与企业更好融合的方法，从而带来更多更高的绩效。

➤ 课程目标

- ◆ 分析销售人员在工作 and 生活中的各种困惑，解开心结，突破业绩瓶颈
- ◆ 帮助销售人员端正自己的工作与生活心态，明确自己的定位，解决职业发展的困惑
- ◆ 分析高绩效销售人员的工作方法，打破旧有的习惯，突破自己的效率极限
- ◆ 探讨销售人员获取资源与支持的方法，解决销售人员内部沟通难题
- ◆ 提升销售人员形象意识，改善企业整体形象

➤ 课程时间

- ◆ 1天

➤ 课程内容

1. 销售人员的角色定位与职业发展

- ◆ 当代销售人员面临的挑战
- ◆ 销售人员在企业发展中的角色

- ◆ 优秀销售人员的心理定位与行为定位
- ◆ 销售人员的自我认知
- ◆ 销售人员成长的4个阶段

2. 销售人员的心态与思维

- ◆ 心态决定行为，行为决定结果
- ◆ 优秀销售人员应树立的心态
- ◆ 优秀销售人员拥有的4种天赋
- ◆ 销售人员的关注圈与影响圈

3. 成功源自积极的心态

- ◆ 您具备追求成功人生的心态吗？
- ◆ 四个信念：
 - ◆ -我有必定成功公式
 - ◆ -过去不等于未来
 - ◆ -做事先做人
 - ◆ -是的，我准备好了

4. 中国式关系销售策略与技巧

- ◆ 中国机构客户采购特点
- ◆ 客户关系种类
 - 亲近度关系
 - 信任度关系
 - 人情关系
- ◆ 提升客户关系四种策略
 - 建关系（目的建立良好沟通气氛）
 - 做关系（目的加深良好关系）
 - 拉关系（目的加满良好关系）
 - 用关系（目的运用优势关系资源）

5. 销售流程以及销售工具的使用

- ◆ 掌握销售流程，识别销售机会
- ◆ 客户采购各个流程中的工具使用
- ◆ 各种销售专业工具分析
- ◆ 利用需求动力模型掌控销售工具的使用

6. 销售人员的自我形象管理

- ◆ 销售人员的着装技巧
- ◆ 销售人员的专业仪态
- ◆ 商务场合的介绍礼节
- ◆ 握手与交换名片的礼节
- ◆ 会客室入座的礼仪
- ◆ 乘车座位次序
- ◆ 电话沟通的礼仪
- ◆ 拜访客户的礼仪
- ◆ 餐桌礼仪

7. 有效沟通技巧

- ◆ 与上司沟通（汇报、提建议、商讨问题、开会等）
- ◆ 与下属沟通（命令、批评、讨论、开会等）
- ◆ 与同事沟通（求助、帮助他人、互相合作、开会等）
- ◆ 与顾客沟通（接近顾客、帮助顾客、处理投诉、谈判等）
- ◆ 了解个人沟通风格
- ◆ 人际沟通风格的类型
- ◆ 不同沟通风格的沟通技巧
- ◆ 自我测试：人际沟通风格

8. 销售人员的情绪与压力管理

- ◆ 了解情绪与压力
- ◆ 分析压力的诱因

- ◆ 把握生活与工作关键成功因素
- ◆ 设计减轻压力的策略
- ◆ 鼓励并帮助别人减轻压力
- ◆ 不断更新自己

9. 建立共同的价值观，营造合作氛围

- ◆ 深刻理解公司的共同价值观
- ◆ 共同价值观的目标及重要性
- ◆ 如何建立共同价值观，营造合作氛围
- ◆ 怎样运用基本原则，达成相互协作