
《巅峰营销：成功营销人的七大心态修炼》

主讲：崔自三

在营销团队管理工作的实践中，我们是不是经常碰到如下的问题：

- √ 有些营销员能力很强，但却因为不愿做、不乐于做，而销售业绩不理想？
- √ 虽然营销团队里年轻人人居多，但很多成员却暮气沉沉，没有生机和活力？
- √ 面对每个月的销售目标压力，你有没有发现，最悲观的人，往往也是业绩最差的人？
- √ 在你的团队里，有没有坐享其成，不愿付出，“躲在宾馆成一统”，但一觉醒来，却发现四面楚歌，使企业和个人受损的人？
- √ 在运作市场时有没有出现过前期谈的很好或合作的很好的客户，但却因为营销员的不坚持、不敬业，缺乏恒心与耐心等，而导致最后功亏一篑的？
- √ 在你的团队里，有没有因为个人诚信缺失问题，而使个人和企业信誉度、影响力下降的？
- √ 你的团队有没有面临业绩徘徊不前，成员萎靡不振，团队面貌不整的状况？……

如果你的团队出现了以上的现象，我们可以大致判断，你团队成员的心态或许已经出了问题，他们的心理或许已经面临“亚健康”。那么，如何才能让团队成员心理“归位”以保持健康的心理而使他们一直处在最佳的竞技状态呢？心态对于一个人的影响到底有多大？

现在，让本课程来解决您的以上困扰与疑惑！

课程简介

企业快速发展的历史，有时就是一部营销员工汰换的历史。在企业发展的每一个阶段，都有大批的优秀营销人员涌现，但也有一批营销人员带着缺憾离开，这正应了那句老话：铁打的公司，流水的营销员。面对日益复杂而竞争激烈的市场形势，物竞天择，适者生存的自然界的法则，谁也躲不开，逃不过。那么，作为企业核心力量的营销人员，该如何实现自我转型？该保持一种怎样的开放心态？该如何让自己从普通到优秀到卓越这么一个转变？该如何时刻保持最佳的竞技状态？这些都是作为要快速发展的企业必须要试图解决的问题。

本课程针对绝大多数企业都会出现的营销人员心态“疲软”和“老化”问题，运用潜能激发培训形式，引导学员树立正确的职业心态，以及通过情景演练、角色扮演、实地训练等，全方位提升培训效果，同时，也通过大量的故事和案例，讨论与练习，头脑风暴与分析等立体式开启学员思维，引导他们深入思考，逐步深入地进行自我剖析，从而最终达到春风化雨，枯木逢春，激发学员内在动力及活力之目的，为企业销售的提升推波助澜。

培训目标

- 了解职业心态的成功历练，对于一个营销人员所能带来的深远而广大的影响，它是营销人员“凤凰涅槃”的最核心的保障。
- 掌握心态塑造的方法与手段，针对自己的实际情况，通过 OJT 训练模式，切实掌握自我修炼的技巧。

-
- 懂得从普通到优秀再到卓越的心理转型，对于一个营销人员高速成长的重要意义，以及如何与企业进行接轨，而踏上企业快速发展的快车道。
 - 学会运用一些工具和方法，来辅助自己实现自我蜕变和转型，摆脱“晋升停滞期”，实现自我调整、自我管理、自我提升。

培训对象

- 营销总经理、销售总监、市场总监
- 营销经理、销售经理、市场经理、区域经理、分公司/办事处经理
- 储备销售管理人员、核心销售员工

培训形式

- 讲授、角色演练、故事分享、案例分析、游戏体验、分组讨论、头脑风暴

培训时间

- 1天，6标准课时

培训大纲

导言：从相由心生，境由心造说起

一、心态对于一个人影响有多大？

- 1、心态影响能力
- 2、心态影响生理
- 3、心态影响生涯

二、七大心态修炼之一：自信的心态

1、什么是自信的心态？

案例：日本的经济斗士训练所

2、如何塑造自信心？

- √内在驱动——提升信心
- √自身提升——获得信心
- √战胜自我——成功宣言

案例：《世界上最牛的业务员》

三、七大心态修炼之二：乐观的心态

1、什么是乐观的心态？

案例：如何向爱斯基摩人推销冰箱

2、乐观心境的三种锤炼方法：

- √阳光心理法
- √自我陶冶法
- √懂得奉献

四、七大心态修炼之三——阳光心态

1、什么是阳光心态

2、塑造阳光心态的四个方法

- √恪守诚信
- √工作着并快乐着

√积极的思维对待人和事，凡事多往好处想

√学会自我解压

五、七大心态修炼之四——感恩心态

1、什么是感恩心态

2、塑造感恩心态

√感恩从父母开始

√感恩你的“另一半”

√感恩你的公司和老板

√感恩你的上司和同事

√感恩你的客户

案例：蒙牛牛根生的感恩

六、七大心态修炼之五：付出的心态

1、什么是付出的心态？

销售冠军奥城良治的故事

√营销人要过三关

√营销人的六个千万

2、锻造付出心态的四大手段

√相信天道酬勤

√付出是索取的前提

√投入与付出往往是成正比的

√成功营销人的三个阶段

齐唱：《营销人员三大纪律八项注意》

七、七大心态修炼之六——积极心态

小男孩一分钱打油的故事

1、什么是积极的心态？

√积极的心态带来积极的人生

√积极心态，让你拥有更多发展机会

2、如何塑造积极心态？

√用积极的心态看待市场环境、经济环境

√凡是有人的地方，就会存在商机

√学会做梦

√排除干扰，做一只聋青蛙

√坚持自我激励，保持颠峰状态：《销售员成功口诀》

√拒绝拖延，立即行动

八、七大心态修炼之七——执著心态

1、什么是执著心态

2、塑造执著心态

√时刻牢记自己的使命和目标

√确立自己的人生信条

√养成良好的职业成功习惯

√敢于舍弃

√培养自己坚强的意志力