

强者思维：销售高手职业心态管理

课程收益：世上无难事，只怕有心人。销售的突破首先在于心态和意愿的突破，其次才是技巧的提升。如果你的销售人员具备“客户拒我千百遍，我待客户如初恋”的心态和意志，你公司的销售业绩将会有很大提升。

第一讲 冲破你的思维和行为禁锢

1、成功=意愿×方法×行动

2、要有良好心态和进取精神

3、不要盲目给自己设定死限

4、不要被经验习惯所累所限

5、不要犯有同样的错误二次

6、要有充实信心和努力目标

案例：一位博士生的销售心理蜕变

第二讲 销售人员应摒弃的七种习惯

1、害怕拒绝，为自己寻找退缩的理由

2、在客户面前低三下四，过于谦卑

3、满足已有的销售业绩不思进取

4、看轻别人的工作

5、经常抱怨不景气却不反思自己

6、害怕同行竞争

7、把工作无限期拖延下去

案例：她为何职场情场双双失意？

第三讲 销售高手的职业心态

1、积极的心态

2、主动的心态

3、空杯的心态

4、双赢的心态

5、包容的心态

6、自信的心态

7、行的的心态

8、给与的心态

9、学习的心态

案例：销售冠军是怎样诞生的？

第四讲 销售高手的职业素养修炼

1、亲和力——

2、表达力——

3、倾听力——

4、坚持力——

5、行动力——

案例：不起眼的她能成交百万大单？

第五讲 学习总结

1、5个名额总结发言

2、5个名额学员提问交流

3、随堂考试、填写培训评估表

4、最佳学习小组表彰合影留念