

《销售人员卓越心态塑造与激励》

(標準版：12 課時)

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,甚至尽在其中。

课程对象：销售人员、基层团队管理者、储备销售干部

课程目标：明确销售心态改变的原点，一切从职场岗位实际出发，培养良好的销售习惯，通过心态的改变，创建良性的销售执行文化。

授课方式：现场讲授、案例分析、互动分享

授课内容：

第一章 销售是客户之媒

一、找到销售的感觉

- 1、透视销售竞争之道
- 2、资源、能力、目标的三者关系
- 3、销售精英的 21 项基本原则

二、销售只需执行三件事

- 1、熟悉公司的产品
- 2、将产品推广与推荐给客户
- 3、让客户转介绍你的产品

三、成功的销售的决定权在于你自己

- 1、为他人提供价值与回报的机会
- 2、为他人创造丰富的人生
- 3、他为你带来什么？
- 4、你将青出于蓝而胜于蓝

演练：3 分钟设计年度销售规划

第二章 良好的心态使销售成功

一、吸引力法则

- 二、销售不是去试，而是去做
- 三、销售要不怕困难
- 四、销售要设定目标
- 五、销售要搞好人际关系
- 六、做销售成功者而不做抱怨者
- 七、销售要建立良好的个人形象
- 八、将良好的心态坚持到底

演练：小品做成精品

第三章 用销售点燃生命热情

一、燃料一 积极成像的力量

- 1、为明天时刻准备着
- 2、年老的狮子也能狩猎
- 3、你也失去理智了吗
- 4、如何转化内心的恐惧
- 5、刷新昨天的记录
- 6、图像化最主要的关键
- 7、要做就做最好
- 8、奥林匹克金牌的价值
- 9、将你的价值投射图应用在你的销售事业中

二、燃料二 永不动摇的信念

- 1、储蓄自己的诚信
- 2、找方法不找借口
 - ✚ 乔丹精神——赢的精神
 - ✚ 销售心态——强者心态
 - ✚ 乔丹——调整销售态度，建立强者心态
- 3、信心来自能力的培养

三、燃料三 培训与知识

- 1、知识是免费的
- 2、没人能偷走你内心的东西
- 3、敞开心胸接受智慧

四、燃料四 学会借用公司支援

- 1、你围绕在榜样身边
 - 2、谁是你追随的对象
- 演练：该改变的是我

第四章 从现在就下定决心

一、下定决心就是做出承诺

二、向时间要效益

三、以目标引导行动

四、承诺从实现目标开始

- ✚ 种下负责行为——收获负责习惯
- ✚ 种下负责习惯——收获负责文化
- ✚ 种下负责文化——收获成功命运

五、你拥有了开启销售成功的钥匙

六、如何制定高效工作计划

七、管理工具：百日成就计划表

八、千里之行，始于足下

演练：我真诚的感谢你