

---

# 打造销售人员阳光执行力

## 培训目标

- 建立积极地心态
- 全面提升销售人员自我管理能力、执行能力和实战能力；
- 提升销售人员竞争力等

## 培训对象

- 销售主管、区域经理和一线销售人员等

## 培训时间

不少于 6 标准课时

## 课程特色

- 1、 本培训通过生动的案例故事、经典的游戏，寓教于乐，快乐学习，互动体验；
- 2、 让学员感悟人生、感悟生活，感悟营销团队，最大限度地激发学员干事创业的激情和潜能；
- 3、 案例式分享，实情式模拟，让学员现场学会实战营销技能，整体素质全面提升。

## 课程大纲

### 第一讲：销售人员存在心态的问题

#### 一、销售人员流动性大、跳槽率高

- 1、从企业角度看营销员跳槽的原因
- 2、从营销员个人角度看跳槽的原因

---

二、销售人员职业道德问题

三、销售人员管理与监督难

四、销售人员心态错位、好高骛远

五、销售人员合作意识差

## **第二讲 销售人员如何建立积极心态**

一、销售人员心态素质修炼

1、销售员的心态修炼

2、销售员的情商修炼

3、销售员的意志修炼

二、销售人员心思想素质修炼

三、销售人员业务素质修炼

## **第三讲 销售人员激励与沟通**

一、激励手段与方法

二、负激励运用

三、主管要学会赞美（技巧）

四、批评的技巧

五、如何帮助有问题的销售员

六、激励顶级销售员的方法

七、销售竞赛激励

## **第四讲 销售人员执行力提升**

一、销售执行不力因素

- 
- 1、客观环境的影响
  - 2、心智模式的不积极
  - 3、行动力的匮乏，主观能动，责任心的缺失
  - 4、情绪控制，压力释放能力欠缺

## 二、如何提高销售执行力

- 1、打造积极的心智模式
- 2、系统有效的销售准备
- 3、学会情绪，压力释放技能
- 4、学会与影响有效沟通的能力
- 5、责任感的训练

## **第五讲：销售目标如何的有效执行**

- 一、执行和达成目标的三个阶段
- 二、促使销售目标达成的三个关键点
- 三、面对销售目标的三讲三不讲
- 四、销售目标的跟踪与过程管控

## **第六讲 销售人员如何自我积极修炼**

- 一、销售自我训练
- 二、销售能力提升
- 三、经常自我积极谈话
- 四、销售员的清晨七问
- 五、销售员的静夜六思

