
《打造巅峰销售团队》

【参加对象】

销售主管、销售经理及销售总监等

【授课方式】

讲师讲授+互动分享+头脑风暴+角色扮演+讲师点评

【课程特点】

理论联系实际、深入浅出讲解、实操性强

【课程时长】

2天

【课程大纲】

第一部分：心态篇

一、心态决定状态

1、心态不好的原因

(1)对销售工作没有自豪感

(2)目标感不强

(3)惰性太大

(4)自我认知不够

(5)外界干扰多

2、销售心态的重要性

(1)心态决定销售的成与败

(2)销售成功的80%来自心态

(3)好心态是成功销售的第一步

(4)摒弃消极的心态，以积极的心态去做销售

二、销售精英必须过的五个心理关

第一关：心理关

- 1、相信公司、相信产品、相信自己;
- 2、多实践，不要怕失败;
- 3、敢于挑战自己

第二关：面子关

- 1、要改变观念，不要觉得做销售是低人一等;
- 2、我们为客户提供服务，是在创造价值，实现共赢;

第三关：技能关

- 1、开发能力
- 2、沟通能力
- 3、服务能力

第四关：体能关

- 1、培养良好的作息习惯
- 2、养成勤锻炼身体的习惯
- 3、摒弃一些恶习，如熬夜、赌博等

第五关：经验关

- 1、通过书本、网络、电视、广播、媒体等方式不断学习，更新观念;

2、向客户、竞争对手及优秀的同事学习，不断积累经验，向市场学习。

三、如何锻造销售冠军心态

1、吸引力法则：想什么就会有什么！

2、共同营造一个积极向上的工作氛围！

人是环境的产物

3、绝不传播消极言论！

4、时刻盯住目标往前走！

只有目标，没有问题

四、个人心理突破提升

1、正确的自我认知

现场分组做测验：你在别人的心目中值多少钱？

2、现场演练：30分钟突破心理障碍，增强自信心

3、赢销冠军的信念

(1)我是个开发新客户的专家

(2)我是个产品介绍的高手

(3)我可以解除任何抗拒点

(4)每个客户都乐意购买我的产品

(5)我可以提供最好的服务

第二部分：能力篇

一、目标管理

1、没有设定目标的原因

- (1)设定目标后害怕失败
- (2)害怕被别人耻笑
- (3)不知道目标设定的方法
- (4)不知道目标设定得是否正确

2、设定目标的原则

- (1)明确具体
- (2)量化衡量
- (3)长短结合
- (4)完成时限

3、如何设定目标

- (1)原有水平不等于目标
- (2)看得到，跳起来摸得着
- (3)定其高，得其中;定其中，得其低;定其低，完不成

4、达成目标的方法

- (1)分解目标
- (2)把任务往前赶
- (3)寻求支持
- (4)立即行动

二、时间管理

1、时间=财富，把时间最佳配置

2、看看这三个数字的差别：“1”、“1.01”和“0.99”

3、十大最有用的时间管理技巧

三、成长计划

- 1、个人能力认知评估
- 2、培训计划制定
- 3、分层次培训
- 4、总结提升

四、超强的执行力

- 1、提升执行力，遵循时间守恒定律
 - (1)紧急重要的事情
 - (2)紧急不重要的事情
 - (3)重要不紧急的事情
 - (4)不重要不紧急的事情
- 2、执行工具：工作清单
- 3、监督与激励

五、沟通与协作

- 1、小成功靠个人，大成功靠团队
- 2、借力使力不费力
- 3、定期沟通会议

第三部分：团队篇

一、高效出色的团队特征

- 1、目标一致
- 2、承担责任
- 3、关系融洽
- 4、齐心协力
- 5、技能互补
- 6、领导有方

二、如何处理团队冲突

- 1、目光长远
- 2、求同存异
- 3、利益兼顾

第四部分：业绩篇

一、业绩为王---一切以结果为导向

二、如何引爆团队业绩

- 1、营造积极、热烈的“战斗”氛围
- 2、树立业绩标杆
- 3、奖罚分明
- 4、建立“拉”、“扶”、“推”的团队前进方式