

---

# 《销售精英心态修炼》

## 【参加对象】

一线销售人员、销售精英、销售管理以及销售总监等

## 【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】

1天

## 【课程大纲】

### 一、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、销售精英须具备的心态

#### 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