

---

# 《客户经理积极心态塑造》

## 【培训时间】

半天

## 【培训对象】

银行客户经理

## 【课程收益】

学会如何塑造自己的阳光心态

如何使得工作快乐与成功

增强正面情绪，焕发工作激情

激发主动性与创造性，培养积极心态面对工作人生

## 【课程大纲】

### 第一讲：具备良好心态和正确营销理念

#### 一、思想定位，热爱销售

我做销售，我自豪

我热爱销售事业

将销售作为一生的选择

#### 二、摆脱不良心态的纠缠

跳出畏惧的心理漩涡

战胜胆怯

克服倦怠

冷静沉着

重新振作

一笑了之

---

### 三、以客户为中心的服务理念

客户服务的概念

创造客户，服务个性

### 四、积极态度的建立

1、态度对工作、个人和他人的影响

2、成功客户经理必备九大心态

3、给自己建立正向心锚

4、打破思维的范例

## 第二讲：销售人员情绪调整训练

### 一、认识压力

### 二、主动心态塑造

凡事巅峰状态、凡事主动出击、凡事全力以赴

### 三、疏解压力与情绪调整技巧

### 四、自我的压力与情绪管理

### 五、自我激励八大技巧

## 第三讲：激情进取，天赋能量

1、自助天助，天道酬勤

2、锁定目标，事半功倍

3、相信自己，创造奇迹

4、面对挫折，勇于承受

5、战胜自我，展现魅力

---

6、对问题困难挫折转换看法

7、打破框框停止抱怨、解决问题

8、杜绝借口，主动出击

课程回顾与总结，学员答疑。