
销售人员职业心态修炼

【授课时长】

1天

【课程收益】

深入分析营销人员现状和阻碍其成功的消极心态，让学员认知应该具备的积极心态，教会学员消除消极心态、树立积极心态的方法

【授课对象】

营销精英、需要学习积极心态的人员

【课程特色】

理论导入+现状剖析+实战案例+多媒体教学

【课程大纲】

第一章、营销精英信念体系重构

一、心态的重要性

- 1、情绪 ABC 理论在销售工作的实践
- 2、你所相信的决定了你所拥有的
- 3、对自己的发展现状不满意的原因分析

二、如何打造正确的信念

- 1、信念的桌面理论让你认清自己
- 2、正确信念的重新架构法
- 3、改变消极信念的五个步骤
- 4、打造销售人员对企业、领导和客户的全新思维

三、销售人员常见的非理性观念分析

- 1、三个非理性的观念的后果
- 2、如何消除非理性的观念

案例分析：EDS 公司的信念转变

互动讨论

第二章、营销精英职场环境分析

一、6C 环境对销售人员提出了更高要求

- 二、销售人员面临的六大挑战
- 三、营销管理者必须转变三种角色
- 1、专才——通才

2、靠自己——靠团队

3、具体业务——管理和领导

四、优秀的销售人员是六面人

五、销售人员的常见四大思维陷阱

- 1、推卸责任
- 2、不会“受”权
- 3、“做任务”而不是“做结果”
- 4、喜欢搞“小团队”而不是“大团队”

视频赏析：三个团队的区别

第三章、认识你的心态

一、销售人员的心态和能力哪个更重要？

二、心态的三大影响

- 1、心态影响能力
- 2、心态影响行为
- 3、心态影响生理

三、什么是积极心态？

- 1、积极心态和消极心态的三个区别
- 2、故事：心态与行为

四、树立积极的心态

- 1、他是谁？
- 2、树立积极的心态

视频赏析：销售是从拒绝开始的

第四章、销售人员的心智模式分析

一、什么是心智模式

二、心智模式的特点

- 1、根深蒂固
- 2、具有时效性
- 3、隐性的观念心态决定显性的行为习惯

三、销售人员“心智模式”的四大顽石

- 1、心态不正
- 2、局限思考
- 3、墨守成规
- 4、归罪于外

四、思路决定出路

第五章、营销精英的职业化

一、销售人员的六大职业意识

二、销售人员职业道德

三、销售人员职业心态

四、职业化的三个误区

分析：员工综合素质要求

第六章、营销精英必修职业理念

- 1、态度决定一切
- 2、优秀的人不抱怨
- 3、你要成为那颗珍珠
- 4、反省自我——我是一切的根源
- 5、不要“自我设限”
- 6、沟通就是互动——山不过来我过去

-
- 7、“差一点”与“差一大截”
 - 8、要想天助，首先要自助
 - 9、困难和挫折让我成长
 - 10、心怀感恩才能成就梦想

多案例分析

第七章、打造营销团队高效执行力

一、销售工作执行力重要性

- 1、企业的核心竞争力就是执行力
- 2、行动才是最重要的

二、战略与执行

- 1、执行是什么
- 2、执行力的三个核心流程
- 3、可怕的执行后果
- 4、没有失败的战略，只有失败的执行

三、为什么销售人员执行不到位？

- 1、企业的两大困惑
- 2、销售执行力现状分析
- 3、执行力不佳的主要原因
- 4、执行难的根源

四、如何打造销售团队高效执行力

- 1、不要任务，要结果
- 2、高效执行，从拒绝借口开始
- 3、自动自发
- 4、修炼人格

案例分析：

- 1、某企业并购后的执行问题
- 2、万达“没有不可能”的执行文化