
《金牌销售精英心态塑造》

主讲：吴兴波

前言

- ✦ 为什么很多人员不喜欢甚至讨厌做销售？为什么销售人员一遇到拒绝就失去信心？
- ✦ 为什么销售人员无法与顾客良好的沟通？为什么销售人员的成长速度总是那么慢？
- ✦ 为什么销售人员的销售目标总是无法达成？《金牌销售精英心态塑造》给您答案！

课程类别

销售心态、积极心态、感恩心态

课程对象

全体销售人员

课程形式

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

课程时间

1天（不少于6标准课时）

课程目标和效果

- ✦ 逆向激烈，使学员树立正确的销售意识
- ✦ 确立正确的工作态度和积极的思维方式
- ✦ 实现“要我做我才做”到“我要做”的心态转变
- ✦ 改变销售员面对困难时的消极思想，培养积极、付出的心态
- ✦ 如何保持持续的销售激情

-
- ✦ 如何坚持正确的价值导向，杜绝讨价还价
 - ✦ 提升销售人员的沟通、谈判、说服能力
 - ✦ 提升销售人员分析目标客户、竞争对手的能力
 - ✦ 掌握客户接触、价值塑造、购买分析、引导成交等实用技巧
 - ✦ 掌握销售谈判策略及快速成交技巧

课程纲要

第一部分：正确认识销售

- 1、 正确看待销售问题、销售困难和销售挫折
 - ◇ 何谓困难？何谓挫折？
 - ◇ 如何看待这些困难和挫折！
- 2、 发现销售机会和成长机会
 - ◇ 机会是怎么来的？
 - ◇ 为何总有人抱怨没有机会？
 - ◇ 为何机会总不降临呢？
 - ◇ 机会来自准备——发现机会
 - ◇ 机会来自表现——争取机会
 - ◇ 机会来自责任和勇气——创造机会
- 3、 销售就是毅力、就是忍耐、就是孤独
 - ◇ 成功销售来自坚持
 - ◇ 销售中没有失败，唯一的失败就是你选择了放弃
 - ◇ 我们要坚持每天进步 1%
 - ◇ 成功者就是，站起比来跌倒多一次
- 4、 把“销售”销售给自己
 - ◇ 拒绝=成功
 - ◇ 收入不稳定，才有高收入！
 - ◇ 销售是世界上最光荣的工作！
 - ◇ 每一个人都是推销员，任何行业都需要销售技巧！
 - ◇ 不成功的两大原因：不学习、不行动！
- 5、 把自己销售给自己
 - ◇ 相信自己、喜欢自己、接受自己、承认自己、疼爱自己
 - ◇ 要做就做最好的

第二部分：持续的销售激情

- 1、 为何我们总喜欢抱怨？
 - ◇ 停止依赖和托付——我们要培养独立商业人格
 - ◇ 我们要停止抱怨、解决问题；
 - ◇ 事情变好之前，我们自己要先变好
 - ◇ 我们跳槽于事无补——自己才是一切根源
- 2、 坚定销售信念、超凡销售自信
 - ◇ 每个人都具备成功的天赋

-
- ◇ 没有失败只有学习和成长
 - ◇ 销售中的每份努力都会得到倍增的回收
 - ◇ 过去不等于未来
 - ◇ 凡事发生必有其原因
 - ◇ 任何事情没有一定的定义，除非自己下的定义
 - ◇ 如何建立 100%相信自己产品的信心
- 3、浓厚的销售兴趣、持续的销售激情
- ◇ 兴趣是最好的老师，是动力的源泉
 - ◇ 选你所爱的爱你所选的！干一行，爱一行！
 - ◇ 你要看到你工作的价值机会意义
 - ◇ 只有深爱着公司和产品你才能做好
 - ◇ 我爱销售
- 4、积极的心态
- ◇ 销售沟通与自我沟通
 - ◇ 自我沟通的三个问题
 - ◇ 销售员：积极心态与消极心态在业绩上的巨大差异
 - ◇ 销售人员不自信的原因有哪些？
 - ◇ 成功的秘诀：“相信自己”—励志故事
- 5、我们不为失败找借口、要为成功找方法

第三部分：卓越的销售技巧

一、如何快速建立信赖感

1. 微笑的力量
2. 服饰仪容，商务礼仪
3. 坐有坐相，站有站姿
4. 同客户一样的“职业化”
5. 快速建立信赖感的十二种方法

二、有效沟通的艺术和方法

1. 有效沟通是理解力
2. 有效沟通的四个原则
3. 有效沟通的黄金定律
4. 有效沟通的方法和技巧

三、了解客户需求

1. 建立信任才有真实的需求
2. 马斯洛需求理论的实际应用
3. 满足需求，对接产品
4. 挖掘需求，引导决策

四、介绍产品塑造价值

1. 产品优点卖点提炼
2. FAB 产品陈述法则
3. 塑造价值
4. 解除抗拒和异议

五、快速成交技巧

1. 达成销售重要四阶段

-
2. 提出成交请求的最佳时机
 3. 十二个缔结成交的方法
 4. 成交前、中、后
 5. 价格谈判技巧

第四部分：坚定清晰的销售目标

- 1、清晰的销售梦想、坚定的销售目标
 - ◇ 为何我们的动力不能持久？
 - ◇ 人类因为梦想而伟大
 - ◇ 人生因为销售梦想而精彩
 - ◇ 销售没有不可能
 - ◇ 销售上人人都是可以梦想成真
 - ◇ 销售人生区别：有无梦想，及梦想的标准
 - ◇ 成功销售一定有原因，失败一定有方法。
 - ◇ 没有不可能——只是暂时没找到方法
- 2、如何设定销售目标
- 3、如何划分销售目标

第五部分：坚定的目标、全力以赴的行动

- 1、凡事需要主动！
 - ◇ 我们要挑战工作压力
 - ◇ 我们要学会自觉主动思考
 - ◇ 我们要养成每天多做一点点的习惯
 - ◇ 我们要主动进行个人修炼
- 2、强烈成交欲望、坚定达成目标
 - ◇ 为何月初定目标，信心百倍，月末很紧张？
 - ◇ 想要成交，和一定要成交的区别
 - ◇ 人类一切源动力：追求快乐，逃避痛苦
 - ◇ 痛苦力量比快乐的力量大 4 倍，
 - ◇ 人不改变是痛苦不够大。
 - ◇ 如何培养强烈欲望和坚定的决心？
 - ◇ 成功销售者愿意做失败销售者不愿意做的事情
- 3、主控销售生涯、主动出击、
 - ◇ 我是一切的根源
 - ◇ 你要对自己的一切后果负 100% 的责任
 - ◇ 停止抱怨，杜绝借口，解决问题，
 - ◇ 要让业绩变好之前，先要自己变好
 - ◇ 如果环境无法改变，我们就改变自己
 - ◇ 主动出击创造业绩
 - ◇ 事前不逃避，事中不抱怨，事后不推责
- 4、全力以赴、大量行动
 - ◇ 销售努力的前提是方向正确、方法正确
 - ◇ 你努力但没得到你要的，是你付出的还不够
 - ◇ 任何人成功的法则：坚持到底，拒绝借口
 - ◇ 成功销售的秘诀：只找方法，不找借口！