

# 《销售冠军团队激励风暴》

主讲：江猛老师

课程目标：

销售人员的心态大于一切其它能力，通过让每一个销售人员认识销售，认识自己，认识自己的潜力，调整心态，打造高产营销团队的目的。

【课程大纲】

## 第一章：销售人员潜能激发

(组建团队、模拟演练、录像观看、案例分析、游戏互动)

### 1、赢在心态，激发无限能量

- (壹)、疯狂的激情
- (贰)、正确的信念
- (三)、别对自己说不可能

游戏：杯中针

- (四)、凡事以结果为导向，不找任何借口
- (五)、高度的责任感
- (六)、明确的目标
- (七)、付出的精神
- (八)、良好的团队精神

游戏：激情节拍

- (九)、喜欢自己的产品
- (十)、做事情是全力以赴还是“全力应付”

游戏：四肢抬人

### 2、销售中的狼性法则，打造狼性十足销售人员

引言：认识狼与狼性 视频：狼的处事哲学

营销人员需要的“狼”精神

- ◇ 目标坚定，永不服输
- ◇ 积极主动，不计报酬
- ◇ 环境优劣，从不抱怨
- ◇ 眼观六路，耳听八方

销售人员的潜意识中要种上狼性种子

- ◇ 坚守承诺：狼行千里吃肉
- ◇ 光明思维：积极地解释一切事件
- ◇ 归因于内：积极正确的归因模式
- ◇ 结果导向：你今天有结果吗
- ◇ 行动快捷：找准方向，主动出击

## 第二章：积极心态

1. 目标达不成，只有一个原因：消极负面的想法太多！
2. 一切的不可能只存在你心中，事实并非如此！

## 第三章：赢在定位

1. 销售人员如何定位自己会更辉煌？
2. 定位决定地位,观念决定成败,屁股决定脑袋
3. 定位与业绩成功的关系
4. 不同的定位导致不同的命运和结果
5. 定位决定速度

## 第四章：全力付出

1. 销售成功的关键: 热爱销售 坚持到底 不找借口
2. 热爱才能做好, 热爱的秘诀: 寻找薪水之外的东西!
3. 越努力, 运气越好
4. 成功的秘诀: 坚持到底! 付出与回报的关系?
5. 业绩目标达成的关键: 不找任何借口

## 第五章：团队合作

1. 团队的力量和智慧可以战胜一切困难, 直至达成目标!
2. 再大目标和任务, 分解到每个人, 立即变的简单容易做到
3. 用团队精神和团队荣誉来激发销售人员的内在潜力
4. 海豚团队合作带给我们的启示
5. 小成功靠自己 大成功靠团队

## 第六章：决不放弃

1. 失败的根源：任务重，目标大，失去信心，主动放弃！
2. 没有达不成的目标，只有还没下定决心！
3. 全力以赴，启动所有达成目标的“阀门”
4. 只要足够专注，方法自然而然
5. 可以成功，可以失败，但不可以放弃！

## 第七章：灵性感恩

1. 神秘的力量: 感恩
2. 不懂得感恩的人, 做不好销售
3. 借用宇宙的力量, 感恩的越多, 销售目标达成的越快
4. 不可抗拒的力量: 不断地感恩 不断地祈祷
5. 达成任何目标, 尽在自己掌握之中!

## 江猛老师：彩色营销系列培训课程

---

- |   |  |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"><li>3. 一切皆有可能，前提是----凡事积极思考!</li><li>4. 积极的心态是现实一切梦想的开始!</li><li>5. 建立积极心态的三大方法</li></ol> |  |
|---|--|