

《销售精英自我激励和心态调整造》
课程大纲

人是企业中最重要资源，情绪是人的活动的动力源泉。忧愁、悲伤、愤怒、紧张、焦虑、痛苦、恐惧、憎恨……是销售精英在日常工作中最常见的消极心理体验，都可能会引起工作倦怠、工作积极性降低、工作效率下降等不良后果。良好的情绪氛围，可以促使销售精英们精神愉悦，互相激励，使企业低耗高效。

在日益激烈的竞争环境中，职场的素质和能力决定著企业的命运。“幸福、健康、高效”的精英已经成为了企业最重要的财富。此项培训旨在帮助人们了解工作中所面临的普遍性压力、压力对身心健康和个人发展的影响，掌握长久保持良好心理健康状态的方法。通过培训将负面情绪进行引导，使其合理排遣和疏导工作中的各种压力，不影响正常工作和生活。舒缓的音乐、结合现场传授的技巧，在轻松愉快中得到身心的释放、愉快地获得改善自我压力的技巧。

课程目标：

- ☆关怀销售精英的心理健康，提高人们的职业幸福感，
- ☆激发销售精英的工作激情，克服职业倦怠和心理衰竭
- ☆在公司内部建立良好的人际关系，建立和谐快乐的工作环境！

培训方式：

采用现场学员积极参与的互动培训方式，包括：游戏启发，角色扮演，小组讨论等等，营造活泼、愉快的课堂气氛

课程时间：

1天

课程大纲

引言：销售精英的心理健康分析

销售精英 职业状态的“五劳七伤”

销售精英 职业生涯的“八大挑战”

销售精英 职业心态的“九大危机”

第一讲 销售精英的如何迎接多变的环境

态度比能力重要

自我品质的形成

金钱是价值的交换

第二讲 销售精英应该具备的阳光健康的心态

学习的心态 付出的心态 积极的心态 执行的心态

合作的心态 老板的心态 宽容的心态 感恩的心态

第三讲 幸福工作六部曲之一 ---情绪管理的关键技巧

要有巅峰成就，首先要有巅峰情绪

成功的速度取决于情绪调整的速度

巅峰状态的情绪可以提高自身能力

第四讲 幸福工作六部曲之二---压力管理关键技巧

同自己进行良好沟通 /任何事情没有任何定义

注意问题背后的机会 /以积极的心态面对挑战

重新框视的模式 / 语言用字的魔力 / 平衡才会持续

第五讲 幸福工作六部曲之三----- 充满激情地投入工作的技巧

目标引导行动！

人生目标的重要性/如何设定人生目标/目标和计划的关系
设定计划的重点 /实现计划的步骤 /平衡思考力和行动力

让行动变得快乐！

为什么行动比怎么行动更重要 /建立行动和快乐的链接
凡事要主动出击 /开发你的潜意识 /改掉拖延的习惯

第六讲 幸福工作六部曲之四--- 把工作变成乐趣的技巧

为什么要把工作变成乐趣

个人成就取决因素 /乐在工作的好处 /
快乐状态才能做好 /活在现在，享受过程 /

并非工作需要你

怎样把工作变成乐趣

使命感的定义 /找到工作使命感 /
感动才会行动 /怀着伟大动机工作

第七讲：幸福工作六部曲之五---把天职作为职业信仰

什么是职业信仰

如何去履行职业信仰

天职与使命目标的区别

职业信仰的八个步骤

履行职业信仰的三大好处

更快获得财富 更快达到目标

第八讲：幸福工作六部曲之六---七个好习惯

习惯一、主动积极

习惯二、以终为始

习惯三、要事第一

习惯四、双赢思维

习惯五、知己解彼

习惯六、统合终效

习惯七、不断更新