

如何成为职业化的销售人员

第一讲、销售员你在为谁工作？

即将解决的问题：为何总有销售员认为自己是替别人打工？到底谁应该对自己的工资负责让销售员认清自己的职业优点！让销售员认识到老板不仅仅是坐在老板椅上的一个人！能否将来有发展关键是自己的心智是什么什么层级的！

◎给出的内容

你是谁？你是你自己的老板

看谁损失的多

你准备被谁主宰？

你是老板还是销售员——分清‘头衔老板’和‘内在老板’

优秀的销售员，老板和普通销售员的区别

优良销售员，老板和普通销售员的区别

在工作中实现自己的价值

今天工作不努力，明天努力找工作

第二讲、销售员应该认识到工作及销售工作

即将解决的问题：让销售员认识到工作是什么！为何总有人眼中只有工资却没有成长！让销售员认识到做工作为挣钱更为锻炼自己！成长自己比钱更重要！

◎给出的内容

工作是什么？

我为薪水工作，更为价值工作

行行出状元！天下无做不好的行业，只有做不好的人。

工作是人类的天职

把职业视作生命的一部分

别把眼睛盯在钱上，培养能力更重要

要想让事情变好之前先要自己变好

第三讲、销售员应该认识到同公司的关系

即将解决的问题：让销售员认识到自己和公司的关系！是共赢关系！认识到公司是销售员成长的舞台！在公司了的作为，其实并不仅仅是为了公司！更是为修善自己！成就自己将来做大事挑重担所须的气度和能量！

◎给出的内容

公司是船，你在船上、与公司双赢

公司是你生存和发展的平台

与老板同舟共济换一种观念

不对老板踢“皮球”贡献你的全部力量

我要为自己的工作态度负责

站在老板角度，把公司当成自己的事业

无须把公司当跳板

不要问公司给了你什么，要问你为公司做了些什么

第四讲、销售员应认识到同老板领导的关系

即将解决的问题：让销售员认识到老板是什么？扭转销售员同老板之间的对立关系！从内心让销售员认识到什么才是真正的老板！老板是什么？老板是一种精神！老板是一种素养老板是一种责任！老板是一种“道”

◎给出的内容

老板也在为我们工作，
老板是让销售员赢利的顾客
老板这样想，一定有他的道理
与公司共命运、不要频繁地跳槽
体谅老板，未来才能做好老析
老板是我们工作导师
老板和销售员不是对立，而是合作
帮助老板成功，你也会获得成功
学会与老板“换位思考”给老析多一些理解和支持

第五讲、销售员应该认识到的销售问题、销售困难、和销售挫折

即将解决的问题：让销售员认识到何谓困难？何谓挫折？如何看待这些困难和挫折！从灵魂深处扭转消极被动的情绪状态！从根本上扭转怕苦怕难！弱不惊风的观念和性格！

◎给出的内容

问题是自己能力要提升的信号

困难是雕刻机

一切“灾难”都为最好的安排做准备

挫折是你必须攻克的增长难关否则反复出现

第六讲、销售员应该认识到的销售机会和成长机会

即将解决的问题：让销售员认识到何谓机会！机会怎么来的？为何有人总是抱怨命运不公为何总有人抱怨没有机会？为何总有人说我都准备好多年了！为何机会总不降临呢？

◎给出的内容

机会来自准备及智慧——发现机

机会来自优异的表现——争取机会

机会来自责任和勇气——创造机会

第七讲、销售员应该认识到的销售中的付出

即将解决的问题：为何付出还没回报？为何付出很多了但也没见回报？为何回报那么慢呢
回报为何不通过钱来实现呢？为何社会上有很多好人无好报呢！为何明知某些事有损公司利益但却视而不见！

◎给出的内容

在付出服务中成长的心态！

成败都是必然——一切都是因果

非凡的付出必有非凡的回报

钱是什么？

能力/付出和收入成正比

不要把眼睛仅盯在钱上，看看其他的收入

第八讲、销售员应该认识到的公平法则和因果法则

即将解决的问题：何谓公平！有无公平可言？为何总有些销售员感觉自己不公平？为何销售员容易抱怨不平？如何让销售员感觉公平？

◎给出的内容

短视让你觉得不公平不公正

孔中看天让你觉得不公平不公正

上帝永远是公平的

宇宙遵循因果法则

顺应自然法则,社会法则,宇宙法则

第九讲、销售员应该具备的成本意识

即将解决的问题：让销售员理解成本意识！理解什么叫经营？如何让销售员从做销售员时就开始有成本的经营意识！而且让销售员认识到节省是为自己而非为了别人！

◎给出的内容

小气有理

利润依赖每一位销售员的意识

零基思维：降成本不降产出

另一种成本优势：不降成本产出最大化

第十讲、销售员应该具备的效率意识和效率本能

即将解决的问题：让销售员认识到效率的重要性！为何总有人在浪费时间？为何总有人很努力但效果不好？为何总有人忙忙碌碌但绩效很差！有的人很聪明但有拖拉？

◎给出的内容

效率就是生命的价值

科学思维提高工作效率

最优秀的人，是最重视找方法的人

正确做事更要做正确的事

第一次就把工作做到位

分分秒秒做最有生产力的事情、要事第一

用最充足的时间做最重要的事

第十一讲、销售员的爱岗和敬业

敬业

敬业的标准做了一个量化

敬业的表现：

不敬业的表现

让敬业变成工作的习惯

自觉自愿，而不是刻意去做

干一行爱一行并能成一行的销售员

第十二讲、销售员要有凡事负责的意识

◎即将解决的问题：为何销售员的责任心不强？如何提高销售员的责任意识！如何让销售员有一种主人翁的责任意识和执行意识 销售员的执行意识怎样建立

◎给出的内容

负责任——是承担更大责任的最重要考量

一盎司的责任感胜过一磅的智慧

负责任是最基本的职业操守

不负责任的代价

放弃了责任就等于放弃成长

第十三讲、忠诚公司销售员基本素质

◎即将解决的问题：为何销售员的忠诚度不高？销售员的忠诚度不高对销售员的害处！为何销售员要忠诚，忠诚与执行的关系！如何才能使销售员忠于职守，忠于职责，

◎给出的内容

忠诚是一种职业生存基础

尽职尽责是最大的忠诚
忠诚的最大受益人——自己
忠诚是最好的品牌
忠诚胜于能力
忠诚是一种义务

第十四讲、销售员高标准要求自己
人生的区别在哪里,人生区别就在：标准的要求上
细节之处见高低
用心处处是机会
做到位”是最起码的、不到位”的背后是低效与浪费
追求完美追求无极限的完美
要么努力，要么走人

第十五讲、销售员要凡事主控自我
◎即将解决的问题：为何销售员总喜欢抱怨？如何让销售员更自立更独立不要养成凡事抱怨，凡事推脱，凡事依赖！
◎给出的内容
停止依赖和托付——培养独立商业人格
停止抱怨、解决问题；
事情变好之前，自己要先变好
跳槽于事无补——我是一切根源
不为失败找借口、要为成功找方法
主控自我——自制力

第十六讲、服从公司是业务员快速成长的捷径
◎即将解决的问题：服从是基层销售员的执行的基础，服从是销售员快速成长的秘诀！让销售员认识到服从是三赢做法
◎给出的内容
为什么需要服从
服从是领导之母，
没有服从就没有执行力
绝不要冲撞你的领导
服从 **1000%** 接受
服从是你应尽的义务
不要做老板的回声筒
尊重理解宽容

第十七讲、充满激情是成为顶尖销售员的必要条件之一
激情是工作的灵魂
点燃自己对工作的激情
激情让你成就自我
将激情传递给别人
热情是工作的最大动力
热爱工作，与自己的工作谈恋爱

第十八讲、销售员必须学会团队协作

◎即将解决的问题：如何让销售员抛开一切，自动团队合作，主动配合彼此！如何让团队变成狼性销售团队！如何让销售队员变成一家人，如何让销售团队心中牢记自己销售目标更牢牢记住团队目标

◎给出的内容

没有完美的个人，只有完美的团队

融入团队生活

团队第一,个人第二

尊重关爱团队每位成员

第十九讲、销售销售员作积极主动是

◎即将解决的问题：让销售员知道凡事需要主动！并培养销售员主动的习惯！给出方法让销售员主动性提高

◎给出的内容

挑战工作压力

自觉主动思考

积极主动与老板沟通

不要只做我告诉你的事、有些事，不必老板交待

主动找事做，而非等事做

有人无人监督一个样、

每天多做一点点

主动进行个人修炼

第二十讲、销售员的人格操守

职业道德与个人修养

诚信做人，提升自己的竞争力