

---

# 顶尖人员五大五好心态激励

## 1. 大认知

- 问题：为什么我们不断行动却找不到出口？我们选择销售究竟对不对，好不好，重不重要？今天的工作对未来的人生有多大的意义？真的要工作吗？为什么要工作？
- 出口：实实在在的卖一次销售；展现销售的八大卖点，真正意义上的理解今天工作的重大意义。

### 1 认知销售的八大卖点

■ 游戏：成功的人

2 我原来是这么的棒！

3 我无所不能，没有不可能！

4 一切的机会都已到来，我还等什么？

5 世界太美，只因我有一双美得眼睛一颗美得心灵。

## 2. 大欲望

- 问题：为什么很多时候对方不听我们的话让销售很难快速进行？为什么100个人中有99个反感被销售？甚至连我们自己也不喜欢被别人销售？习惯性的起心动念都是“我想”是智慧还是聪明？我们的聪明可以让一切资源都向我们靠拢吗？
- 出口：正确的点燃并指引销售人员超强的销售欲望，规避私欲的隐形强势导致客户的反感，真正超越小我的私欲，建立工作决心，从此没有“不可能”。

1 乐在销售靠欲望！

2 强烈的欲望、坚定达标决心

3 想要和一定的区别？

4 决心易动摇，是因为理由不足说服你的意志！

5 很多事情看起来不可能，只有下定决心，立刻变的简单

6 全世界的人都会为强烈欲望和一定要的人让道！

7 欲望到位资源自来！

8 成功销售者愿意做失败销售者不愿意做的事情

## 3. 大专注

- 问题：为何我们至今，心里总处于跳蚤状态？为何总是好高骛远却眼高手低？

---

如何能成为销售高手？行业高手？成就事业？秘诀在哪里？怎样让我们树立正确的人生观，树立正确的职业价值观，真正的找到“国歌”秘诀打赢你的天下。

- 出口：建立专注一行一业，聚强展优避弱，充分清晰职场方向，做事方法，合理规划加减法并用，领悟取舍真理，脱离选择的苦海，拥有职场快乐真经。

- 1 一生只做一件事！
- 2 要成功之前必须放弃哪些事？
- 3 人生不成功80%是什么原因？
- 4 舍才可聚，聚才可专、专才可优，优才可胜
- 5 放弃所有其他的机会，只给自己一条路
- 6 专注一行一业、聚强展优避弱
- 7 案例：妈妈，我只会唱国歌！

## 4.大毅力

- 问题：为何我们干了几个月就不干了？为何很多人再坚持一会就度过难关了但就在关键的时候他决定放弃了？为何一个客户可能只需要你再来一通电话或再给一点行动就可以签单了，但是销售员却放弃了？
- 出口：正确的理解毅力，合理的运用耐力，销售中唯一的失败就是放弃，放弃者绝不成功成功者绝不放弃。

- 1 成功来自于坚持！
- 2 人生中没有失败，只要每天进步1%
- 3 人生中没有失败，只有你选择放弃！
- 4 放弃者绝不会成功，成功者绝不会放弃！
- 5 成功者只是比失败者多站起来一次！
- 6 故事

## 5.大感恩

- 问题：为什么我们做事总是事不关己高高挂起的态度？为什么我们总是与上级部门，老板或者不顺从我们想法的人为敌？为什么我们对不满意的事骂骂咧咧甚至产生对立？如何看到自己的自私自利？如何重新认识合作的每一位伙伴？如何让我们快乐做事，喜乐做人？
- 出口：通过故事，案例真实的感受到自私所带来的弊端，真正的理解同事，上级。明白人与人相处的起码道理，从而脱离我执,建立感恩的心态。

- 1 成功始于自己束于他人
- 2 故事

---

**3 感恩，命运馈赠的礼物；心存感恩，知足惜福。**

**4 感恩大自然！感恩老师！感恩父母！感恩企业！**

## **6. 好习惯**

- 问题：为什么我们总是给自己找众多的借口？为什么我们设定目标时信心百倍，目标过程中理由千倍，目标将至时牢骚一堆？是什么在指挥我们前进的方向？怎样拥有突破意识，超凡脱俗？
- 出口：通过分析销售人员的五大通病，一一剖析，通过案例真实展现，疏通心理，建立新的意识，提升新的销售观念。

**1 工作的当下不想钱！**

**2 看见的未必是真的，不要太早下定义！**

**3 凡事的发生必有其因果，必有助于我！**

**4 什么是痛苦？什么是幸福？**

**5 一定不能有的四大坏习惯！**

## **7. 好功底**

- 问题：我们曾经因为业绩不良而被告诫吗？我们在工作中的时间都做最有生产力的事情了吗？我们会因为销售业绩压力而破罐破摔吗？我们一度成交失败时怎么处理心情？
- 出口：销售人员无论今天你资格多高都请不要忘本，因为基本功是我们超越的基石，基本功是我们传承的工具，使我们可以帮助并成就更多的人。

**1 目标设定、时间管理**

**2 解除压力、情绪管理**

## **8. 好全力**

- 问题：为什么我们的行动力总是那么差？为什么我们做事总是拖拖拉拉？如何让我们能主动出击，行动力超强？如何让我们没有借口，知道行动的真谛？
- 出口：解除内心关于问题的借口，让问题成为前进的动力，让问题成为成功的阶梯，让问题不再是我们的绊脚石，让问题变成我们的动力，真正的自动自发挑战问题。

**1 全力以赴和尽力而为的区别**

**2 坚定的人一辈子都在做超越别人的事，**

**3 投机的人一辈子都在想超越别人的秘诀**

**4 成功就是我要,我愿意--我一定要，就付必须出什么！**

**5 你努力没得到你要的，是你付出的还不够！**

---

**6 非凡的付出、非凡的回报**

**7 游戏：造句**

**8 故事：黑龙马**

## **9. 好热情**

- 问题：为什么我们上班就像“坐牢”一样痛苦？为什么我们谈到自己的产品，公司及自己，信心不足？如何降低客户的拒绝率？如何让每个人都很快的喜欢上你及你的产品，你的公司？
- 出口：从人性的角度分析为人之道，通俗的展示人性的弱点，把握并运用，快速建立人群中的亲和力，成为充满自信，热爱一切的高级销售人员。

**1 热爱，热情，热忱**

**2 你是新手没有比热情更能让客户对你有兴趣的。**

**3 你是老手没有热忱能让客户对你永不反感的。**

**4 是什么在起着高销量高回头的作用？**

**5 究竟我们在卖什么？客户想买什么？**

**6 案例**

## **10. 好上进**

- 问题：我们是不是从校门出来后到现在没有完完整整的看过一本书？我们企业安排的学习有多少？学完落实在你行动上有多少？
- 出口：明白学习的目的？掌握学习的方法，让学习不再枯燥。学习改变命运把握运气。

**1 学习与收入的关系！**

**2 主动学习，随时学习！**

**3 抢来的学问才来得及用！**

**4 经验已是负债，学习才是资产！**

**5 学习的好处**

**6 学习的方法**