
《巅峰销售心态激励--十超心态》

★课程目标——通过学习销售心态激励课程，您将实现以下转变

- 了解销售对企业的重要意义
- 掌握销售的关键成功因素
- 学会如何熟悉以客户为中心的销售观念
- 学会如何培养对行业销售信念，解决干着怀疑着.
- 学会如何掌握销售的情绪状态的控制，及如何达到巅峰状态
- 学会自信心的建立，驱除销售恐惧、倦怠、借口
- 学会转化外部原因为自己的原因，培养乐观心态
- 学会如何培养积极心态，知道人生就是，困难之处显身手
- 学会如何培养持续的决心，解决无志之人常立志的现象
- 学会如何主动出击，而非等待、抱怨、指责、借口、逃避
- 学会如何养成积极行动，全力以赴的销售习惯
- 学会如何培养自己对销售的积极认识，养成浓厚的销售兴趣和持续激情
- 学会规划自己快速成功人生，避免职业跳蚤、越跳越糟
- 学会不断提升自己、成长自己
- 学会掌控人生，监守一个行业，一个目标是成长最快的人生之路

课程内容

第一讲、超认知

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，重不重要我们今天的工作对未来的意义有多大？我们真的要工作吗？为什么要工作？

出口：销售的八大卖点：

游戏：成功人的特质

第二讲、超习惯

问题：为什么我们总是给自己找众多的借口？为什么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：销售人员的五大通病

- 1、利字当前
- 2、攀比嫉妒
- 3、推卸责任
- 4、牢骚抱怨
- 5、追求逃避

案例

第三讲、超专注

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，职业价值观，真正的找到“国歌”秘诀，打赢你的天下。

出口：

- 1、专注一行一业，聚强展优避弱
- 2、清晰职场方向，做事方法，合理规划
- 3、加减法并用，领悟取舍真理，
- 4、舍，聚，专，优，脱离选择的苦海，拥有职场快乐真经。

案例：妈妈，我只会唱国歌！

第四讲、超欲望

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or聪明？我们的聪明可以让一切资源都向我们靠拢吗？

出口：

- 1、欲望和私欲的区别
- 2 规避私欲的隐形强势导致客户的反感
- 3 超越小我的私欲，建立工作决心，从此没有“不可能”
- 4、欲望到位资源自来
- 5、成功者与失败者的区别

第五讲、超全力

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，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、问题的认知？？？
 - 3、问题是前进的动力
 - 4、问题是成功的阶梯
 - 5 问题是成就你我的营养剂
- 1) 游戏：造句
 - 2) 故事：黑龙马

第六讲、超“三热”

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？如何让每个人都快速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、人性的弱点,分析为人之道.
- 2、热爱,热情,热忱
- 3、实际操作“三热”的尺度
- 4、
- 5、

第七讲、超毅力

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：1、正确的理解毅力，合理的运用耐力

- 2、销售中唯一的失败就是放弃
- 3、放弃者绝不成功，成功者绝不放弃
- 4、案例：毅力是什么？故事

第八讲、超大爱，超感恩

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？如何看待自己的自私自利？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：1 理解同事，上级，明白人与人相处的原则

- 2 脱离我执,建立感恩的心态
- 3、成功始于自己束于他人
- 4、感恩，命运馈赠的礼物
- 5、心存感恩，知足惜福
- 6、人无时无刻都需要得到他人的帮助
- 7、感恩诗

第九讲、超基本

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：

- 1 无论今天你资格多高都不能忘本
- 2 基本功是我们超越的基石
- 3 基本功是我们传承的工具
- 4 使我们帮助并成就更多的人

四大基本功：1、目标设定 2、时间管理3、解除压力4、情绪管理

第十讲、超上进

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：1 学习的目的2 学习不再枯燥 3、学习的好处4、学习的方法