
如何做好职业销售人

销售人员的职业操守、素养、责任、心态、忠诚、面对困难、挫折……这些日常销售活动中，企业老板与管理者谈的最多的字眼，争论最多的问题，就是如何让销售人员成为职业销售人，也是企业老板与管理者最为棘手的问题之一。

大部分的销售人员都认为自己是替别人工作，总觉得自己上一天班就应该发一天工资，跟企业老板和管理者玩着“猫捉老鼠的游戏”；导致销售人员遇到任何问题、困难、挫折、消极问题就抱怨、逃避，从而丢失了责任、付出、忠诚等；从而造成频频离职、销售成本浪费、抄单等现象的发生。孙小甜老师经过多年的研究，历经 4 年一百多场课程的洗炼，做职业销售人体系课程更加成熟。已获得 30 多个省市逾万名学员高度评价！受到外资、国营、民营企业在内的 300 多家企业领导的一致认可！国内首个从职业销售人的角度深度解析企业面临的销售问题，引领新一代企业职业销售人的实战诠释。

★课程目标——通过学习本课程，您将实现以下转变：

- 让销售人员理解及认识为自己工作的重要性！
- 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！
- 让销售员认识到自己和公司的关系！是共赢关系！
- 让销售员认识到公司是成长的舞台！在公司的作为，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！
- 让销售员认识到老板是什么？老板不仅仅是坐在老板椅上的一个人！扭转销售员同老板之间的对立关系！让销售员从内心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”。
- 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！
- 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？为何回报不通过钱来实现呢？为何明知某些事有损公司利益但却视而不见！
- 为何销售员的责任心不强？如何提高销售员的责任意识！培训销售员有一种主人翁的责任意识和执行意识。
- 为何销售员的忠诚度不高？忠诚度不高对销售员的坏处！要忠诚，忠于职守，忠于职责。
- 让销售人员认识何谓公平！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？
- 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！

★课程对象——谁需要学习本课程

- 企业全员

★课程时间：3天 18课时

★课程大纲

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子上的一个人！能否将来有发展关键是自己的心智是什么层级的！

◎ 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需的气度和能量！

◎ 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,未来才能做好老板
- 老板是我们的工作导师
- 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”给老板多一些理解和支持

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——发现机会
- 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
- 每分每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

- 敬业的标准量化
- 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精英

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--销售员的基本素质

◎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% 的接受
 - 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