
《销售人员自我成长与自我激励——修炼终成正果》

主讲：汤洪

课程对象：客户经理、销售业务人员等。

课程时间：3-6 课时

课程收益：

培训后您会发现公司的营销团队会有如下明显改变：

- 1、改变了陈旧的思维方式，全员的营销意识明显增强；
- 2、组织学习氛围显现，营造学习型团队初见成效；
- 3、营销人员会发自内心的喜欢自己的工作，工作态度明显提高；
- 4、业务人员市场拓展自信明显提高，业务新手感到自己找到了发展方向，

业务老手懂得如何总结提高再上台阶。

课程前言：

帮助营销人员发现自身价值，建立适合自己及企业发展的职业生涯规划，激励营销人员在不同发展阶段的自我管理。我们的观点：只要你想成为人才，你就可以成为人才；每个人都可以在自身的工作中成长为营销高手。请相信：修炼终成正果。

课程大纲：

一、销售人员职业分析

讨论：什么样的工作才称得上理想的工作？

- 1、如何正确的看待工作？
- 2、销售代表职业的好处
- 3、销售代表的发展方向

二、销售人员应具备的素质

1、养成敬业的习惯

如何使自己快速成为稀缺人才。

2、人际沟通能力

人际技能决定了你的职业生涯能上到多高的层次。

3、承受失败的心理准备

没有失败，只有放弃——如何使自己承受拒绝与压力？

4、深刻的了解行业，具备行业及产品相关知识、专业技术

5、具备专业的销售技巧

如何获得超常规的思维能力？如何长期有意识的训练、总结？

6、反应机敏

要善于发现周围的潜在购买者，对每一个细微的变化都能做出快速反应，做到“察言观色，应对自如”。一个生意的谈判过程就是一个斗智的过程。

7、搜寻上一个台阶要做的准备

应该怎样向上司、前辈学习？

三、销售人员不同发展阶段的自我管理 with 自我激励

确定自己处于哪一个层次，帮助你找到与高手的差距。

1、生存期自我管理 with 激励

2、成长期自我管理 with 激励

3、成熟期自我管理 with 激励

四、营销人员人际技能快速提升

只要通过正常的日常训练，一个月你就能够成为人际沟通高手。

问题讨论：想见总经理做推销保安、秘书阻拦怎么办？

问题讨论：如何获得比常人更广的人际圈？

问题讨论：人们最喜欢的谈话话题是什么？

问题讨论：有的人赞美你，你会觉得很舒服，甚至视他为知己；有的人赞美你，你会觉得他很虚伪，甚至轻视他，为什么？

问题讨论：想一想你身边有没有特别爱“抬杠”的人？谈谈对他的感受。

营销人员的基本礼仪