

体验式培训：巅峰销售心态塑造

——体验、学习、成长

课程背景：

体验式培训是个过程，是个直接认知、欣然接受、尊重和运用当下被教导的知识及能力的过程。体验式培训在尊重之下去碰触人们深层的信念与态度，深植于内在的情绪、沉重的价值观，并产生共鸣和反思。

体验式培训师既让人兴奋又富有挑战性的，在整个课程中，学员是主角。体验式培训也非常符合成人学习原理，学员们是能主动地参与学习的过程，并且能够从体验中产生有意义、相关的洞见。

室内体验式培训，既避免了户外的安全问题，又有别于传统培训教学模式，深受学员喜爱和好评。

课程收益：

- 激发参训人员正能量，激发参训人员的工作热情，营造和谐的团队氛围，提升团队绩效
- 挑战、突破自我、完善人格，充分激发自身的潜能，培养自信、勇敢、果断的态度与作风，使参训人员在与活动和互动中释放潜力
- 启发想象力与创造性，提高解决问题的能力
- 提升执行力，培养创新、应变、沟通、合作、进取的工作素养
- 调适身心状态，乐观面对工作与生活的挑战

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：客户经理、销售经理、营销人员、销售主管、一线服务人员

课程方式：讲授、情景演练、沙盘推演、小组讨论、实战演练等

课程大纲

第一讲：走进体验式培训

1. 何为体验式培训？

学员分享：曾经有过体验式培训学员代表分享

2. 体验式培训中，我们分别的角色定位

3. 体验式培训预期收获

4. 体验式培训学习承诺

第二讲：打破惯性思维

一、惯性思维：这不可能完成

1. 个人选择：表上哪些事是不可能完成的

小组讨论：表上哪些事是不可能完成的

2. 汇总各组讨论结果，进行公告

二、现场演示之不可能

小试牛刀：鼓掌测试

1. 颠覆思维训练：现场演绎并突破不可能

讨论和总结

三、不要自我设限

1. 最大的障碍来自我们自己

2. 经验不完全都是正确的

第三讲：销售思维训练

一、繁简思维

1. 让复杂的事务简单化，让简单的事务复杂化

思维训练：连线训练

- 1) 九点连线
- 2) 十六点连线
- 3) 百点连线

讨论与分享

思维训练：过独木桥

2. 总结经验
3. 寻找经验和方法

二、数字思维

1. 数字与营销的关系

2. 数独的魅力

- 1) 数独游戏规则讲解
- 2) 数独的多场景应用

3. 数字思维沙盘推演：数独

- 1) 个体思维
- 2) 关联思维
- 3) 全局思维
- 4) 资源思维
- 5) 假设思维

讨论与分享

三、扩散思维

1. 扩散思维训练：多个人可以站在一张 A4 纸内

讨论与分享

2. 扩散思维训练：用一百种方法达成目标

讨论与分享

四、聚焦思维

1. 聚焦思维训练：关键字

- 1) 大脑工作原理
- 2) 关键字对我们的影响
- 3) 应该有的关键字
- 4) 应避免的关键字

2. 聚焦思维训练：报数

讨论与分享

第四讲：销售人员阳光心态塑造

一、期望达成示意图与工作原理

1. 为什么期望就是结果
2. 人的思维影响力

二、不应有的八种消极心态

1. 抱怨心态
2. 侥幸心态

3. 试试看心态
4. 依赖心态
5. 投机心态
6. 目中无人心态
7. 批评心态

训练：看看图，你发现了什么？

8. 排斥心态

三、阳光心态“降龙十八掌”

1. 空杯心态
2. 感恩心态
3. 命运心态
4. 学习心态
5. 积极心态
6. 快乐心态
7. 舍得心态
8. 自信心态
9. 共赢心态

共赢思维沙盘推演：红牌与黑牌

讨论与分享

10. 逆向思维心态
11. 创新心态
12. 服务心态
13. 包容心态
14. 投资心态

投资心态思维训练：金钱游戏

讨论与分享

15. 自省心态
16. 超越心态
17. 坚持心态

思维训练：解绳索

讨论与分享

18. 老板心态

四、心态决定命运