

销售的职业素养与自我激励

- 销售员的成功规律
- 自我激励人生规划
- 塑造职业素养精神
- 价值销售倍增业绩

壹、 销售人员的成功规律

- 1、销售员的冰山模型
- 2、成功销售员的特质
- 3、销售员成功的规律
- 4、培养积极的心态
- 5、职业化修炼的五个 Q

贰、 自我激励人生规划

- 1、人生失败的三大原因
- 2、职业生涯规划
- 3、人生规划四方面
- 4、实现人生梦想和目标
- 5、建立人生梦想手册

三、 塑造职业素养精神

- 1、员工成功的原理
- 2、主动的工作态度
- 3、优秀员工的工作方式
- 4、职业化铁律 30 条
- 5、八大生存法则

四、 价值销售倍增业绩

- 1、价值是销售平衡点
- 2、客户利益需求的冰山
- 3、客户采购系统经济学
- 4、挖掘客户的终身价值
- 5、寻找关键驱动因素

